

**DAS GRENZÜBERSCHREITENDE GESCHÄFT IN DER SEE- UND  
TRANSPORTVERSICHERUNG VON ENDE DES 19. JAHRHUNDERTS  
BIS IN DIE 1990ER JAHRE: EIN INTERNATIONALER  
GEWERBEZWEIG AUF DEM WEG HIN ZU „GLOBALISIERTEN“  
VERHÄLTNISSEN?**

**CROSS-BORDER TRANSACTIONS IN MARINE INSURANCE AND REINSURANCE BUSINESS  
FROM THE LATE 19<sup>TH</sup> CENTURY TO THE 1990S - AN INTERNATIONAL BUSINESS IN GLOBAL  
TRANSITION?**

Inaugural-Dissertation  
zur  
Erlangung des Grades eines Doktors der Philosophie  
des Fachbereichs Geschichte und Kulturwissenschaften  
der Philipps-Universität Marburg

vorgelegt von Kai Umbach  
Marburg (2008)

## Vorwort des Verfassers

Die vorliegende Dissertationsschrift entstand innerhalb des Forschungsprojekts „Die Bildung internationaler Strukturen in der Versicherungswirtschaft des 19. und 20. Jahrhunderts“ am Fachbereich Geschichte und Kulturwissenschaften der Philipps-Universität Marburg/Lahn. Sie bietet mit der Zusammenstellung und Bewertung statistischer Quellen zur Entwicklung des grenzüberschreitenden Geschäftsverkehrs in der internationalen See- und Transportversicherung seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert erstmals einen wirtschaftsgeschichtlichen Überblick zu einem Wirtschaftsbereich, der durch seine direkte Anbindung an den weltweiten Schiffs- und Flugverkehr allgemein als international angesehen wird. Gleichwohl fand diese Zuschreibung bislang nur in geringem Ausmaß Bestätigung durch fundierte wissenschaftliche Erkenntnisse.

Die Ausarbeitung des Arbeitsthemas wurde durch den Inhaber des Lehrstuhls für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte des Fachbereichs Geschichte und Kulturwissenschaften Prof. Dr. Peter Borscheid initiiert, der als Leiter des genannten Forschungsprojektes den Fortgang meiner Recherchen nach Kräften förderte. Aufgrund zahlreicher Anregungen zur Internationalität der Versicherungswirtschaft in zwei Jahrhunderten sind ihm wichtige Aspekte dieser Dissertationsschrift zu verdanken. Gleichmaßen zu Dank verpflichtet ist der Verfasser der Volkswagen Stiftung Hannover, die das Projekt großzügig finanzierte und ohne deren Unterstützung die vorgelegte Untersuchung nicht realisiert worden wäre. So ermöglichten die zur Verfügung gestellten Mittel nicht allein eine Anzahl unumgänglicher Archivaufenthalte im europäischen Ausland, sondern v. a. auch die Beschaffung der im Rahmen dieser Arbeit erstmals umfänglich in eine wirtschaftshistorische Untersuchung eingebrachten statistischen Quellenmaterialien staatlicher Versicherungsaufsichtsbehörden.

Marburg/Lahn, im Dezember 2008

Kai Umbach

## Inhaltsverzeichnis

### A) Allgemeiner Teil: Einführung in das Thema Seeversicherung

<b>1. Einleitung: Aspekte der internationalen Durchdringung des Seeversicherungsgeschäftes seit dem späten 19. Jahrhundert</b>	1
1.1. „Internationalität“ der Seeversicherung oder „globalisierter“ Seeversicherungsmarkt?	2
1.2. Historische Voraussetzungen des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs in der Seeversicherung	4
<b>1.3. Institutionelle Rahmenbedingungen</b>	6
1.3.1. Die untergeordnete Rolle des Staates im Bereich des Rechts der Seeversicherung	6
1.3.2. Die Bedeutung der vom britischen Versicherungsmarkt ausgehenden transnationalen Ordnungsbildung für die internationale Seeversicherung im 19. und 20. Jahrhundert	8
1.3.3. Internationale Rechtsabkommen im Seeverkehrswesen	8
1.3.4. Verbandswesen in der Seeversicherung	10
<b>1.4. Die Internationalisierung der Seeversicherungsindustrie seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts: Ansätze zum Verständnis der grenzüberschreitenden Verbreiterung ihrer Geschäftsbasis</b>	10
1.4.1. Wie ist die Position der See- und Transportversicherung auf Auslandsmärkten fassbar?	10
1.4.2. Motive für eine Auslandsexpansion	12
<b>1.5. Quellenlage, Forschungsstand und Fragestellung</b>	14
1.5.1. Veröffentlichungen der staatlichen Versicherungsaufsichtsbehörden und Publikationen nichtstaatlicher Provenienz als statistische Quellen für das 20. Jahrhundert	15
1.5.1.1. Verfügbarkeit statistischer Daten zum nationalen und internationalen Seeversicherungsgeschäft einzelstaatlicher Teilmärkte nach 1945	17
1.5.1.2. Internationaler Transport-Versicherungs-Verband	18
<b>1.5.2. Bemerkungen zum Stand der Forschung</b>	18
1.5.2.1. Versicherungswissenschaftliche Beiträge mit juristischer Perspektive und rechtswissenschaftliche Beiträge	19
1.5.2.2. Versicherungswissenschaftliche Beiträge mit ökonomischer Perspektive und wirtschaftswissenschaftliche Beiträge	21
1.5.2.3. Internationaler Versicherungsverkehr und Zahlungsbilanz	22
1.5.2.4. Betrachtungen zum grenzüberschreitenden Geschäft in der See- und Transportversicherung nach 1945	23
1.5.2.5. Literatur mit historisch-entwicklungsgeschichtlicher Perspektive	24
1.5.2.6. Arbeiten zum Auslandsgeschäft von Versicherungsunternehmen, zu Auswirkungen des internationalen Versicherungsverkehrs auf nationale Volkswirtschaften, zur Internationalität versicherter Risiken und der Internationalisierung der Versicherungswirtschaft	29
1.5.2.7. Internationale Rückversicherung	31
<b>1.5.3. Gegenstand der Untersuchung und Thesen</b>	33
1.5.3.1. Gegenstand der Untersuchung: Fragestellung und Erkenntnisinteresse	33
1.5.3.2. Thesen zur „Internationalisierung“ des Seeversicherungsgeschäfts im 19. Jahrhundert	38
<b>1.6. Bemerkungen zur methodischen Vorgehensweise</b>	38
1.6.1. Allgemein: zur Methode der empirischen Untersuchungsergebnisse dieser Arbeit	38
1.6.2. Bemerkungen zur Auswahl der vorgestellten Transportversicherungsmärkte	39
1.6.3. Gliederung der Arbeit	40
1.6.4. Bestimmung der Marktanteile ausländischer Mitbewerber anhand von Bruttoprämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft	40
1.6.5. Verwendung von Angaben zu gebuchten Bruttoprämieneinnahmen	41
1.6.6. Bestimmung der Anzahl ausländischer Filialen und Tochterunternehmen	41
1.6.7. Bildung der Nachfrageobergrenzen in der Seewarenversicherung durch das Außenhandelsvolumen einzelner Staaten?	41

1.7. Erläuterungen zu Quellenangaben in den Fußnoten, zu Zitationsweisen und dem Literaturverzeichnis	45
1.7.1. Zitation von Quellenmaterialien	45
1.7.2. Nennung von Beiträgen aus Fachzeitschriften im Literaturverzeichnis	45
<b>2. Einführung in das Thema</b> (unter besonderer Berücksichtigung von Aspekten der historischen Entwicklung institutioneller Rahmenbedingungen und der Schaffung international einheitlicher Voraussetzungen zur Beantwortung von Haftungsfragen im grenzüberschreitenden Güterverkehr)	46
<b>2.1. Das Produkt Transportversicherung und die Transportversicherungspolice</b>	46
2.1.1. Definitorische Grundlagen: Begriffliche Unterteilung der Transportversicherung nach Art des versicherten Interesses, unterschiedlichen Transportwegen und der Dauer des Versicherungsvertrags	46
2.1.2. Besonderheiten der Transportversicherung im Vergleich zu anderen Versicherungszweigen: Versicherung eines (in Geld schätzbaren) Interesses; All-Risks-Deckung; Schadenwahrscheinlichkeit und Prämienfestsetzung; Individualisierbarkeit	48
2.1.2.1. Transportversicherung als Versicherung eines in Geld schätzbaren Interesses	48
2.1.2.2. Umfang des Versicherungsschutzes: Universalität der Gefahrendeckung und All-Risks-Cover	49
2.1.2.3. Schadenwahrscheinlichkeit und Prämienfestsetzung	50
2.1.2.4. Individualität und Individualisierbarkeit des Transportversicherungsschutzes	51
2.1.3. Mitversicherung (Konsortialversicherung)	51
2.1.3.1. Offene und verdeckte Mitversicherung	53
2.1.4. Franchisen	53
2.1.5. Transport-Rückversicherung	54
<b>2.2. Internationalität des See(handels-)rechts und des Rechts der Seeverversicherung</b>	55
2.2.1. See- und Seehandelsrecht	55
2.2.2. Comité Maritime Internationale (CMI)	55
2.2.3. Internationales Einheitsrecht (International Uniform Law)	56
2.2.4. lex mercatoria	58
<b>2.3. Englischs Seeverversicherungsrecht als Ausgangspunkt der transnationalen Ordnungsbildung in der internationalen Seeverversicherung</b>	59
2.3.1. Marine Insurance Act 1906 (MIA 1906) (6 Edw. 7. c. 41)	60
2.3.2. Allgemeine Geschäftsbedingungen	61
<b>2.4. Versicherung von Reedereihaftpflichtinteressen im Rahmen der Transportversicherung</b>	62
2.4.1. Versicherungspolice und Verfrachterhaftung	62
2.4.1.1. Unterschiedlicher Umfang des Einschlusses der Kollisionshaftungsdeckung in die Schiffskaskoversicherung nach englischen und deutschen Bedingungen	63
2.4.2. Der Versuch einer internationalen Vereinheitlichung der Verfrachterhaftung: die Haager Regeln von 1924 und die Haag-Visby-Regeln von 1968	64
2.4.2.1. Auf dem Weg zu international einheitlichen Rechtsgrundsätzen in Fragen der Reederhaftung in der Seeschifffahrt: der Harter Act von 1893 und die internationale Konferenz der Seeverversicherer in Paris 1900	64
2.4.2.2. Summenmäßige Haftungsbeschränkung der Verfrachterhaftung	65
2.4.2.3. Bemühungen um eine internationale Übereinkunft zur Frage der Verfrachterhaftung im Falle kommerziellen oder nautischen Verschuldens	66
2.4.2.4. Vom Harter Act zu den Haager Regeln: weltweite Überkapazitäten der Handelstonnage schwächen die Position der Beförderer gegenüber den Ladungsinteressenten und Versicherern	70
2.4.2.5. Die Haager Regeln	71
2.4.2.6. Die Haag-Visby-Regeln	72
2.4.2.7. Die Hamburger Regeln	75
2.4.2.8. Seit den 90er Jahren: nationale Alleingänge bei der Modernisierung innerstaatlicher Seehandelsgesetze	76



<b>2.5. Nichtstaatliche Normbildung im internationalen Güterverkehr</b>	<b>77</b>
2.5.1. Die Herausbildung einer standardisierter Formularvertragspraxis seit Ende des 18. Jahrhunderts	77
2.5.2. Zurückdrängung einzelstaatlicher Kodifikationen im Transportrecht (am Beispiel Deutschlands)	78
2.5.3. Nichtstaatliche Vereinheitlichung von Vertragsbedingungen im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr bis 1914	80
2.5.3.1. Internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen	80
2.5.3.2. Das „Berner Übereinkommen“ als Ausnahmefall einer völkerrechtlichen Standardisierung des Vertragsrechts der Wirtschaft	83
2.5.4. Lieferbedingungen im internationalen Gütertransport	83
2.5.4.1. INCOTERMS	83
2.5.4.2. Keine länderübergreifend einheitliche Auffassung über die Zuordnung von Pflichten und Merkmalen bei Außenhandelstransaktionen gemäß der Lieferbedingungen CIF und FOB	85
2.5.5. Hegemoniale Standardklauseln am internationalen Seeverversicherungsmarkt: die Institute Clauses des Institute of London Underwriters	86
2.5.5.1. Englische Versicherungsbedingungen des Institute of London Underwriters bzw. der IUA (Institute Clauses) und S.G.-Policy	86
2.5.5.1.1. Institute Cargo Clauses (ICC) des Institute of London Underwriters	86
2.5.5.1.2. Die Standardpolicy S.G.-Policy, 1779-1982	87
2.5.5.1.3. Institute Time Clauses	88
2.5.6. Internationale AGB als Rechtsgrundlage für Reisenotlagen im Seegüterverkehr: York-Antwerp-Rules und Havarie-grosse	89
2.5.6.1. Große Haverei (Havarie-grosse; general average)	89
2.5.6.2. York-Antwerp-Rules (YAR)	90
2.5.7. Rückgriff auf autonome (nichtstaatliche) Mechanismen zur Schlichtung von Vertragsstreitigkeiten: Arbitration	93
2.5.7.1. London Court of International Arbitration	94
2.5.7.2. „Schiedsgerichts-Bestimmungen für Streitigkeiten aus Rückversicherungs-Verträgen“ des ITVV von 1924	95
2.5.8. Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement (LOF)	95
2.5.8.1. Der Ursprung von „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“	96
2.5.9. Die La-Plata-Klausel und Gründung der „Internationalen Vereinigung der Seeverversicherer“ 1911: Ausbau der internationalen Vernetzung der Seeverversicherer	99
<b>2.6. Zwischenstaatliche Initiativen zur Verbesserung der Seeverkehrssicherheit</b>	<b>101</b>
2.6.1. International Maritime Conference in Washington D. C. 1889	102
2.6.2. Cape Spartel Lighthouse Convention von 1865	102
2.6.3. Staatenübergreifende Anerkennung des Freibord als behördlich festgelegte Tiefladelinie in der See-Frachtschiffahrt	103
2.6.3.1. SAMUEL PLIMSOLL und die Forderung nach genügendem Freibord	103
2.6.3.2. Staatenübergreifende Anerkennung von Freibordvorschriften vor dem Ersten Weltkrieg auf bilateraler Ebene	106
2.6.3.3. Internationales Freibordabkommen von 1930	107
2.6.3.4. „International Convention on Load Lines“ von 1966	107
<b>3. Wettbewerbsdeterminanten im internationalen Geschäftsverkehr</b>	<b>108</b>
3.1. Organisation des Versicherungsabsatzes: die Anbieter auf dem See- und Transportversicherungsmarkt	108
3.1.1. Versicherungs-Aktiengesellschaften und Gesellschaften auf Gegenseitigkeit	108
3.1.2. Lloyd's of London	109
3.1.3. Makler	109
3.1.4. Assekurateure in Deutschland	109
3.2. Tariffreiheit in der Seeverversicherung und Prämienwettbewerb	111
3.3. Auswirkungen grenzüberschreitender Transaktionen auf den Geschäftsverlauf: Buchwert-Verluste aufgrund von Wechselkursschwankungen	111
3.4. Internationalisierung durch den Transfer von versicherungs-technischen Standards und Vermittlungsarbeit: die Rolle britischer Brokerhäuser und anderer Finanzintermediäre	112

<b>4. Die Versicherungsindustrie im Spannungsfeld der strukturellen Transformation des internationalen Seetransportverkehrs nach dem Zweiten Weltkrieg</b>	115
4.1. Transportwirtschaft, Außenhandel und Versicherung im Spannungsfeld globaler Vergesellschaftungsprozesse – eine Einführung	115
4.2. „Time is money“ - Transport- und Finanzdienstleistungen als Schrittmacher der „Globalisierung“: logistische Voraussetzungen der internationalen Expansion moderner Finanz- und Kapitalmärkte	117
4.2.1. „Containerisation“	118
4.2.2. „Integratoren“ – die Vorreiter der Industrialisierung im Gütertransportverkehr	120
4.3. Renaissance der internationalen Transportversicherung trotz relativem Bedeutungsverlust seit den 50er Jahren	124
4.4. „Phantomflotten“ der FOC-Staaten und „Schwarze Löcher“ in der Welthandelsbilanz: die Rolle der Flags-of-Convenience in der Tankschifffahrt	127
4.4.1. Schaffung eines internationalen kooperativen Handelsschifffahrtsregimes nach Ende des Zweiten Weltkriegs	127
4.4.2. Tankschifffahrt mit VLCCs	131
4.5. Einflussnahme der Versicherungsindustrie auf die internationalen Abkommen zur Verhinderung der Meeresverschmutzung durch Öl seit 1967	136
4.5.1. Das Torrey Canyon-Desaster im März 1967	137
4.6. Internationale Abkommen bzgl. der Prävention von Meeresverschmutzungen durch die Schifffahrt und damit in Zusammenhang stehender Umwelthaftungsfragen	138
4.6.1. Umwelthaftung	138
4.6.2. Prävention von Meeresverschmutzungen durch die Schifffahrt	139
4.6.3. Versicherung von Geldstrafen im Falle von Umweltschäden durch Ölverschmutzung	142
4.6.3.1. Der Fall der MS Tapajos	142
4.6.3.2. Rechtliche Zulässigkeit der Übernahme von Geldstrafen durch Dritte bzw. der Versicherung von Geldstrafen	143
<b>5. Auswirkungen der Liberalisierung der Transportversicherungsmärkte in Europa nach Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes</b>	144
5.1. Voraussetzungen der Deregulierung: einzelstaatliche Beschränkung des grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs	144
5.2. <b>Der gemeinsame europäische Transportversicherungsmarkt der EU</b>	145
5.2.1. Von Beginn an: Empfehlung zur vollständigen Unbeschränktheit der zwischenstaatlichen Transfers in der Waren-Transportversicherung	146
5.2.2. Dienstleistungsfreiheit und Liberalisierung des grenzüberschreitenden Transfers von Zahlungen im Zusammenhang mit Dienstleistungs-Transaktionen	147
5.2.3. Transformation der EG-Richtlinien in nationales Recht	149
5.3. <b>Liberalisierung des direkten grenzüberschreitenden Versicherungs-Dienstleistungsverkehrs innerhalb der EU und in den OECD-Staaten</b>	152
5.3.1. Die Möglichkeit des direkten grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs mit nicht niedergelassenen VU im internationalen Vergleich	152
5.3.2. Möglichkeiten zum Abschluss von Verträgen mit nicht niedergelassenen und nichtkonzessionierten ausländischen VU über einheimische Versicherungsmakler in den OECD-Staaten und grenzüberschreitende Beteiligung an Konsortialversicherungen	153
5.3.3. Expansionsstrategien im Gemeinsamen Markt	155
5.4. <b>Die Vereinbarkeit besonderer institutioneller Voraussetzungen am See- und Transportversicherungsmarkt mit dem Gemeinschafts-recht der Europäischen Union</b>	155
5.4.1. LLOYD'S: Verletzung des EWG-Vertrags durch unzureichende Aufsichtsregelung und Überwachung?	155
5.4.2. P&I Clubs: Preiskartelle in der Reederhaftpflichtversicherung	156
5.4.3. Instrumente der „Selbstregulierung“ des Londoner Marktes auf Kollisionskurs mit EU-Wettbewerbsrecht: „Joint-Hull-Understandings“ und „Respect of Lead Agreement“	158
5.4.3.1. Joint Hull Understandings	158
5.4.3.2. Respect of Lead Agreement	159

5.5. Exkurs: Länderübergreifende Abkommen zur Wettbewerbsbeschränkung in der Rhein-Kaskoversicherung	160
5.5.1. Die Lage in der Rheinkaskoversicherung zu Beginn der 50er Jahre aus deutscher Sicht	160
5.5.2. Das „Abkommen über die Heimatflagge“ von 1951 und das „Locarno-Abkommen“ von 1953	161
5.5.3. „Interessengemeinschaft Flusskasko-Versicherung“	164
5.6. <b>Bewertung der tatsächlichen Auswirkungen der Liberalisierung</b>	166
5.6.1. Erfolge des Liberalisierungsprozesses im nicht-industriellen Versicherungssektor: das ernüchternde Resümee Anfang des neuen Jahrtausends	166
5.6.2. Der Status quo nach erfolgter Liberalisierung im Unternehmensversicherungsbereich: der Abschlussbericht der Kommission zur Untersuchung der Unternehmensversicherung vom September 2007	168
<b>6. Transportversicherung und Außenwirtschaftsprotektionismus</b>	170
6.1. Außenwirtschaftsprotektionismus und Versicherung im 19. Jahrhundert	170
6.2. Ursachen für den Protektionismus: der Einfluss britischen und U.S.-amerikanischen Kapitals in Lateinamerika	172
6.3. <b>Verstärkte Marktabschließung nach dem zweiten Weltkrieg: „Versicherungs-Protektionismus“ von (nicht nur) Schwellen- und Entwicklungsländern in den 1940er bis 1970er Jahren</b>	173
6.3.1. Fortschreitende „Nationalisierung“ einzelstaatlicher Erstversicherungsmärkte und diskriminierende Praktiken in der internationalen Warentransportversicherung	173
6.3.2. Haupthindernis versicherungswirtschaftlicher „Autarkiepolitik“: der Zwang zur internationalen Rückversicherung großer Risiken	177
6.3.3. Beschränkungen bei der freien Wahl des Versicherers im internationalen Warenverkehr	180
6.3.4. Im Fokus des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens: Diskriminierungen bei der freien Wahl des Transportversicherers als Bremsklotz der Liberalisierung des internationalen Warenhandels?	180
6.4. <b>Exkurs: die Seeversicherung als Instrument des Handelsprotektionismus im Spätmittelalter</b>	185
6.4.1. Der Ursprung des modernen Seeversicherungsvertrags	185
6.4.2. Die Seeversicherung als Instrument des Handelsprotektionismus mediterraner Handelsmächte im 14. und 15. Jahrhundert	187

## B) Spezieller Teil: Fallstudien zu internationalen Relationen ausgewählter Seeversicherungsmärkte

<b>7. Internationale Relationen des deutschen Seeversicherungsmarkts und der deutschen Transportversicherer vor 1914</b>	190
7.1. Warum fand die Seeversicherung bis in die zweite Hälfte des 16. Jahrhunderts keinen Einzug in den hansischen Handelsverkehr?	190
7.1.1. Etablierung der Seeversicherung in Hamburg in den letzten Jahrzehnten des 16. Jahrhunderts	190
7.1.2. „Mangelnder Bedarf“?	190
7.1.3. Risikoaufteilung durch Partenreederei	191
7.2. <b>Die „Industrialisierung“ der kommerziellen Handelsschifffahrt im 19. Jahrhundert: Antworten auf veränderte Voraussetzungen im internationalen Seetransportverkehr</b>	192
7.2.1. Modernisierung, Ökonomisierung und Intensivierung der Schifffahrt	192
7.2.2. Industrialisierte Handelsschifffahrt und Seeversicherung	194
7.3. <b>Hamburg:</b> Zuzug fremder Versicherer und „Aktivierung“ der internationalen Relationen des hanseatischen Seeversicherungsplatzes in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts	196
7.4. <b>Bremen:</b> weitgehende Unabhängigkeit vom internationalen Wettbewerb bis in die 1850er Jahre	208
7.5. <b>Die Auslandsexpansion der deutschen Transportversicherung und ihre Position auf dem Weltmarkt 1870-1914</b>	216
7.5.1. Voraussetzungen der „Internationalisierung“ des Geschäftsbetriebs der Transportversicherung im 19. Jahrhundert	218

7.5.1.1. Zwang zur Kapitalakkumulation durch Industrialisierung und veränderte Betriebsweisen der Transportwirtschaft im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts: die Gründung von Seeverversicherungs-Aktiengesellschaften	218
7.5.1.2. „Institutionen-Import“: der französische Einfluss auf die Versicherungswirtschaft in Deutschland im 19. Jahrhundert	220
7.5.1.3. Unterlaufen des bestehenden rechtlichen Ordnungsrahmens durch den Selbstgestaltungswillen unternehmerischer Initiative	221
7.5.1.4. Die Bedeutung des Aufkommens durchgehender Konnossemente seit den späten 1870er Jahren für den grenzüberschreitenden Versicherungs-Dienstleistungsverkehr	221
7.5.2. Die erste Phase der Globalisierung bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs 1914: Problematische Transportversicherung in Zeiten wirtschaftlicher Prosperität	222
7.5.3. Motive für ein aktives Auslandsengagement der deutschen Transportversicherer	227
7.5.4. Bedeutung einzelner Auslandsmärkte für die deutschen Transportversicherer	227
7.5.5. Zwischenresümee	231
<b>7.6. Der Internationale Transport-Versicherungs-Verband (ITVV)</b>	233
7.6.1. Verbandswesen in der Seeverversicherung	233
7.6.2. Die Gründung einer internationalen Plattform	233
7.6.3. Schaffung von grenzüberschreitend anerkannten Klauseln im Seeverversicherungsvertragswesen: die Bedeutung des ITVV als Organisationsstruktur für die nichtstaatlichen Rechtsbildung im internationalen Handelsverkehr	235
7.6.4. Das „Levante-Abkommen“ von 1909	236
7.6.5. Im Kampf gegen die „überschriebenen Risiken“: der Niedergang des „gewöhnheitsmäßigen“ Platzgeschäfts seit Ende des 19. Jahrhunderts	238
7.6.6. „Internationalisierung“ des Verbandes	242

„BACKLASH“ IN DER ZWISCHENSTAATLICHEN MARKTINTEGRATION: DIE INTER-NATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNG IM SPANNUNGSFELD VON SCHIFFFAHRTSKRISE, HANDELSPOLITISCHEM PROTEKTIONISMUS UND ZAHLUNGSBILANZPROBLEMATIK ZWISCHEN DEN WELTKRIEGEN

<b>8. Die internationale Verflechtung der deutschen See- und Transportversicherung und das internationale Angebot auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt nach Ende des Ersten Weltkrieges</b>	244
8.1. Kriegsgründungswelle in Deutschland seit 1916	245
8.2. Perspektivisches Autarkiedenken: Abkopplung vom Angebot des internationalen Markts?	246
8.3. Keine ausreichenden Kapazitäten zur Befriedigung der Nachfrage?	247
8.4. Deckung der Kriegsversicherung auf den der deutschen Handelsschiffahrt verbleibenden Routen: staatliche Beteiligung und Monopolisierungsgefahr	249
8.5. Versicherung der für feindliche Staaten bestimmten, aus neutralen Ländern abgehenden Transporte durch deutsche Gesellschaften	250
8.6. Die Gründungswelle der Jahre 1919 bis 1923	251
8.6.1. Anfang der 20er Jahre: Ungebremster Preiswettbewerb und Hochkonjunktur durch Scheinbedarf	251
8.6.2. Ursachen der Gründungswelle	252
8.6.3. Wettbewerbsvorteile der Mehrbranchen-Gesellschaften	254
8.6.4. Eindringen in benachbarte Versicherungssparten	255
8.7. Auswirkungen der inflationären Geldentwertung auf den internationalen Geschäftsbetrieb der Transportversicherungsgesellschaften	255
8.7.1. Probleme des internationalen Devisentransfers	255
8.7.2. Auslandsgeschäft von Gesellschaften aus Ländern mit kaufstabiler Währung in Ländern mit rascher Geldentwertung	256
8.7.3. Auslandsgeschäft von Gesellschaften aus Ländern mit rascher Geldentwertung in Ländern mit kaufstabiler Währung	257
8.8. Umsatzeinbussen durch CFR-Kauf ausländischer Importeure	258
8.9. Problematische Praxis bei der Übernahme zedierter Transport-Rückversicherungen und fehlende Rückdeckungsmöglichkeiten	258
8.10. Konsolidierung der Angebotsstrukturen in der zweiten Hälfte der 20er Jahre: das Verschwinden der „reinen“ Transportversicherer in Deutschland	260
8.11. Absoluter und relativer Prämienrückgang nach Kriegsende	261

8.12. Zunahme der Partikularschäden bei Kaskorisiken	263
8.13. Gründungswelle und Marktkonsolidierung in anderen europäischen Ländern	264
8.13.1. Konsolidierungsbewegungen	265
8.14. Abyssus abyssum invocat: Zeitgenössische statistische Angaben zur zahlenmäßigen Durchdringung der Anbieterseite des europäischen Transportversicherungsmarkts	266
8.14.1. Anzahl und Geschäftsvolumen der in Deutschland arbeitenden ausländischen Transportversicherer	269
8.14.2. Zu- und Abgänge ausländischer Gesellschaften am deutschen Transportversicherungsmarkt	270
8.15. Auslandsgeschäft der deutschen Transportversicherer in den 1920er und 1930er Jahren	274
8.15.1. Deutsche Transportversicherer in den Niederlanden	275
8.15.2. Deutsche Transportversicherer in Skandinavien	276
8.15.3. Ausmaß der „Gründungswelle“ in der Schweiz und Rückzug der deutschen VU 1922/23	277
8.16. Möglichkeiten staatlicher Eindämmung der ausländischen Wettbewerber und staatlicher Unterstützung bei der Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts	278
8.17. Protektionismus	281
8.17.1. Errichtung direkter und indirekter Schranken im grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr in der Zwischenkriegszeit: Bildung nationaler Präferenzen durch Versicherungsaufsichtsgesetze, nationale Monopol-Rückversicherungsinstitute, Zwangsneuordnung der Eigentumsverhältnisse der VU, etc.	282
8.17.2. Grenzüberschreitende Versicherungsvertragsabschlüsse mit nichtkonzessionierten VU	284
8.18. Zusammenfassende Beurteilung	285
8.18.1. Internationale Relationen des deutschen Transportversicherungsmarktes	285
8.18.2. Tendenzen der Abschließung nationaler Versicherungsmärkte	287

<b>9. Der Einfluss der Transportversicherung auf nationale Zahlungsbilanzen: eine Einführung am Beispiel Deutschlands vor dem Zweiten Weltkrieg</b>	288
9.1. Die Bedeutung internationaler Transaktionen in der Transportversicherung für die Leistungs- bzw. Zahlungsbilanzen einzelner Länder	288
9.1.1. Das vom IMF ab 1948 empfohlene Bilanzierungsschema	290
9.1.2. Wie finden rechnungsmäßige Salden des internationalen Versicherungsgeschäfts Niederschlag in der Zahlungsbilanz?	292
9.1.3. Probleme bei der statistischen Erfassung von internationalen Transaktionen im Versicherungsdienstleistungssektor	293
9.1.4. Bedeutung der Gewinn- und Verlustzahlen der VU für die Zahlungsbilanz eines Landes	293
9.1.5. Unstimmigkeiten in den berichteten Zahlen zu internationalen Versicherungs-Transaktionen	294
9.1.5.1. Diskrepanzen in den verfügbaren Daten zur Netto-Globalbilanz der internationalen Versicherungsdienstleistungs-Austauschbeziehungen	295
9.1.5.2. Diskrepanzen in den verfügbaren Daten zur Nettobilanz bilateraler Austauschbeziehungen	295
<b>9.2. Die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Zahlen zum Auslandsgeschäft der deutschen Erst- und Rückversicherer 1902-1938</b>	298
9.2.1. Einführung eines einheitlichen Aufsichtsrechts über die privaten Versicherungsunternehmen in Deutschland	298
9.2.2. Berichteter Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen der beaufsichtigten VU im direkt und indirekt abgeschlossenen Geschäft aufspflichtiger Versicherungszweige 1902-1917	300
9.2.3. Berichteter Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen der beaufsichtigten VU im direkt abgeschlossenen Geschäft aufspflichtiger und nichtaufspflichtiger Versicherungszweige 1924-1938	302
9.2.3.1. Entwicklung des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts der unter Reichsaufsicht stehenden deutschen VU im Ausland 1924-1938 (unter Ausschluss der Ergebnisse nichtaufspflichtiger Versicherungszweige)	304

9.2.3.2. Erläuterung des erfassbaren Auslandssaldos der beaufsichtigten deutschen VU in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, 1924-1938	305
9.2.3.3. Beteiligung der professionellen Rückversicherer am direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft	308
9.2.3.4. Zusammenfassung zum Auslandssaldo der beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige	310
9.2.4. Rückversicherung	312
9.2.4.1. Das passive Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen des deutschen Erstgeschäfts) 1928-1938	312
9.2.4.2. Das aktive Rückversicherungsgeschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Versicherungsunternehmen	315
9.2.4.2.1. Bruttoprämieneinnahmen und Selbstbehalt des Transport-Rückversicherungsgeschäfts der professionellen deutschen Rückversicherungsgesellschaften und solcher Direktversicherer, die in einzelnen aufsichtspflichtigen Zweigen nur als Rückversicherer tätig wurden, 1909-1917	316
9.2.4.2.2. Anteil der Münchener RÜCK am berichteten Transportversicherungsgeschäft der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen als Rückversicherer tätigen deutschen VU	318
9.2.4.3. Das aktive Rückversicherungsgeschäft der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1927 bis 1938	320
9.2.4.4. Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer und der professionellen deutschen Rückversicherungsunternehmen (zedierte Rückversicherungen)	323
<b>9.3. Internationale Versicherungstransaktionen in der deutschen Zahlungsbilanz und Interpretation der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Zahlen zum Umfang des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der größeren deutschen Versicherungsunternehmen 1927 bis 1938</b>	325
9.3.1. Woher stammt das Interesse an der Ermittlung der deutschen Leistungs- und Zahlungsbilanz in den 1920er und 1930er Jahren?	325
9.3.2. Das von der Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentierte Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen 1927-1938	327
9.3.3. Zunehmende Abschottung der Exportmärkte als Nebeneffekt der Diskussion um die Auswirkungen des internationalen Versicherungsverkehrs auf die Zahlungsbilanz	328
<b>9.4. Der durch die Transportversicherung verursachte „Fehlbetrag“ im Auslandssaldo der deutschen Versicherungswirtschaft in den 20er und 30er Jahren</b>	329
9.4.1. Zeitgenössische Versuche zur Schätzung des durch internationale Transportversicherungen verursachten „Fehlbetrags“ im Auslandssaldo der deutschen Versicherungswirtschaft	329
9.4.2. „Unsichtbarer“ Versicherungsimport durch maklervermittelte Direktplatzierung im Ausland	335
9.4.3. „Unsichtbarer“ Versicherungsimport durch CIF-Kaufverträge im Außenhandel	336
9.4.4. Beteiligung ausländischer Interessen an deutschen Versicherungsunternehmen	338
9.4.5. Auslandssaldo des Rückversicherungsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen: Auslandssaldo des Rückversicherungsgeschäfts der deutschen Direktversicherer und der professionellen Rückversicherungsgesellschaften	339
9.4.5.1. Aktiv- oder Passivsaldo internationaler Rückversicherungs-Transaktionen deutscher Versicherungsunternehmen?	339
9.4.5.2. Zeitgenössische Schätzungen zur Höhe des aktiven internationalen Rückversicherungsgeschäfts der deutschen VU; Schätzungen zur Höhe des Gesamt-Auslandssaldos der deutschen Versicherungswirtschaft in den Jahren 1913 und 1931/1932	341
9.4.5.3. Die MÜNCHENER RÜCK als sprichwörtliches „Zünglein an der Waage“?	342

9.4.6. Die Ergebnisse der Versuche zur Ermittlung des Saldos der internationalen Versicherungs-Dienstleistungstransaktionen Deutschlands	343
9.4.7. Vergleich des jährlichen (prozentualen) Zuwachses des Auslandssaldos im direkt abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Geschäft mit den Zuwachsraten der tatsächlich eingenommenen Prämien des direkten nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts der deutschen VU im In- und Ausland	347
9.5. Resümee	348
<b>10. Einzelbetrachtungen zu den internationalen Relationen ausgewählter nationaler See- und Transportversicherungsmärkte</b>	351
<b>10.1. GROSSBRITANNIEN (VEREINIGTES KÖNIGREICH)</b>	351
10.1.1. Der Londoner Versicherungsmarkt und das internationale Geschäft der britischen Seeverversicherungsindustrie	351
10.1.1.1. Angebotsstrukturen: Company market und Lloyd's	351
10.1.1.2. Exkurs zur Erläuterung der besonderen Stellung der Lloyd's Underwriters: der englische Seeverversicherungsmarkt im 18. Jahrhundert	353
10.1.1.3. Die relative Freiheit von aufsichtsrechtlichen Beschränkungen	354
10.1.2. <b>Strukturelle Transformation des Londoner Versicherungsmarkts und zunehmende Bedeutung der Rückversicherung in der Nachkriegszeit</b>	355
10.1.2.1. Die Rolle des britischen Seeverversicherungsmarktes im Bereich international platzierter Deckungen seit den 50er Jahren	355
10.1.2.2. Die Verdrängung der britischen Versicherungsindustrie aus dem Erstgeschäft ihrer Absatzmärkte in Übersee	356
10.1.2.3. Zunehmende Verschiebung der Portefeuilles auf Rückversicherungsdeckungen	359
10.1.2.4. Wachsende ausländische Beteiligung am Londoner Versicherungsmarkt seit Anfang der 70er Jahre: der Londoner Markt auf aktiver Suche nach neuen Kapitalquellen	360
10.1.2.4.1. „The Cromer Report“ und die Krise bei Lloyd's	362
10.1.2.5. Partizipation ausländischer Versicherungsunternehmen als Rückversicherer der am Londoner Markt gehandelten Transportrisiken	365
10.1.2.6. Interne Einflussgrößen der strukturellen Probleme am Londoner Versicherungsmarkt	366
10.1.2.7. Erneuerung der finanziellen Grundlagen durch den weiteren Ausbau des Rückversicherungsgeschäfts nach 1973	367
10.1.3. Aussagekraft statistischer Daten zum Umfang des am Londoner Markt gehandelten internationalen (Transport-) Versicherungsgeschäfts	368
10.1.4. Die Bedeutung des Versicherungsexports für die britische Zahlungsbilanz	369
10.1.4.1. Selective Employment Tax: Steuerstrafen für die Beschäftigung von Angestellten im Dienstleistungssektor	373
10.1.5. <b>Die Bedeutung des U.S.-Markts für die britische Versicherungsindustrie (und vice versa)</b>	374
10.1.5.1. Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der U.S.-Gesellschaften mit nichtlizenzierten ausländischen Versicherungsunternehmen	374
10.1.5.2. Netto-Rückversicherungsverkehr der U.S.-amerikanischen VU mit nichtkonzessionierten (non-admitted) Versicherern im Ausland	376
10.1.5.3. Direktinvestitionen der britischen Versicherungswirtschaft in den U.S.A.	378
10.1.6. Die Bedeutung des Londoner Markts für die internationale Seeverversicherung um die Wende zum 21. Jahrhundert	378
<b>10.2. SCHWEIZ</b>	380
10.2.1. Der schweizerische Transportversicherungsmarkt bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs	381
10.2.1.1. Die Entstehung des modernen Privatversicherungswesens und der Versicherungs-Aktiengesellschaften in der Schweiz in den 1850er Jahren	381
10.2.1.2. Die Exportausrichtung der schweizerischen Versicherungswirtschaft	382
10.2.1.3. Die internationale Tätigkeit der schweizerischen Transportversicherungsunternehmen	383
10.2.1.4. Kapazitätsprobleme in der Transport-Rückversicherung	387
10.2.2. Der aufsichtsrechtliche Rahmen	388

10.2.2.1. Einführung des VAG und aufsichtsrechtlicher Rahmen im allgemeinen	388
10.2.2.2. Staatliche Beaufsichtigung der Transportversicherung	389
10.2.3. Die schweizerische Versicherungswirtschaft im Ersten Weltkrieg	390
10.2.3.1. Das Transportversicherungsgeschäft ausländischer Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1907-1937, gegliedert nach nationaler Herkunft der beteiligten Gesellschaften	391
10.2.4. <b>Der schweizerische Transportversicherungs-Binnenmarkt in der Zwischenkriegszeit</b>	392
10.2.4.1. Die schweizerische Transportversicherung im Schatten der Wirtschaftskrise zu Anfang der 20er Jahre und das Ende der Vorrangstellung deutscher Versicherungsgesellschaften am schweizerischen Erstversicherungsmarkt	393
10.2.4.2. Aufgabe des reinen Transportversicherungsbetriebs	397
10.2.4.3. Der starke Rückgang der Prämieinnahmen im indirekten Geschäft der schweizerischen VU Ende der 20er / Anfang der 30er Jahre	398
10.2.4.4. Das Auslandsgeschäft der schweizerischen Versicherungsunternehmen bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkrieges	399
10.2.4.4.1. Hinweise zur Aussagekraft des Quellenmaterials	399
10.2.4.4.2. Ermittlung des aus dem Ausland stammenden Anteils an der Gesamtsumme der von den schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherern im Transportversicherungszweig eingenommenen Prämien vor 1931	399
10.2.5. Die schweizerische Transportversicherung im Zweiten Weltkrieg	402
10.2.5.1. Interessenkonflikt zwischen internationaler Tätigkeit der schweizerischen Transportversicherer und Sicherstellung der Landesversorgung aufgrund des „Waterborne Agreements“, in Kraft getreten für die schweizerischen Unternehmen am 21. Februar 1938	402
10.2.5.2. Schrittweise Ausdehnung der staatlichen Beteiligung an der (Rück-) Versicherung von Transport-Kriegsrisiken: der Staat übernimmt die Aufgabe des aus politischen Gründen nicht mehr zur Verfügung stehenden internationalen Rückversicherungsmarkts	402
10.2.5.3. Die schweizerischen Versicherungsbestände deutscher Versicherungsgesellschaften bei Kriegsende 1945	403
10.2.6. Das Direktgeschäft der in der Schweiz arbeitenden ausländischen Transportversicherer von Ende der 30er bis Ende der 70er Jahre	404
10.2.7. Strukturelle Veränderungen auf dem schweizerischen Versicherungs-Binnenmarkt nach dem Zweiten Weltkrieg: Unternehmenskonzentration und verstärkter Trend zur Allbranchenversicherung	406
10.2.7.1. Unternehmensneugründungen zur Umgehung des Verbots des gleichzeitigen Betriebs der Lebens- und der Unfall- und Schadenversicherung in den 60er Jahren	407
10.2.7.2. Neugründungen professioneller Rückversicherer in den 70er Jahren	407
10.2.8. <b>Aspekte des internationalen Transportversicherungsgeschäfts der schweizerischen Versicherungsunternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg</b>	408
10.2.8.1. Die Entwicklung der Transportversicherungs-Prämieinnahmen der schweizerischen VU unmittelbar nach Kriegsende	408
10.2.8.2. Reaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft auf die schwierige Lage am internationalen Transportversicherungsmarkt in den 50er Jahren	409
10.2.8.3. Die Verteilung des Auslandsgeschäfts in den 50er Jahren: Schwerpunkt Europa	409
10.2.8.4. Ausländische Beteiligungen und Tochtergesellschaften schweizerischer Versicherungsgesellschaften bzw. Beteiligungen ausländischer Konzerne an schweizerischen Versicherungsunternehmen	410
10.2.8.5. Bemerkungen zum Vergleich des Auslandsanteils am Gesamtgeschäft der schweizerischen und der britischen Transportversicherungsindustrie	410
10.2.8.6. Probleme im Auslandsgeschäft in den 60er Jahren	411
10.2.9. Auswirkungen der Fremdwährungsversicherung auf die Geschäftsergebnisse der international tätigen Transport- und Rückversicherer	414
10.2.10. Grundlegende Probleme für die schweizerische Versicherungswirtschaft zu Ende der 70er Jahre	415



10.2.11. Der Anteil der Auslandsprämien am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen VU und Konzentration des Auslandsgeschäfts auf einzelne Unternehmen	417
10.2.12. Der Anteil der Transportversicherung am internationalen Rückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen	419
10.2.12.1. Technische Belastung der Bruttoprämieeinnahmen im Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen Schweizerischen Rückversicherer	419
10.2.12.2. Schwankender Anteil der Transportversicherung am Gesamtgeschäft der professionellen Rückversicherer	422
<b>10.2.13. Anteil der Transportversicherung am Gesamtvolumen des schweizerischen Versicherungsexports</b>	423
10.2.13.1. Schätzung des gesamten Auslandsgeschäfts der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer	423
10.2.13.2. Welchen Beitrag leistet die Transportversicherung zum internationalen Geschäft der schweizerischen Versicherungswirtschaft?	428
10.2.14. Die Bedeutung internationaler Versicherungs-Transaktionen für die Zahlungsbilanz des Landes	430
10.2.14.1. Die durch die Schweizerische Nationalbank erstellte Ertragsbilanz	431
10.2.14.2. Überlegungen zum tatsächlich innerhalb der Zahlungsbilanz der Schweiz wirksamen Teil internationaler Versicherungstransaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft	435
10.2.14.3. Ausländische Kapitalanlagen der schweizerischen Versicherungswirtschaft	437
10.2.15. Internationale Beziehungen der schweizerischen Versicherungsaufsichtsbehörde	438
10.2.16. Deregulierung im Kontext des Europäischen Binnenmarktes: Auswirkungen auf den Schweizer Versicherungsmarkt und die Geschäftstätigkeit der schweizerischen Schadenversicherer seit 1. Januar 1993	439
10.2.16.1. Übergang zur Solvenzaufsicht	439
10.2.16.2. Deregulierung des Geschäfts mit Großrisiken und Differenzierung der Kontrolle	440
<b>10.3. DER WESTDEUTSCHE TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT SEIT 1948</b>	442
10.3.1. Wiederaufnahme des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts	442
10.3.2. Der bundesdeutsche Transportversicherungsmarkt seit 1948	449
10.3.2.1. Marktanteil der ausländischen VU	451
10.3.2.2. Warentransportversicherung des deutschen Außenhandels: rückläufige Entwicklung zu Beginn der 60er Jahre	453
10.3.2.3. Abgeschwächtes Wachstum gegenüber dem Weltmarkt	454
10.3.2.4. Seekaskoversicherung	455
10.3.2.5. Die Rückkehr der deutschen Versicherungsindustrie auf den Weltmarkt seit Beginn der 70er Jahre	456
10.3.2.6. Der bundesdeutsche Transportversicherungsmarkt 1985-1995	458
10.3.2.7. Internationale Wettbewerbssituation und Sanierungsbedarf	459
10.3.2.8. Seekasko-Kartell des DTV	459
<b>10.3.3. Auswirkungen der Diskriminierung der Transportversicherung im Ausland auf den deutschen Versicherungsmarkt</b>	461
10.3.4. Auswirkungen internationaler Transaktionen der Transportversicherung auf die bundesdeutsche Zahlungsbilanz	464
10.3.4.1. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft im ganzen	464
10.3.4.2. Der Beitrag der Transportversicherung zur Leistungsbilanz	464
<b>10.4. FRANKREICH</b>	466
10.4.1. Die Entwicklung des französischen See- und Transportversicherungsmarkts seit Ende der 1930er Jahre	466
10.4.1.1. Der aufsichtsrechtliche Rahmen	466
10.4.1.2. Die weitgehende Auslandsabhängigkeit des französischen Seeversicherungsmarkts bis 1938	467
10.4.2. Abgeschnitten vom internationalen Markt: die französische See- und Transportversicherung im Zweiten Weltkrieg	469

10.4.2.1. Der Anteil der ausländischen Versicherungsgesellschaften am See- und Transportversicherungsgeschäft in Frankreich und Algerien 1938-1945	469
<b>10.4.3. Staatliche Regulierung des Marktes seit 1945</b>	471
10.4.3.1. Bildung eines nationalen Rückversicherungspools das Groupement de Réassurance Maritime (GRM)	471
<b>10.4.4. Deregulierung der Angebotsstruktur im Zuge der Errichtung des gemeinsamen Markts</b>	473
10.4.4.1. Auflösung des GRM im Rahmen der im Vertrag von Rom vereinbarten Richtlinien über den freien Dienstleistungsverkehr	473
<b>10.4.5. Ausländische Gesellschaften auf dem französischen Transportversicherungsmarkt in den 50er und 60er Jahren</b>	473
10.4.5.1. Die Position der ausländischen Gesellschaften in der Angebotsstruktur	474
<b>10.4.6. Auslandsgeschäft der französischen Unfall- und Schadenversicherungs- und der französischen Transportversicherungsunternehmen</b>	476
10.4.6.1. Ausdehnung des Auslandsgeschäfts und Unternehmenskonzentration der in der französischen Versicherungswirtschaft am Vorabend der Bildung eines gemeinsamen europäischen Markts	477
10.4.6.2. Ausweitung des internationalen Geschäfts seit der Marktrestrukturierung	478
10.4.6.3. Der Anteil der Transportversicherung am gesamten Unfall- und Schaden-Auslandsgeschäft der französischen Erst- und professionellen Rückversicherer nach dem zweiten Weltkrieg	481
<b>10.4.7. Auswirkungen der internationalen Unfall- und Schadenversicherungs-Transaktionen der französischen VU auf die Zahlungsbilanz des Landes</b>	488
<b>10.4.8. Von den 70er bis in die 90er Jahre</b>	491
<b>10.4.9. Exkurs zur Monopolstellung der vereidigten französischen Seeversicherermakler: die Courtiers jurés d'assurances maritimes</b>	495
 <b>10.5. ÖSTERREICH</b>	 496
10.5.1. Zulassung ausländischer Versicherungsgesellschaften in Österreich	496
<b>10.5.2. Die Stellung ausländischer Transportversicherer in der Donaumonarchie zu Ende der 1870er und zu Beginn der 1880er Jahre</b>	<b>498</b>
10.5.2.1. Nichtberücksichtigung der „Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft“ und der Athener „Archangel“ in den statistischen Zusammenstellungen über das österreichische Geschäft ausländischer Transportversicherer zu Anfang der 1880er Jahre	499
<b>10.5.3. Abhängigkeit von ausländischen Verfrachtern; Österreichischer Lloyd</b>	<b>503</b>
<b>10.5.4. Bedeutungsverlust der Hafenstadt Triest</b>	<b>504</b>
<b>10.5.5. Die ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in Österreich von den 1880er Jahren bis 1914</b>	<b>506</b>
10.5.5.1. Niedrigerer durchschnittlicher Schadensatz für eigene Rechnung bei den ausländischen Gesellschaften	510
<b>10.5.6. Das österreichische Geschäft der ausländischen Gesellschaften in der Schaden- und Unfallversicherung und in der Transportversicherung in der Zwischenkriegszeit</b>	<b>512</b>
<b>10.5.7. Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft und Transportversicherungsgeschäft der österreichischen Versicherungsunternehmen im Ausland</b>	<b>513</b>
<b>10.5.8. Angebotsstruktur des österreichischen Transportversicherungsmarkts seit den 50er Jahren</b>	<b>515</b>
10.5.8.1. Fehlende Statistiken seit Ende der 30er Jahre und Veröffentlichungsverbot der Unternehmensbilanzen in der österreichischen Versicherungswirtschaft nach Kriegsende bis 1955: „nearly a 20-year blackout“	515
10.5.8.2. Anzahl und Herkunftsländer der Anbieter	516
10.5.8.3. Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Versicherungsunternehmen in Österreich	517
10.5.8.4. Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen Versicherungsunternehmen	519
10.5.8.5. Anteil der Transportversicherung am gesamten Auslandsgeschäft der österreichischen Schaden- und Unfallversicherung	522
10.5.8.6. Rückversicherungsbeziehungen zum internationalen Markt in den 1950er und 1960er Jahren	524
10.5.8.6.1. Aktives Rückversicherungsgeschäft	524
10.5.8.6.2. Passives Rückversicherungsgeschäft	525

10.5.9. Internationale Versicherungs-Transaktionen in der österreichischen Zahlungsbilanz	525
10.5.9.1. In der Zahlungsbilanz Österreichs wirksam werdender Saldo der internationalen Zahlungstransaktionen der einheimischen und in Österreich durch Zweigniederlassungen vertretenen ausländischen VU am Ende der 30er Jahre	526
<b>10.6. ITALIEN</b>	528
10.6.1. Versicherungsaufsicht und -gesetzgebung	528
10.6.1.1. Versicherungsvertragsgesetzgebung	528
10.6.1.2. Versicherungsaufsichtsgesetzgebung	528
10.6.2. Beteiligung ausländischer Transportversicherer am italienischen See- und Transportversicherungsmarkt vor 1914	529
10.6.3. „Autarkiebestrebungen“ in den 30er Jahren	530
10.6.4. <b>Der italienische See- und Transportversicherungsmarkt nach dem Zweiten Weltkrieg</b>	532
10.6.4.1. Gewichtsverschiebungen innerhalb der Portefeuilles der Versicherungswirtschaft als ganzem	532
10.6.4.2. Wiederaufbau der Handelsflotte	532
10.6.4.3. Die Anpassung der italienischen Seekasko-Policen an internationale Standards nach 1945	532
10.6.4.4. Beteiligung ausländischer VU am italienischen See- und Transportversicherungsmarkt; Marktstruktur	533
10.6.4.4.1. Indirektes Geschäft der ausländischen Gesellschaften	539
10.6.4.5. Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der italienischen Schadenversicherer / Internationale Rückversicherungs-beziehungen	540
10.6.4.5.1. Saldo der internationalen Transaktionen im Bereich See- und Transportversicherung	540
10.6.4.6. Von den 80er Jahren bis nach der Jahrtausendwende	544
10.6.4.6.1. Entwicklung des Versicherungs-Gesamtmarkts	544
10.6.4.6.2. See- und Transportversicherung	544
<b>10.7. SCHWEDEN</b>	545
10.7.1. Die Anfänge des einheimischen See- und Transportversicherungswesens in Schweden	545
10.7.1.1. Lange Zeit bestehende Abhängigkeit vom Ausland	545
10.7.1.2. Der schwedische Seeversicherungsmarkt in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts: keine der Inlandsnachfrage angemessene Angebotsstruktur der einheimischen Institute	546
10.7.1.3. Unterlegenheit der Stockholmer Seeversicherungsgesellschaften	547
10.7.1.4. Zustrom ausländischer Gesellschaften in den 1850er Jahren	549
10.7.1.5. Wandel im vertriebsbezogenen Verhältnis von Kunde und Anbieter	550
10.7.1.6. <b>Zwischenresümee: der schwierige Aufbau einer einheimischen Seeversicherungsindustrie in Schweden in den ersten beiden Dritteln des 19. Jahrhunderts</b>	551
10.7.2. Exkurs: Die industrielle Revolution in Schweden	552
10.7.3. Entstehung der modernen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften	553
10.7.3.1. Auslandsaktivitäten der ersten schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften seit Ende der 1860er Jahre	557
10.7.4. Das Geschäft der ausländischen Transportversicherer in Schweden von Ende der 1880er Jahre bis kurz nach dem Ersten Weltkrieg	559
10.7.4.1. Die deutschen Transportversicherer in Schweden	560
10.7.5. <b>Zusammenfassende Beurteilung: internationale Versicherungstransaktionen des schwedischen See- und Transportversicherungsmarkts bis Anfang der 20er Jahre</b>	562
10.7.6. Hintergründe der Einführung einer regulierenden Versicherungsgesetzgebung in Schweden: die oligopolistische Struktur der heimischen Versicherungswirtschaft als Hemmschuh ausländischer Beteiligung am Versicherungsmarkt?	565
10.7.7. Schwedens "Allgemeine Seeversicherungs-Pläne" der Jahre 1896 und 1958	569
10.7.8. Das Auslandsgeschäft der schwedischen Transportversicherer seit Beginn des Ersten Weltkriegs	570

10.7.8.1. Anzahl der schwedischen Transportversicherungsunternehmen bis 1935	570
10.7.8.2. Das Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der schwedischen Versicherer 1914-1945	571
10.7.8.3. Konzentrationsbewegung im Auslandsgeschäft der schwedischen Seeversicherungsindustrie bis Ende des Zweiten Weltkriegs	573
10.7.8.4. Rückzug der ausländischen VU vom schwedischen See- und Transportversicherungsmarkt	575
10.7.8.5. Exkurs: Rückzug amerikanischer Lebensversicherungskonzerne und britischer Kompositversicherer aufgrund staatlicher Barrieren bei der (spekulativen) Gewinnmaximierung	575
10.7.9. Nach Ende des Zweiten Weltkrieges: Dominanz der einheimischen Unternehmen, rückläufige Bedeutung der Transportversicherung und Einfluss des internationalen Markts	577
10.7.9.1. Das See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Versicherungsunternehmen in den 50er Jahren	577
10.7.9.2. Relativer Bedeutungsverlust der Transportversicherung	579
10.7.9.3. Das direkt gezeichnete Schaden- und Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der schwedischen Versicherungsunternehmen seit Ende der 50er Jahre	580
10.7.9.4. Der beherrschende Einfluss der transnationalen Wettbewerbssphäre in der Seeversicherung am Beispiel eines Seeversicherungsmarktes mit nur unbedeutender Präsenz ausländischer VU: Schweden in den 50er und 60er Jahren	581
10.7.9.5. Konzentration des Auslandsgeschäfts nach dem Zweiten Weltkrieg	583
10.7.10. Die (Prämien-) Salden internationaler Schadenersicherungs-Transaktionen der schwedischen VU seit 1935	584
<b>10.8. NORWEGEN</b>	588
10.8.1. Die norwegischen Seeversicherung im ausgehenden 18. und frühen 19. Jahrhundert	588
10.8.1.1. Bis zu den Napoleonischen Kriegen	588
10.8.1.2. Der strukturelle Umbruch im norwegischen Reedereigewerbe und die Marginalisierung der vor und während der Napoleonischen Kriege bestehenden Praxis der vollständigen Versicherung des norwegischen Außenhandels im Ausland	589
10.8.2. Die Gründerzeit der 1830er bis 1870er Jahre: Vormachtstellung der gegenseitigen Gesellschaften in der Schiffskaskoversicherung	590
10.8.3. Die Bedeutung der gegenseitigen Kaskoversicherungsvereine	591
10.8.3.1. Die englischen Mutual hull clubs als Vorbild der norwegischen Gegenseitigkeitsgesellschaften	591
10.8.3.2. Vormachtstellung der Mutual clubs in der Seekaskoversicherung	592
10.8.4. Rückgang des skandinavischen Geschäfts in Hamburg	592
10.8.5. Exkurs: Norwegens Weg zur Industrienation	594
10.8.6. Abkehr der Gegenseitigkeitsvereine von ihrer lokal begrenzten Zeichnungstätigkeit	595
10.8.7. Norwegens Beitrag zum kleinen Kreis der internationalen Klassifizierungsgesellschaften: „Det Norske Veritas“	596
10.8.7.1. Steigender Bedarf nach international anerkannten Klassifikationszertifikaten durch die zunehmende Abkopplung der Linien- und Trampdienste norwegischer Reeder vom Heimatland	596
10.8.7.2. Die Arbeit des Bureau Veritas in Norwegen	597
10.8.7.3. Die internationale Tätigkeit des Det Norske Veritas: Voraussetzung für die Versicherung des Betriebs norwegischer Schiffe auf Routen zwischen Drittländern	598
10.8.8. <b>Zwischenresümee: kann von einer Internationalisierung des norwegischen Seeversicherungsmarkts vor Ende der 1860er Jahre gesprochen werden?</b>	598
10.8.9. Die Errichtung von Auslandsagenturen durch die norwegischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften in den 1860er und 1870er Jahren	599
10.8.9.1. Das Auslandsgeschäft der Christiania Søforsikringsselskab	600
10.8.10. Zusammenfassende Beurteilung: internationale Versicherungstransaktionen des norwegischen See- und Transportversicherungsmarkts vor 1914	601
10.8.11. Die ausländischen See- und Transportversicherungs-Gesellschaften in Norwegen seit Ende der 1860er Jahre	603

10.8.11.1. Zuzug ausländischer Seeversicherungsgesellschaften ab Ende der 1860er Jahre	603
10.8.11.2. Der durch die ausländische Konkurrenz verursachte Prämienverfall	603
10.8.11.3. Übernahme norwegischer Exzedenten durch schwedische Seeversicherungsgesellschaften	603
10.8.11.4. Deutsche Seeversicherungsgesellschaften in Norwegen	604
10.8.11.5. Der Rückzug der ausländischen Transportversicherer nach der Einführung des VAG 1911	604
10.8.12. Zusammenarbeit der skandinavischen Seeversicherer im Ausland: die Scandinavian American Assurance Corporation	607
10.8.13. Auslandsgeschäft der norwegischen VU nach Ende des Zweiten Weltkriegs: Beschränkung auf international verhandeltes Rückversicherungsgeschäft	607
10.8.14. Entwicklung der norwegischen Handelsflotte nach 1945	609
10.8.15. Der Anteil ausländischer VU am norwegischen Transportversicherungsmarkt nach Ende des Zweiten Weltkriegs	609
<b>10.9. DÄNEMARK</b>	612
10.9.1. Das Geschäft der ausländischen Gesellschaften in Dänemark	612
10.9.1.1. Einschränkung des Marktzutritts und der Geschäftstätigkeit ausländischer VU durch das Aufsichtsgesetz über die Sachschadenversicherung vom 2. Mai 1934	612
10.9.1.2. Marktregulierende Eingriffe des Staates durch die Inkraftsetzung von Versicherungsaufsichtsgesetzen: ein Grund für den Rückzug ausländischer Versicherer?	613
10.9.1.3. <i>Præmier og Skader med / uden Reserveregulering</i>	616
10.9.1.4. Der dänische Seeversicherungsmarkt seit den 50er Jahren: nur geringe Beteiligung ausländischer Versicherer an der Versicherung traditioneller Seekasko- und Seewarenrisiken und Vorrangstellung des Imports von P&I-Deckungen	616
10.9.2. <b>Auslandsgeschäft der dänischen Gesellschaften</b>	617
10.9.2.1. Übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland	617
10.9.3. Auswirkungen der internationalen Versicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz des Landes	622
10.9.4. Entwicklung des Marktes in den 1980er und 1990er Jahren	623
<b>10.10. FINNLAND</b>	624
10.10.1. Die Entstehung erster Seeversicherungsgesellschaften in Finnland seit 1850	624
10.10.2. Exkurs: Ausländische Direktinvestitionen in Finnland während des Industrialisierungsprozesses im 19. Jahrhundert	624
10.10.3. Der See- und Transportversicherungsmarkt in Finnland am Ende des 19. Jahrhunderts	625
10.10.4. Die staatliche Versicherungsaufsicht in Finnland	630
10.10.5. <b>Entwicklung des finnischen Seeversicherungsmarktes seit 1900</b>	631
10.10.5.1. Rückzug der ausländischen Versicherungsgesellschaften im Ersten Weltkrieg	631
10.10.5.2. Die Restriktive Politik gegenüber ausländischen Unternehmen nach 1917	632
10.10.6. Der finnische Seeversicherungsmarkt in der Zwischenkriegszeit	632
10.10.7. Das Transportversicherungsgeschäft der finnischen Gesellschaften im Zweiten Weltkrieg	634
10.10.8. Die finnische Versicherungswirtschaft seit 1945	635
10.10.9. Der finnische Transportversicherungsmarkt in den 1950er und 1960er Jahren	636
10.10.9.1. Entwicklung der finnischen Handelsflotte	637
10.10.9.2. Eisgefahr: ein besonderes Problem der finnischen See-Kaskoversicherung	637
10.10.10. Das direkte Transportversicherungsgeschäft in Finnland 1960 bis 1980	637
10.10.11. <b>Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Versicherungsunternehmen</b>	638
10.10.11.1. Anteil der ins Ausland zedierten Prämien bzw. der von dort erhaltenen Schadenerstattungen am finnischen Transportversicherungs-Direktgeschäft der finnischen Versicherungsgesellschaften 1960-1974	638
10.10.11.2. Aktives Rückversicherungsgeschäft	639

10.10.11.3. Prämiensalden der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen	643
10.10.11.4. Netto-Resultate des internationalen Rückversicherungsgeschäftes der finnischen Schadenversicherungsunternehmen	644
10.10.12. Expansion des Auslandsgeschäfts zu Ende der 1970er Jahre	646
<b>10.11. GRIECHENLAND</b>	649
10.11.1. Das internationale Netzwerk griechischer Seefahrtsinteressen	649
10.11.1.1. Aufbau eines internationalen Trampschiffahrts-Netzwerks im 19. Jahrhundert	649
10.11.1.2. Patria est, ubicumque est bene: Hauptstützpunkte der griechischen Schifffahrtsunternehmen im 20. Jahrhundert	650
10.11.1.3. Griechische Erfolgsrezepte im internationalen Schifffrachtverkehr	652
10.11.1.4. Ausgangspunkt des Aufstiegs der griechischen Handelsschiffahrt nach dem Zweiten Weltkrieg: Betrieb amerikanischer „Liberty Ships“	654
10.11.1.5. Nutznießer des FOC-Regimes: Griechische Handelsschiffe unter Billigflaggen nach dem Zweiten Weltkrieg	655
10.11.1.5.1. „Entwicklungshilfe“ der etwas anderen Art: Liberias „offenes“ Schiffsregister	657
10.11.2. Die Seeversicherung der internationalen griechischen Flotte und der griechische Seeversicherungsmarkt	660
10.11.2.1. Frühphase der einheimischen Seeversicherungsindustrie im 19. Jahrhundert	660
10.11.2.2. Zwischenkriegszeit	661
10.11.2.3. „Nationalisierung“ des Versicherungsmarkts durch den Rückzug der ausländischen Gesellschaften im Zweiten Weltkrieg	662
10.11.2.4. Vormachtstellung der bankeneigenen Versicherungsinstitute	662
10.11.2.5. Errichtung einer staatlichen Rückversicherungsgesellschaft 1939-1941	663
10.11.2.6. Gesetzliche Regelung der Seeversicherung in Griechenland	664
10.11.2.6.1. Recht der Aktiengesellschaft	664
10.11.2.6.2. Regelung der Seeversicherung im Seehandelsgesetz und Handelsgesetzbuch	664
10.11.2.6.3. Verfügbarkeit statistischer Daten zum griechischen Versicherungsmarkt	665
10.11.2.6.4. Gesetz Nr. 400/1970 vom 13./17. Januar 1970	665
10.11.2.7. In den 50er und 60er Jahren	666
10.11.2.7.1. Anzahl der in Griechenland tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen in den 50er und 60er Jahren	667
10.11.2.7.2. Die Warentransportversicherung im griechischen Außenhandel während des ersten Nachkriegsjahrzehnts	667
10.11.2.8. Die marktbeherrschenden Banken: Wettbewerbsverzerrung durch Allfinanzvertrieb	671
10.11.2.9. Offener Eklat 1954; die bankeneigenen Versicherer fordern strengere Auflagen für ausländische Gesellschaften	671
10.11.2.10. Erneute Spaltung des Marktes 1967	673
10.11.2.11. Verteilung des Beitragsaufkommens im griechischen Transportversicherungsgeschäft nach der Spaltung des alten Verbandes 1968	674
<b>10.11.3. Der Aufbau eines nationalen Schiffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren</b>	676
10.11.3.1. Abhängigkeit der griechischen Reeder vom britischen Kaskomarkt in den 50er Jahren	676
10.11.3.2. Exkurs: Beschlagnahmen ausländischer Schiffe in den 50er Jahren: der Hintergrund des beabsichtigten Ausschlusses der Deckung „politischer Risiken“ aus den Institute War and Strike Clauses	677
10.11.3.2.1. Beschlagnahme von Walfangsschiffen der ONASSIS-Flotte 1954	677
10.11.3.2.2. Beschlagnahme niederländischer Schiffe in Indonesien 1957	680
10.11.3.3. Der Erlass Nr. 551/1970 vom 23./25. Mai 1970: die gesetzliche Verankerung eines Kaskoversicherungspools der griechischen Transportversicherer zur Schaffung eines „nationalen“ Kaskoversicherungsmarkts	681
10.11.3.4. Der Greek Hull Insurance Pool der unter Kontrolle der staatlichen Kommerzbank stehenden Gesellschaften von 1963	682

10.11.3.5. Gründung der Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A. 1964	683
<b>10.11.4. Repatriierung des Schifffahrtssektors und Entwicklung des einheimischen Kaskoversicherungsmarkts ab der zweiten Hälfte der 60er Jahre</b>	684
10.11.4.1. Bedeutung des Schifffskaskogeschäfts	684
10.11.4.2. „Repatriierung“	685
10.11.4.3. „Ausländischer“ Einfluss durch die Beteiligung von Reederkapital am Banken- und Versicherungsmarkt	687
<b>10.11.5. In den 70er Jahren</b>	688
10.11.5.1. Undesired side-effects: Steuervorteile locken fremde Reeder unter die griechische Flagge	690
10.11.5.2. Am Vorabend des Beitritts zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft	691
<b>10.11.6. In den 80er und 90er Jahren</b>	691
10.11.6.1. Das Gesetz Nr. 1256/1982 vom 28./31. Mai 1982	691
<b>10.11.7. Zwischenresümee: Der Aufbau eines eigenen nationalen Schifffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren</b>	692
<b>10.11.8. Griechische Reeder am Tankermarkt</b>	693
10.11.8.1. Verlagerung des Tankerverkehrs auf die Kaproute nach Ausbruch des Sechs-Tage-Kriegs im Juni 1967	695
10.11.8.2. Amerikanische Importbeschränkungen für Rohöl aus dem Mittleren Osten	696
10.11.8.3. Struktur und Bedeutung der Tankerreeder Anfang der 1970er Jahre	697
<b>10.12. JAPAN</b>	699
<b>10.12.1. Versicherungsaufsicht und Versicherungsvertragsrecht</b>	699
10.12.1.1. Die jüngste Reform der Versicherungsgesetzgebung zur Deregulierung und Liberalisierung des Marktes von 1996	701
<b>10.12.2. Anfänge der Entwicklung einer einheimischen Seeversicherungsindustrie: die Tokyo Marine Insurance Company von 1879</b>	701
<b>10.12.3. Ausdehnung der Geschäftsaktivitäten auf den internationalen Markt seit dem späten 19. Jahrhundert</b>	704
10.12.3.1. Das englische Geschäft der Tokyo Marine	704
10.12.3.2. Auslandsaktivitäten als Ausdruck von Emanzipation: Das englische Geschäft der Taisho Marine & Fire und die Beseitigung der Abhängigkeit von der Tokyo Marine	706
10.12.3.3. Auslandsaktivitäten anderer japanischer Seeversicherer: Fuso Marine (Sumitomo Marine & Fire Insurance Co., Ltd.)	707
<b>10.12.4. Die ausländischen See- und Transportversicherer in Japan vor dem Ersten Weltkrieg</b>	708
10.12.4.1. Der (teilweise) Rückzug der ausländischen Gesellschaften nach 1903	708
<b>10.12.5. Verschärfte Konkurrenz der japanischen Gesellschaften und Niedergang des Schifffahrtssektors nach Beendigung des Ersten Weltkriegs</b>	711
<b>10.12.6. Internationale Rückversicherungsbeziehungen des japanischen Versicherungsmarkts</b>	713
10.12.6.1. Schaden-Rückversicherungsverträge mit ausländischen VU vor dem Ersten Weltkrieg (speziell mit der Münchener Rück und der Süddeutschen Rückversicherungs-Gesellschaft)	713
<b>10.12.6.2. Auslandsgeschäft und internationale Rückversicherungsbeziehungen der japanischen Schadenversicherungsindustrie in der Zwischenkriegszeit</b>	714
10.12.6.2.1. The Great Kanto Earthquake: Japans Versicherungsindustrie unter Zugzwang; Solidarität der ausländischen Rückversicherer	714
10.12.6.2.2. Rückkehr der Münchener Rück und Versuche zur Errichtung einer deutsch-japanischen Rückversicherungsgesellschaft	715
10.12.6.2.3. Sukzessiver Abbruch der internationalen Rückversicherungsbeziehungen seit Ende der 30er Jahre	716
<b>10.12.7. Das (direkte) Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer in den 20er und 30er Jahren und Auswirkungen der internationalen Transaktionen des japanischen Versicherungsmarktes auf die Zahlungsbilanz des Landes</b>	719
10.12.7.1. Ausländische Tochtergesellschaften und Beteiligungen	719
10.12.7.2. Zweigniederlassungen in Nordchina	719

10.12.7.3. Die Bedeutung des Versicherungsexports für die Zahlungsbilanz des Landes	720
10.12.7.4. Ausnahmestellung der Tokyo Marine	721
10.12.8. Exkurs: Die restriktive Politik Japans gegenüber ausländischen Direktinvestitionen (FDIs)	722
10.12.9. Die japanische Versicherungsindustrie im Zweiten Weltkrieg	724
10.12.9.1. Die Revision des Versicherungsaufsichtsgesetzes im Jahre 1939	724
10.12.9.2. Personalmangel, Auslandsexpansion und Zwangszusammenschlüsse	724
<b>10.12.10. Japans Seeversicherungsmarkt nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs</b>	726
10.12.10.1. Das Geschäft der japanischen Seeversicherer unter dem bis April 1950 bestehenden Fremdwährungsversicherungsverbot	727
10.12.11. Aufschwung in den 50er und 60er Jahren und Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts	728
10.12.11.1. Wiederaufbau der Handelsflotte	728
10.12.11.2. Kriterien bei der Rückkehr auf Auslandsmärkte in den 50er Jahren	730
10.12.11.3. Börsengänge japanischer Schadenversicherer im Ausland	731
10.12.12. Verschiebungen im Portefeuille der Schadenversicherer durch Expansion im Massengeschäft in den 60er Jahren	731
10.12.12.1. Technologietransfer aus dem Ausland angesichts neuer Herausforderungen im Massengeschäft	731
10.12.12.2. Boom der Automobilbranche	732
10.12.13. Ausdehnung des internationalen Geschäfts in den 70er Jahren	732
10.12.13.1. Kooperationsabkommen mit ausländischen Versicherungsunternehmen	736
10.12.13.2. Anteil der Seeversicherung am Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer	736
<b>10.12.14. Öffnung des japanischen Marktes seit den 80er Jahren</b>	738
10.12.14.1. Der japanische Schaden- und Unfallversicherungsmarkt in der ersten Hälfte der 80er Jahre: Deregulierung ante portas	738
10.12.14.2. Vorübergehende Verringerung der an den internationalen Markt zedierten Rückversicherungen zu Beginn der 80er Jahre	739
10.12.15. Internationale Versicherungs-Dienstleistungstransaktionen in den „Invisible trades“ Japans nach dem Zweiten Weltkrieg	739
10.12.15.1. Die Bedeutung des Koreakriegs für den Zahlungsbilanzüberschuss bis Ende der 50er Jahre	740
10.12.15.2. Internationale Transportversicherungs-Transaktionen	740
<b>10.13. VEREINIGTE STAATEN VON AMERIKA</b>	747
10.13.1. Die Abhängigkeit des U.S.-amerikanischen Seeversicherung vom Angebot des internationalen Marktes bis zum Zweiten Weltkrieg	747
10.13.1.1. Konzentration des U.S.-Seeversicherungsgeschäfts in New York und San Francisco	751
10.13.1.2. Schaffung eines wettbewerbsrechtlichen Ausnahmereichs im Zuge der Etablierung einer nationalen Transportpolitik: die Ausklammerung der Seeversicherung von der Anti-Kartellgesetzgebung	754
10.13.1.3. Der Prämiensaldo des (Fire &) Marine-Auslandsgeschäfts der U.S.-Gesellschaften in der Zwischenkriegszeit	756
<b>10.14. MEXIKO: VON DER NATIONALISIERUNG DES DIREKTVERSICHERUNGSMARKTES ZUR DEREGULIERUNG UNTER NAFTA</b>	759
10.14.1. Staatliche Regulierung und Angebotsstrukturen des mexikanischen Versicherungsmarkts von Ende des 19. Jahrhunderts bis in die erste Hälfte der 1930er Jahre	759
10.14.2. Die Nationalisierung des Direktversicherungsmarktes durch das VAG von 1935	760
10.14.2.1. Der Notenwechsel mit dem „London Fire Offices' Committee“ und der Rückzug der ausländischen Versicherungsgesellschaften	763
<b>10.14.3. Auswirkungen der Nationalisierung auf den mexikanischen See- und Transportversicherungsmarkt bis Anfang der 70er Jahre</b>	764
10.14.3.1. Der „Versicherungsnotstand“ als Schlupfloch zum Angebot des Weltmarktes und die Revisionen des VAG in den Jahren 1951 und 1953	764



10.14.3.2. Novellierung des VAG in den Jahren 1951 und 1953	765
10.14.3.3. Zwischenresümee: Kann im Falle Mexikos von einer erfolgreichen Nationalisierung des Versicherungsmarktes seit Mitte der 30er Jahre die Rede sein?	766
10.14.4. Das mexikanische Nationalisierungsvorhaben in der Zwickmühle: Umstrukturierung der passiven Rückversicherungspraxis nach 1935	770
10.14.4.1. Rückversicherung nach 1945	771
10.14.5. Qualitative Antiselektion der ins Ausland zedierten Rückversicherungen	773
10.14.5.1. Gegenüberstellung der durchschnittlichen Schadenquoten der mexikanischen und der schwedischen Versicherungswirtschaft in den Jahren 1951-1971	776
10.14.6. Mexikos Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsmarkt	778
10.14.7. <b>Mexikos Versicherungsmarkt seit den 1980er Jahren</b>	782
10.14.7.1. Deregulierung und Privatisierung des mexikanischen Versicherungsmarktes seit 1990	784
10.14.7.2. Übersicht über das Angebot am mexikanischen Nicht-Leben- und Transportversicherungsmarkt in den 80er und 90er Jahren	785
10.14.7.3. Weiterhin bestehende Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsangebot	787
10.14.8. Die Bedeutung von Rückversicherungs-Auslandstransaktionen für ein Entwicklungsland: stellen Zessionen nach Übersee einen „fairen Preis“ für die Absicherung gegen Katastrophenschäden oder eine (vermeidbare) Belastung der balances-of-payment dar?	789
<b>10.15. ARGENTINIEN</b>	790
10.15.1. Die internationale Beteiligung am argentinischen Versicherungsmarkt vor der Wende zum 20. Jahrhundert	790
10.15.1.1. Diskriminierung der ausländischen Versicherungsgesellschaften vor der Jahrhundertwende	791
10.15.2. Zwischenkriegszeit	793
10.15.2.1. Ausländischer Einfluss auf die Entwürfe zum VAG	794
10.15.2.2. Errichtung einer staatlichen Aufsicht im Jahre 1937	794
10.15.3. <b>Die Nationalisierung des argentinischen Versicherungsmarkts nach dem Zweiten Weltkrieg</b>	795
10.15.3.1. Konsolidierung des nationalen Rückversicherungsmarkts: die Stellung der staatlichen argentinischen Rückversicherungsgesellschaft Instituto Nacional de Reaseguros (INdeR) 1946 bis zu Beginn der 70er Jahre	795
10.15.3.1.1. Das INdeR als Monopol-Rückversicherer des argentinischen Transportversicherungsgeschäfts	799
10.15.3.2. Die Entwicklung des argentinischen Erstversicherungsmarkts seit Ende des Zweiten Weltkriegs: Marginalisierung der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft	801
10.15.3.3. Der Beitrag des Instituto Nacional de Reaseguros (INdeR) zur staatlichen Importsubstitutionspolitik: Verringerung des Anteils ins Ausland retrozedierter Prämien bis Ende der 60er Jahre	806
10.15.3.3.1. Anteil der See- und Transportversicherung an den vom INdeR ins Ausland retrozedierten Risiken	806
10.15.4. In den 70er Jahren: geringe internationale Durchdringung des argentinischen Transport-Erstversicherungsmarktes	807
10.15.5. Anfang der 90er Jahre: (Teil-) Liberalisierung des einheimischen Rückversicherungsmarkts	808
<b>10.16. BRASILIEN</b>	809
10.16.1. Entstehung erster einheimischer Seeversicherungsgesellschaften seit Anfang des 19. Jahrhunderts	809
10.16.2. Die Regulierung des brasilianischen Versicherungsmarkts kurz nach der Jahrhundertwende	810
10.16.3. <b>Die Teil-Nationalisierung des brasilianischen Versicherungsmarktes: Aufsichtsrechtliche Marktregulierung zum Schutz einer „Infant-industry“ im Spannungsfeld zwischen Preisauftrieb und Portfoliowachstum</b>	811
10.16.3.1. Protektionistische Regulierung und Autarkisierung des Versicherungsmarktes in der VARGAS-Ära	812

10.16.3.2. Errichtung des Instituto de Reaseguros do Brasil (I.R.B.)	814
10.16.3.3. Fortbestand diskriminierender Beschränkungen nach Beendigung der zweiten Vargas-Amtszeit	816
10.16.3.4. Auswirkungen der Tätigkeit des Instituto de Reaseguros do Brasil auf die internationale Verflechtung des brasilianischen Versicherungsmarktes	817
10.16.4. Der brasilianische Versicherungsmarkt in den 50er und 60er Jahren	820
10.16.4.1. Ausländische Versicherungsgesellschaften in Brasilien	821
10.16.4.2. Nettoprämieinnahmen der brasilianischen Gesellschaften und der in Brasilien im Erstversicherungsgeschäft tätigen ausländischen VU	821
10.16.5. Der brasilianische See- und Transportversicherungsmarkt während der 50er und 60er Jahre	822
10.16.5.1. Seewarentransportversicherungsgeschäft in den 60er Jahren	822
10.16.5.2. Seekaskoversicherungsgeschäft in den 60er Jahren	823
10.16.5.3. Obligatorische Binnentransportversicherung	824
10.16.5.4. Beschränkung des freien Versicherungsverkehrs bei der Deckung von Warentransporten im Außenhandel	825
10.16.6. In den 70er Jahren: Paradigmenwechsel in der Geschäftspolitik des I.R.B.	825
<b>10.17. CHILE</b>	826
10.17.1. Staatliche Interventionspolitik im veränderten Entwicklungsparadigma: die teilweise Nationalisierung des chilenischen Versicherungswesens am Ende der 20er Jahre	826
10.17.2. Die Caja Reaseguradora de Chile – eine lateinamerikanische Monopol-Rückversicherungsanstalt „sui generis“	828
10.17.3. Auswirkungen der Nationalisierung auf den chilenischen Direktversicherungsmarkt	830
10.17.4. Die Partizipation ausländischer Gesellschaften am chilenischen (Erst-) Versicherungsgeschäft seit den 20er Jahren	831
<b>10.18. PERU</b>	833
10.18.1. Einfluss der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen auf die peruanische Zahlungsbilanz	833
10.18.2. Kräftiges Wachstum des Beitragsvolumens und steigende Abhängigkeit von ausländischen Rückversicherern seit der zweiten Hälfte der 50er Jahre	836
10.18.3. Steuerliche Benachteiligung des Vertragsabschlusses mit nichtkonzessionierten Versicherern im Ausland	837
10.18.4. Beschränkung der Freiheit internationaler Rückversicherungstransaktionen ab 1971	838
<b>10.19. VENEZUELA: „NATIONALISM WITHOUT NATIONALIZATION“: STAATLICHE EINGRIFFE ZUR „ZWANGSEINBÜRGERUNG“ AUSLÄNDISCHER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN (OHNE VERSTAATLICHUNG VON TEILEN DES VERSICHERUNGSMARKTS)</b>	839
10.19.1. Venezuelas Versicherungsmarkt – ein Spätentwickler in Sachen aufsichtsrechtlich-regulierender Rahmenbedingungen	839
10.19.2. Nachteile durch Beschränkung auf das gesetzlich vorgeschriebene Mindestmaß an inländischen Sicherheiten	840
<b>10.20. GUATEMALA: AKKLIMATISIERUNG DURCH EINBÜRGERUNG: DIE ANPASSUNG DER AUSLÄNDISCHEN VERSICHERER AN DIE RADIKALE NATIONALISIERUNG DES GUATEMALISCHEN ERSTVERSICHERUNGSMARKTS 1966</b>	843
10.20.1. Abhängigkeit des Landes von Versicherungsimporten bis nach dem Zweiten Weltkrieg	843
10.20.2. Nationalisierung des Erstversicherungsmarkts mit Verabschiedung des VAG 1966	845
<b>10.21. KOLUMBIEN</b>	847
10.21.1. Das Geschäft der ausländischen Schadenversicherer auf dem kolumbianischen Versicherungsmarkt in den 50er und 60er Jahren	847
10.21.2. Internationale Versicherungstransaktionen in der Zahlungsbilanz des Landes	849

<b>10.22. ARABISCHE LÄNDER</b>	852
10.22.1. MAROKKO	856
10.22.2. ÄGYPTEN	858
10.22.3. IRAK	860
10.22.4. Auf der Suche nach Konzepten zur Steigerung des Selbstbehalts: „pan-arabischer“ Interregionalismus in der Rückversicherung	864
10.22.5. IRAN	866
10.22.5.1. Beschränkung der freien Wahl des Transportversicherers bei Außenhandelstransaktionen	866
10.22.5.2. Internationale Warentransportversicherungs-Transaktionen in der Zahlungsbilanz des Landes 1946 bis Mitte der 60er Jahre	866
 <b>11. BEWERTUNG: NATIONALISIERUNG DER VERSICHERUNGSMÄRKTE IN LATEINAMERIKA UND IN NAHOST: RÜCKVERSICHERUNGSMONOPOLE UND TRANSPORTVERSICHERUNG</b>	870
11.1. Gesteuerte importsubstituierende Industrialisierung (ISI) und internationale Partizipation der Versicherungswirtschaft lateinamerikanischer Staaten von den späten 40er Jahren bis in die 70er Jahre	870
11.2. Die grundlegende Wandlung der Einstellung der international dominierenden britischen Versicherer gegenüber den Märkten der developing countries nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges	873
11.3. Verbesserung der Marktkonformität des Versicherungsangebotes der developing countries durch ausländische Mitbewerber	875
11.4. <b>Beurteilung der außenwirtschaftlichen Konsequenzen protektionistischer staatlicher Eingriffe in den Versicherungsmarkt in lateinamerikanischen Staaten</b>	876
11.4.1. Hauptgründe für den protektionistischen Schutz von Versicherungsmärkten	876
11.4.2. Zahlungsbilanzeffekte	876
11.4.3. Gefahren bei der Versicherung von Katastrophenrisiken	877
11.5. Die erzwungene Platzierung von Warentransportversicherungen auf dem Binnenmarkt durch Beschränkung der freien Wahl des Versicherers: ein erfolgversprechender Weg zur Verringerung von Zahlungsbilanzdefiziten?	877
 <b>12. Schlussbetrachtung</b>	879
 <b>Quellen- und Literaturverzeichnis</b>	885

## **Verzeichnis der Tabellen**

### **A) Allgemeiner Teil: Einführung in das Thema Seeversicherung**

1. Einleitung: Aspekte der internationalen Durchdringung des Seeversicherungsgeschäftes seit dem späten 19. Jahrhundert	
TAB. 1: Verfügbarkeit statistischer Daten zum nationalen und internationalen Seeversicherungsgeschäft einzelstaatlicher Teilmärkte (Veröffentlichungen der Versicherungsaufsichtsbehörden 1945-1975)	17
2. Einführung in das Thema (unter besonderer Berücksichtigung von Aspekten der historischen Entwicklung institutioneller Rahmenbedingungen und der Schaffung international einheitlicher Voraussetzungen zur Beantwortung von Haftungsfragen im grenzüberschreitenden Güterverkehr)	
TAB. 2.1: Haftungsbegrenzung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (I): vergleichende Übersicht der gesetzlich bestimmten Haftungsgrenzen in den einzelnen dem Abkommen beigetretenen Staaten (1954)	74
TAB. 2.2: Haftungsbegrenzung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (II): Versagen der Haftungsbegrenzung durch Paritätsverlust (1954)	75
TAB. 3: INCOTERMS	84
3. Wettbewerbsdeterminanten im internationalen Geschäftsverkehr	
TAB. 4: Einbrechende Buchwerte der Beitragseinnahmen des französischen See- und Transportversicherungsmarkts durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem U.S.-Dollar 2002/2003	111
4. Die Versicherungsindustrie im Spannungsfeld der strukturellen Transformation des internationalen Seetransportverkehrs nach dem Zweiten Weltkrieg:	
TAB. 5: Weltweite Schiffsexporte und -importe 1976-1986	129
5. Auswirkungen der Liberalisierung der Transportversicherungsmärkte in Europa nach Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes	
TAB. 6: Bestehende Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen mit nicht niedergelassenen und nichtkonzessionierten ausländischen Versicherungsunternehmen unter Inanspruchnahme eines einheimischen/zugelassenen Versicherungsmaklers in den OECD-Mitgliedsstaaten, Stand: 1999	154
TAB. 7: Flusskasko-Versicherung in der Bundesrepublik Deutschland	165
6. Transportversicherung und Außenwirtschaftsprotektionismus	
TAB. 8: Number of Domestic Insurers by World Region, 1968/82	175
TAB. 9: Number of Foreign Insurers by World Region, 1968/82	175
TAB. 10: Beschränkung internationaler Transaktionen im Bereich der Nichtlebensversicherung (Stand: 1978)	178
TAB. 11: Weltweit gehandeltes direkt grenzüberschreitendes Versicherungsgeschäft im Verhältnis zur weltweiten Prämienproduktion in der Nicht-Lebensversicherung	179
TAB. 12: Geographische Verteilung der weltweiten Importe von direkt grenzüberschreitend gehandelten Versicherungsdienstleistungen	179

### **B) Spezieller Teil: Fallstudien zu internationalen Relationen ausgewählter Seeversicherungsmärkte**

7. Internationale Relationen des deutschen Seeversicherungsmarkts und der deutschen Transportversicherer vor 1914	
TAB. 13: Versicherte Summen (Jahresumsatz), Durchschnittsprämiensatz und Prämieneinnahmen des in Hamburg abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts 1850- 1859	198
TAB. 14: In Hamburg gezeichnete Versicherungssummen und in Hamburg ansässige Agenturen auswärtiger See- und Transportversicherungsgesellschaften 1850-1872	198
TAB. 15: Seeversicherungsgeschäft in Hamburg 1864-1866	202
TAB. 16: Seeversicherungsgeschäft in Hamburg 1814-1887	206

TAB. 17: Anteil der Hamburger Flagge am hamburgischen Seeverkehr und Ausfuhr nach Versicherungswerten 1872-1910	207
TAB. 18: Seeversicherungsgeschäft der Hamburger Platzgesellschaften 1836-1907	207
TAB. 19: Versicherungsgeschäft des Norddeutschen Lloyd in Bremen und an auswärtigen Plätzen 1857-1859	211
TAB. 20: Seeversicherungsgeschäft in Bremen im Jahre 1858	212
TAB. 21: Seeversicherungsgeschäft in Bremen im Jahre 1864	212
TAB. 22: Seeversicherungsgeschäft in Bremen 1866-1871	213
TAB. 23: Seeversicherungsgeschäft in Bremen 1858, 1875-1898	215
TAB. 24: Versicherte Summen des Bremischen Seeversicherungsgeschäfts 1890	215
TAB. 25: Verschlechterung des Geschäfts der deutschen Transportversicherungsgesellschaften, 1886-1913	224
TAB. 26: Prämieeneinnahmen der deutschen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften 1886-1914	225
TAB. 27: Zusammengefasste Ergebnisse der im I.T.V.V. zusammengeschlossenen Transportversicherungsgesellschaften (nur berichtende Gesellschaften), 1886-1913	237
TAB. 28: Zusammengefasste Geschäftsergebnisse der im I.T.V.V. zusammengeschlossenen Transportversicherungsgesellschaften (nur berichtende Gesellschaften), 1893-1913	237
TAB. 29: Number of member companies of the Internationaler Transport-Versicherungs-Verband (International Union of Marine Insurance), selected by country of origin 1874 / 1939	241
TAB. 30: Number of member companies of the Internationaler Transport-Versicherungs-Verband (International Union of Marine Insurance) 1875-1939	242

„BACKLASH“ IN DER ZWISCHENSTAATLICHEN MARKTINTEGRATION: DIE INTER-NATIONALE  
TRANSPORTVERSICHERUNG IM SPANNUNGSFELD VON SCHIFFFAHRTSKRISE, HANDELSPOLITISCHEM  
PROTEKTIONISMUS UND ZAHLUNGSBILANZPROBLEMATIK ZWISCHEN DEN WELTKRIEGEN

8. Die internationale Verflechtung der deutschen See- und Transportversicherung und das  
internationale Angebot auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt nach Ende des Ersten  
Weltkrieges

TAB. 31: Anstieg des Wertes der deutschen Handelsflotte (Kaskowerte) 1895-1905	247
TAB. 32: Geschäftsneuaufnahmen der Transportversicherung durch deutsche Gesellschaften 1918-1923	253
TAB. 33: Mitgliedsgesellschaften im Deutschen Transport-Versicherungs-Verband (D.T.V.V.) gemäß den Angaben des Jahrbuchs des Verbandes, Stand: April 1927	261
TAB. 34: Anzahl der Totalverluste und Partikularschäden nach Angaben des Bureau Veritas	264
TAB. 35: Anzahl der Transportversicherungsgesellschaften in ausgewählten europäischen Ländern 1913 und 1920	266
TAB. 36: Anzahl der einheimischen Transport-Erstversicherungsgesellschaften in einzelnen europäischen Ländern 1905-1929	267
TAB. 37: Anzahl der die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in Schweden 1914-1920	268
TAB. 38: Anzahl und Herkunft der direkt tätigen in- und ausländischen Versicherungs-Gesellschaften auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt 1930	269
TAB. 39: Zugänge ausländischer Transportversicherer in Deutschland 1918-1923	270
TAB. 40: Zu- und Abgänge ausländischer Transportversicherungsgesellschaften in Deutschland 1914 bis 1930	271
TAB. 41: Abgang von deutschen Transportversicherungsgesellschaften während der Konsolidierungsphase 1924-1926	271
TAB. 42: Anzahl der in Deutschland tätigen Transportversicherer 1924-1927 unter Ausgliederung der deutschen Selbstversicherungsgesellschaften	272
TAB. 43: Gesamtzahl der ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland 1914-1931	272
TAB. 44: Anzahl der die Transportversicherung betreibenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland 1925-1936	273
TAB. 45: Anzahl und Herkunftsländer der in Deutschland tätigen, unter Reichsaufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1902-1942	273
TAB. 46: Anzahl der im europäischen Ausland tätigen deutschen Versicherungsgesellschaften 1914, 1928 und 1931	275
TAB. 47: Anzahl deutscher Transportversicherer in Rotterdam 1910-1920	276

TAB. 48: Anzahl der konzessionierten, die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in der Schweiz 1908-1926	278
TAB. 49: Prämieinnahmen deutscher aufsichtspflichtiger Sachversicherungsunternehmen (einschl. Unfall- und Haftpflichtversicherungsunternehmen) im direkt abgeschlossenen inländischen und ausländischen Geschäft 1928-1938	289
9. Der Einfluss der Transportversicherung auf nationale Zahlungsbilanzen: eine Einführung am Beispiel Deutschlands vor dem Zweiten Weltkrieg	
TAB. 50: Welt-Versicherungsexport- und -importvolumen nach Angaben des IMF <i>Balance of Payments Statistics Yearbook</i>	295
TAB. 51: Internationaler Handel mit Versicherungsdienstleistungen 1997-2000 – Gegenüberstellung der berichteten Zahlen von Importeuren und Exporteuren (I)	296
TAB. 52: Internationaler Handel mit Versicherungsdienstleistungen 1997-2000 – Gegenüberstellung der berichteten Zahlen von Importeuren und Exporteuren (II)	297
TAB. 53: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen Deutschlands 1902-1917: Brutto-Prämieinnahmen des direkten + indirekten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	301
TAB. 54: Prämien-Saldo der internationalen Versicherungstransaktionen deutscher VU 1924-1938: Brutto-Prämieinnahmen des direkten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	303
TAB. 55: Prämieinnahmen der größeren deutschen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger Versicherungszweige in Deutschland und im Ausland, Prämieinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger Versicherungszweige in Deutschland und Saldo des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der deutschen VU in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, 1924-1938	304
TAB. 56: Auslandssaldo des direkt abgeschlossenen Geschäfts der durch das Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1924-1931	305
TAB. 57: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten deutschen Unternehmen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen: Brutto-Prämieinnahmen des direkten Geschäfts 1927-1942	306
TAB. 58: Ergebnisse des Transportversicherungsgeschäfts der in diesem Zweig tätigen deutschen Versicherungsunternehmen 1930: (A) VU mit einem Brutto-Beitragsaufkommen von mehr als 1 Mio. RM in der Transportversicherung	307
TAB. 59: Ergebnisse des Transportversicherungsgeschäfts der in diesem Zweig tätigen deutschen Versicherungsunternehmen 1930: (B) VU mit einem Brutto-Beitragsaufkommen von weniger als 1 Mio. RM in der Transportversicherung	308
TAB. 60: Beteiligung der als Rückversicherungsunternehmen beaufsichtigten deutschen VU am direkt abgeschlossenen Geschäft in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen im In- und Ausland 1928-1938	309
TAB. 61: Zedierte Rückversicherungen (deutsches Geschäft) der in Deutschland arbeitenden, durch das Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten ausländischen Versicherungsunternehmen 1928-1938	313
TAB. 62: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an deutsche Rückversicherer und an Rückversicherer im Ausland abgegebene Versicherungsbeträge	314
TAB. 63: Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Zweigen, die nur mittelbar betrieben werden und der professionellen deutschen Rückversicherungsunternehmen 1909-1917 (bei Transportversicherungen: einschl. der Direktversicherung)	317
TAB. 64: Anteil der Transportversicherung (einschl. direkt übern. Risiken) am gesamten Rückversicherungsgeschäft der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich indirekt zeichnenden deutschen VU 1909-1917	318
TAB. 65: Anteil der MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT am Transport-Rückversicherungsgeschäft (einschl. direkt übern. Risiken) der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich indirekt zeichnenden deutschen Versicherungsunternehmen, die 1909-1917	318

TAB. 66: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938	321
TAB. 67: Kapitalerträge der vom Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten größeren deutschen Versicherungsunternehmen 1927-1931	321
TAB. 68: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden professionellen deutschen Rückversicherungsunternehmen (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938	322
TAB. 69: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938	323
TAB. 70: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938	324
TAB. 71: Gegenüberstellung aller durch die Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentierten Prämieinnahmen der beaufsichtigten deutschen Erst- und Rückversicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen und des von "Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im deutschen Reich" angegebenen Gesamtbetrags der in- und ausländischen Prämieinnahmen im direkten und indirekten Transportversicherungsgeschäft aller diesen Zweig betreibenden deutschen VU	333
TAB. 72: Schätzung des Gesamtvolumens der von den beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen im Ausland erwirtschafteten Brutto-Prämieinnahmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1927-1931	334
TAB. 73: Anteil der unter ausländischem Einfluss stehenden deutschen VU an der Sachversicherungs-Gesamtproduktion aller deutschen Versicherungsunternehmen 1931	339
TAB. 74: Salden der Position „Versicherungsgewerbe“ der deutschen Zahlungsbilanz 1924-1931, veröffentlicht vom Statistischen Reichsamt	340
TAB. 75: Netto-Prämieinnahmen der unter Aufsicht stehenden deutschen Rückversicherungsunternehmen: Selbstbehalt des indirekt abgeschlossenen Geschäfts im In- und Ausland	343
TAB. 76: Prämieinnahmen und Retrozessionen der MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT 1933/34-1938/39 (nach den veröffentlichten Geschäftsabschlussberichten des Unternehmens)	343
TAB. 77: Auslands-Saldo der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (unter alleiniger Berücksichtigung der Prämieinnahmen und Schäden des direkt abgeschlossenen Geschäfts, der Erträge aus Kapitalanlagen und den Verwaltungskosten) 1928-1938	344
TAB. 78: ERGEBNISSE DER VERSUCHE ZUR FESTSTELLUNG DES SALDOS INTERNATIONALER VERSICHERUNGSTRANSAKTIONEN DEUTSCHLANDS	346
TAB. 79: Jährliche Zuwachsraten der Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der beaufsichtigten VU in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1927-1938	347

## 10. Einzelbetrachtungen zu den internationalen Relationen ausgewählter nationaler See- und Transportversicherungsmärkte

### 10.1. GROSSBRITANNIEN (VEREINIGTES KÖNIGREICH)

TAB. 80: Decrease of MAT business in the total premium income of Lloyd's 1950-1975	357
TAB. 81: MAT-business of British insurers (excl. Lloyd's): expenses of management and technical surplus, 1944-1961	358
TAB. 82: British Tonnage as % of World Tonnage, 1939-1977	358
TAB. 83: Anteil ausländischer Interessen am Beitragsaufkommen der britischen Nichtleben-Versicherung 1970-1995	362
TAB. 84: Net Overseas Income of UK Insurance Industry, 1965-69	370
TAB. 85: B.I.A. Members' results: World-wide net premium income (Non-MAT-business)	371
TAB. 86: B.I.A. Members' results: World-wide net premium income (Marine, aviation & transport)	371
TAB. 87: Net Invisible Earnings 1975-1980 (BIA Members' results)	371
TAB. 88: BIA Members' Results for 1980: Net Premium Income by Territory	371
TAB. 89: Insurance contributions to invisible earnings, 1970-1974 (Net earnings)	372
TAB. 90: Overseas Earnings of the UK Insurance Market, 1981-85	372

TAB. 91: Overseas Earnings of the UK Insurance Market, 1983-87	373
TAB. 92: The Contribution of the Insurance Industry to the UK Balance of Payments 1971-1982	373
TAB. 93: Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only): Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions) 1952-1974	374
TAB. 94: Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only): Net premiums received on reinsurances assumed from abroad (commissions deducted) 1952-1974	375
TAB. 95: An nicht in den U.S.A. konzessionierte ausländische Rückversicherer zederte Prämienbeträge (nach Abzug von Kommissionszahlungen) der U.S.-Versicherungsunternehmen 1952-1978	376
TAB. 96: Von nicht in den U.S.A. konzessionierten ausländischen Gesellschaften übernommene Rückversicherungen (nach Abzug von Kommissionszahlungen) der U.S.-Versicherungsunternehmen 1952-1978	377
TAB. 97: Effekt der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten 1952-1979	378
TAB. 98: London's share of international financial markets, 1989-2005	379
TAB. 99: Net worldwide premiums generated by the UK insurance industry, 1985-2005	379
TAB. 100: London Market insurance gross premium income, 1992-2005 (£ million)	380

## 10.2. SCHWEIZ

TAB. 101: Prozentualer Anteil des direkt abgeschlossenen schweizerischen Geschäfts am Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der sechs schweizerischen Transportversicherer 1886-1919	385
TAB. 102: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen der konzessionierten Transportversicherungsunternehmen im direkten Geschäft in der Schweiz 1886-1914	386
TAB. 103: Verteilung des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in der Schweiz unter besonderer Berücksichtigung der Ergebnisse der einzelnen Schweizergesellschaften: Prämieinnahmen im direkten Schweizergeschäft 1886-1919	387
TAB. 104: Verteilung des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in der Schweiz unter besonderer Berücksichtigung der Ergebnisse der erfolgreichsten ausländischen Gesellschaften: Prämieinnahmen im direkten Schweizergeschäft 1886-1918	391
TAB. 105: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in der Schweiz 1907-1937	392
TAB. 106: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen der konzessionierten Transportversicherungsunternehmen im direkten Geschäft in der Schweiz 1915-1939	394
TAB. 107: Bruttoprämieinnahmen der schweizerischen Versicherungsgesellschaften im Transportversicherungsgeschäft 1929-1933	397
TAB. 108: Verhältnis der Auslandsprämien der schweizerischen Transport-Erstversicherer (direktes und indirektes Geschäft; inkl. übernommener Rückversicherungen von Schweizergesellschaften) zu ihrem direkt gezeichneten Schweizergeschäft 1886-1930	400
TAB. 109: Vergleich der „Auslandsprämien“ (direktes und indirektes Geschäft; einschl. übernommener Rückversicherungen aus der Schweiz) und der ab Berichtsjahr 1931 ermittelbaren Summe aus direkt abgeschlossenem Auslandsgeschäft und schätzungsweise aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen der schweizerischen Erstversicherer im Transportversicherungszweig	401
TAB. 110: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Transportversicherer in der Schweiz 1938-1958	404
TAB. 111: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Transportversicherer in der Schweiz 1959-1969	405
TAB. 112: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Transportversicherer in der Schweiz 1970-1980	406
TAB. 113: Geographische Verteilung der Prämieinnahmen der Helvetia Allgemeinen Versicherungs-Gesellschaft in St. Gallen 1958	409
TAB. 114: Anteil der schweizerischen Erstversicherer und der professionellen Rückversicherungsgesellschaften am Gesamtvolumen der von der Schweizer Versicherungsindustrie im aktiven Rückversicherungsgeschäft vereinnahmten Prämien 1932-1969	414
TAB. 115: Auswirkungen der Abwertung von Fremdwährungen auf die Beitragseinnahmeentwicklung der SwissRe-Gruppe 1965-1972	415



TAB. 116: Geographische Verteilung der Prämieinnahmen der schweizerischen Versicherungsgesellschaften 1974	417
TAB. 117: Gesamtes direkt abgeschlossenes Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1946-1995 (Auswahl der bedeutendsten Gesellschaften)	418
TAB. 118: Prozentualer Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft bei den schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherern	418
TAB. 119: Prozentualer Anteil der einzelnen Unternehmen am gesamten direkt im Ausland abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer	419
TAB. 120: Neuzuwachs der Prämieinnahmen der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1928 gegenüber dem Vorjahr	420
TAB. 121: Schadensätze (in Prozent) der Prämieinnahmen der schweizerischen Unfall- und Schadenversicherer (brutto und für eigene Rechnung) und Schadenbelastung der an die Rückversicherer zedierten Geschäftsanteile 1929	420
TAB. 122: Prämieinnahmen im Gesamtgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1931-1946	423
TAB. 123: Prämieinnahmen im Gesamtgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1946-1976	425
TAB. 124: Gesamtgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1976-1995	426
TAB. 125: Schätzung der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen und der an ausländische Rückversicherer zedierten Prämien der schweizerischen Unfall- und Schaden-Direktversicherer	427
TAB. 126: Prozentualer Anteil der Transportversicherung am direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der schweizerischen VU (inkl. Lebensversicherern) und an den von ausländischen Zedenten übernommenen Rückversicherungen der schweizerischen Unfall- und Schaden-Direktversicherer 1947-1987	428
TAB. 127: Rückversicherungsgeschäft der schweizerischen Erstversicherer (am Beispiel der Ergebnisse des Berichtsjahres 1955)	435
TAB. 128: Rückversicherungsgeschäft der schweizerischen professionellen Rückversicherungsunternehmen (am Beispiel der Ergebnisse des Berichtsjahres 1955)	436
TAB. 129: Platzierung der Kapitalanlagen nach Anlagearten der schweizerischen Privatversicherer (Stand: 1955)	437

### 10.3. DER WESTDEUTSCHE TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT SEIT 1948

TAB. 130: Anzahl der Transporterstversicherer in der Bundesrepublik Deutschland und West-Berlin 1948-1966	450
TAB. 131: Beitragseinnahmen der vom BAV beaufsichtigten Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen: Transportversicherung	451
TAB. 132: Schiffsversicherungs-Vereine (Versicherungs-Vereine auf Gegenseitigkeit und kleinere Vereine gemäß § 53 VAG: ausschließlich Schiffs-kaskoversicherung)	452
TAB. 133: Beitragseinnahmen unter Einbeziehung des direkten Geschäfts der aufsichtsfreien Transportversicherer, soweit sie Mitglied des DTV sind	452
TAB. 134: Zuwachsraten des internationalen und des deutschen Transportversicherungsmarkts 1965-1983	456
TAB. 135: Prämienaufkommen im Transport-Erstversicherungsgeschäft der im DTV zusammengeschlossenen Versicherungsunternehmen nach Angaben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft, 1962-1979	459
TAB. 136: Staaten mit Beschränkung des freien Transportversicherungs-Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland, Stand: September 1980	462

### 10.4. FRANKREICH

TAB. 137: Brutto-Prämieinnahmen (direktes und indirektes Geschäft), zedierte Rückversicherungen und Nettoprämien des See- und Transportversicherungsgeschäfts der unter § 16 de l'Article 137 du décret du 30 Décembre 1938 fallenden in Frankreich operierenden französischen und ausländischen Versicherungsunternehmen in Frankreich und Algerien	470
TAB. 138: Geschätzte Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der nicht beaufsichtigten französischen und ausländischen VU in Frankreich und Algerien 1942-1945	470

TAB. 139: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der französischen und der in Frankreich und seinen Kolonien tätigen ausländischen VU 1938-1959	479
TAB. 140: See- und Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der unter Aufsicht stehenden französischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer und der professionellen französischen Rückerversicherungsunternehmen sowie die direkt in Frankreich und seinen Kolonien abgeschlossene See- und Transportversicherungen der in Frankreich tätigen ausländischen VU (inkl. nichtbeaufsichtigter ausländischer Unternehmen und Lloyd's) 1937-1962	480
TAB. 141: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der nicht beaufsichtigten VU 1939 bis 1945	481
TAB. 142: Internationale Unfall- und Schadenversicherungstransaktionen der französischen VU 1943-1957: Anteil der See- und Transportversicherung	482
TAB. 143: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1937-1958	483
TAB. 144: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen VU 1963-1993	484
TAB. 145: Direkt abgeschlossenes Unfall- und Schaden-Auslandsgeschäft und aus dem Ausland übernommene Unfall- und Schaden-Rückversicherungen der französischen Erstversicherer und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen der professionellen französischen Rückversicherer, 1950-1989	485
TAB. 146: Prämien saldo der internationalen Nichtlebenversicherungs-Transaktionen der französischen Versicherungsunternehmen (1947-1950)	486
TAB. 147: Prämien saldo der internationalen Transport-Versicherungstransaktionen der französischen Versicherungsunternehmen (1950-1957)	487
TAB. 148: Gegenüberstellung der durch den französischen Markt gedeckten ausländischen Seeversicherungsrisiken (total, inkl. übernommener Rückversicherungen) und des direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft (einschl. Luft- und Raumfahrttrisiken) der ausländischen VU 1971-1980	487
TAB. 149: Prämieinnahmen des direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts 1979-1993, untergliedert nach Sparten	492
TAB. 150: Prämieinnahmen im Transportversicherungsgeschäft der französischen VU 1971, gegliedert nach geographischer Herkunft	492
TAB. 151: Zusammensetzung und geographische Herkunft des Transportversicherungsgeschäft der französischen VU 1971-1980	493
TAB. 152: Anteil des ausländischen Agenturgeschäfts am direkt abgeschlossenen See-Kasko- bzw. See-Warentransportversicherungsgeschäft der französischen VU 1971-1980	493
TAB. 153: Anteil einzelner Transportmittel bzw. Verkehrswege an der Beförderung des französischen Außenhandelsaufkommens (in Prozent) 1974-1980	493
TAB. 154: Zunahme des Anteils ausländischer Kaskorisiken am direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft 1971-1994	494
TAB. 155: Progression des französischen Versicherungsmarkts für See- und Transportrisiken: Zuwachsraten der einzelnen Geschäftsbereiche 1971-1980	495

#### 10.5. ÖSTERREICH

TAB. 156: Prämieinnahmen der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1884	499
TAB. 157: Prämieinnahmen der österreichischen und der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1884, in Gulden	500
TAB. 158: Prämieinnahmen der österreichischen und der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1894, in Kronen	500
TAB. 159: Brutto-Prämieinnahmen der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1881-1882 (nach Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift)	501
TAB. 160: Bruttoprämieinnahmen des direkt abgeschlossenen und in Rückversicherung übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der direkt versichernden österreichisch-ungarischen Gesellschaften (Gesamtgeschäft im In- und Ausland) und der ausländischen Gesellschaften in Österreich-Ungarn 1898-1913	509

TAB. 161: Schadenzahlungen für eigene Rechnung in Prozent der Nettoprämieeinnahmen des Transportversicherungsgeschäfts der österreichisch-ungarischen VU (in- und ausländisches Gesamtgeschäft) und der ausländischen VU in Österreich-Ungarn 1885-1914	511
TAB. 162: Prämieeinnahmen der ausländischen Gesellschaften im Nicht-Lebensversicherungsgeschäft in Österreich 1932-1934	512
TAB. 163: Transportversicherungsgeschäft der österreichischen und der in Österreich arbeitenden ausländischen Gesellschaften 1925-1936	512
TAB. 164: Prämieeinnahmen, Schadenzahlungen und zederte Rückversicherungen im österreichischen Transportversicherungsgeschäft der dort arbeitenden ausländischen Versicherungsgesellschaften 1930-1931	513
TAB. 165: Indirektes Gesamtgeschäft + direktes Auslandsgeschäft der österreichischen VU in den Schaden- und Unfallsparten, exkl. Transportversicherung 1927-1936	515
TAB. 166: Anzahl und Herkunft der direkt zeichnenden in- und ausländischen Schadenversicherer in Österreich 1959 bis 1979	516
TAB. 167: Prämieeinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1981	517
TAB. 168: Verdiente Prämien des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Österreich unter Aussonderung der seit 1977 als einheimische Unternehmen arbeitenden Tochtergesellschaften von Generali und Colonia	518
TAB. 169: Prämieeinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts der österreichischen Versicherungsunternehmen in Österreich und im Ausland und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Österreich	520
TAB. 170: Direkt abgeschlossenes Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen VU 1959-1981	520
TAB. 171: Prämien des direkt abgeschlossenen und in Rückversicherung übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der österreichischen Versicherungsunternehmen 1959-1978	521
TAB. 172: Prämien-Saldo (verdiente Prämien) der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen der österreichischen Versicherungsunternehmen 1979-1992	522
TAB. 173: Anteil des im Ausland direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts am gesamten im Ausland direkt abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft der österreichischen VU	523
TAB. 174: Anteil der Transportversicherung am gesamten Schaden- und Unfallversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen VU 1979-1992 (verdiente Prämieeinnahmen)	524
TAB. 175: Anteil der Transportversicherung am gesamten Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft der ausländischen VU in Österreich 1979-1992 (Verdiente Prämieeinnahmen)	524
TAB. 176: Effektiver Saldo der internationalen Zahlungstransaktionen der in Österreich arbeitenden Versicherungsunternehmen in der österreichischen Zahlungsbilanz 1926-1929	526
TAB. 177: Internationale Zahlungstransaktionen der österreichischen Versicherungsunternehmen 1927-1929	527
TAB. 178: Internationale Zahlungstransaktionen der Zweigniederlassungen in Österreich tätiger ausländischer Versicherungsunternehmen 1927-1929	527

#### 10.6. ITALIEN

TAB. 179: Bruttoprämieeinnahmen der ausländischen Versicherungsunternehmen im Transportversicherungsgeschäft in Italien 1887-1907	530
TAB. 180: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft in Italien (ohne Luftfahrtversicherung) 1929-1945: Anteil der ausländischen Versicherungsunternehmen	531
TAB. 181: Strukturwandel auf dem italienischen Versicherungsmarkt 1938-1967	532
TAB. 182: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft in Italien (ohne Luftfahrtversicherung) 1946-1971: Anteil der ausländischen Versicherungsunternehmen	534
TAB. 183: Anteil der See- und Transportversicherung am gesamten direkt gezeichneten Schadenversicherungsgeschäft in Italien (1940-1981)	534
TAB. 184: Anzahl der einheimischen und ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1949-1981	536
TAB. 185: Prämieeinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1955-1959	537

TAB. 186: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1963-1967	538
TAB. 187: Prämieinnahmen der sieben größten einheimischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Italien 1955-1959	538
TAB. 188: Übernommene See- und Transport-Rückversicherungen der ausländischen VU in Italien 1955-1959	539
TAB. 189: Prämienaldo des aktiven/passiven Rückversicherungsgeschäfts der italienischen Versicherungsunternehmen 1940-1978 (einheimisches und ausländisches Portfolio)	542
TAB. 190: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Nicht-Leben-Auslandsgeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen der italienischen Versicherungsunternehmen 1940-1978	543
TAB. 191: Internationale Versicherungstransaktionen des italienischen Nichtleben- und Transportversicherungsmarktes 1929-1971	543

#### 10.7. SCHWEDEN

TAB. 192: Errichtung schwedischer Agenturen durch ausländische Transportversicherer zwischen 1851 und 1870	549
TAB. 193: Brutto-Prämieinnahmen der schwedischen Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften im See- und Transportversicherungsgeschäft 1887-1914	558
TAB. 194: Geschäft der ausländischen See- und Transportversicherungsgesellschaften in Schweden 1887-1888	559
TAB. 195: Nettoprämieinnahmen, Schadenzahlungen und Ausgaben für Provisionen und Verwaltungskosten der Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft und der Norddeutschen Versicherungs-Gesellschaft im schwedischen Transportversicherungsgeschäft 1887 und 1888	559
TAB. 196: Deutsche Transportversicherungs-Gesellschaften in Schweden im Jahre 1893	560
TAB. 197: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen der ausländischen Transportversicherer in Schweden, 1887-1919	561
TAB. 198: Bruttoprämieinnahmen, abgegebene Rückversicherungen und Nettoprämien des von ausländischen Versicherungsunternehmen abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Schweden 1912-1913 (einschl. Reisegepäck- und Valorenversicherung)	564
TAB. 199: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungs-Geschäfts und in Rückdeckung übernommener Transportversicherungen der ausländischen Versicherungsunternehmen in Schweden 1914	564
TAB. 200: Anzahl der schwedischen Transportversicherer im eigentlichen (See-) Transportversicherungsgeschäft, 1912-1935	570
TAB. 201: Prämieinnahmen des im Ausland abgeschlossenen Transportversicherungs-Direktgeschäfts der schwedischen Versicherungsgesellschaften	571
TAB. 202: Brutto-Prämieinnahmen, abgegebene Rückversicherungen und Nettoprämien des Seeversicherungsgeschäfts der schwedischen VU 1920-1945	571
TAB. 203: Verteilung des schwedischen Seeversicherungs-Direktgeschäfts auf die Gruppen der einheimischen Versicherer nach Unternehmensformen 1920-1945	572
TAB. 204: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Land- und Luft-Transportversicherungsgeschäfts (ohne Seekasko- und Seewarentransportversicherungen) der schwedischen VU 1920-1927	572
TAB. 205: Verteilung des gesamten (in- und ausländischen) See-Rückversicherungsgeschäfts (aktiv) der schwedischen VU auf die Gruppen der einheimischen Versicherer nach Unternehmensformen 1920-1945	573
TAB. 206: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Seeversicherer 1920-1945	574
TAB. 207: Übersicht zur Geschäftstätigkeit ausländischer Transportversicherer in Schweden 1920	575
TAB. 208: Übersicht zur Geschäftstätigkeit ausländischer Transportversicherer in Schweden 1937-1945	577
TAB. 209: Übersicht zur Geschäftstätigkeit ausländischer Transportversicherer in Schweden 1950-1955	578
TAB. 210: Anzahl und Herkunftsländer der Transportversicherungsunternehmen in Schweden 1912-1950	578
TAB. 211: Anzahl und Prämieinnahmen der im Transportversicherungsgeschäft tätigen schwedischen VU 1950-1982	581

TAB. 212: Entwicklung des Versicherungsbestands in der Seekasko-Versicherung in Schweden (direkt gezeichnetes Portefeuille)	581
TAB. 213: Veränderung des Fahrzeugbestands der schwedischen Handelsflotte 1956-1962 (in Dienst gestellte Schiffe)	582
TAB. 214: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Transportversicherer 1950-1982	584
TAB. 215: Prämien-Saldo der internationalen Schadenversicherungs-Transaktionen der schwedischen Versicherungsunternehmen, 1935-1987: Gegenüberstellung von direkt abgeschlossenem Geschäft und Rückversicherungsgeschäft	585
TAB. 216: Saldo der internationalen Transaktionen der schwedischen Versicherungsunternehmen im direkt gezeichneten Transportversicherungsgeschäft, 1935-1982	587
TAB. 217: Aktives Rückversicherungsgeschäft der schwedischen Schadenversicherer total, übernommene MAT-Rückversicherungen der schwedischen Schadenversicherer aus dem In- und Ausland und aus dem Ausland übernommene Schaden-Rückversicherungen der schwedischen VU, 1965-1972	588

#### 10.8. NORWEGEN

TAB. 218: Seeversicherung in Norwegen 1850-1877	593
TAB. 219: Deutsche Transportversicherer in Norwegen 1912 und 1914	605
TAB. 220: Transportversicherungsgeschäft der norwegischen Versicherungsunternehmen 1949-1984 (ohne Luftfahrt-Kaskorisiken; ab 1970 einschl. übernommener Versicherungen gegen Kriegsrisiko)	608
TAB. 221: Prozentualer Anteil ausländischer VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Norwegen 1946-1986 (excl. aviation hull risks)	610
TAB. 222: Anzahl der in- und ausländischen Transportversicherer in Norwegen 1914-1959	611
TAB. 223: Generalagenturen ausländischer Schadenversicherungsunternehmen in Norwegen 1914-1959, geordnet nach Heimatländern	611

#### 10.9. DÄNEMARK

TAB. 224: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der einheimischen und der ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften in Dänemark 1921/22 und 1931/32	614
TAB. 225: Bruttoprämieinnahmen der dänischen Versicherungsunternehmen (einschl. profess. Rückversicherer und Auslandsgeschäft) und der in Dänemark arbeitenden ausländischen Erstversicherer 1929-1931	614
TAB. 226: Gesamtzahl der zugelassenen ausländischen Nichtleben-Versicherer und Anzahl der Transportversicherungsrisiken zeichnenden ausländischen Versicherer in Dänemark 1936-1952	615
TAB. 227: Anzahl der in Dänemark arbeitenden direkt und/oder indirekt Seeversicherungen ( <i>Søforsikring</i> exkl. Luftfahrt-Kasko / <i>Luftfartforsikr.</i> ) abschließenden VU	615
TAB. 228: Anzahl und Herkunftsländer der See-Transportversicherungsunternehmen in Dänemark (nur direkt abschließende VU), in ausgewählten Jahren 1947-1979	616
TAB. 229: In Dänemark direkt abgeschlossenes P&I Geschäft des Skuld im Verhältnis zum direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäft der übrigen ausländischen Gesellschaften, 1947-1990	617
TAB. 230: Aktives Rückversicherungsgeschäft der dänischen Versicherungsunternehmen (direkt zeichnende Gesellschaften + professionelle Rückversicherer), 1928-1929	618
TAB. 231: Gesamtes Nichtleben-Versicherungsgeschäft der dänischen VU 1947-1990: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts, übernommene Rückversicherungen und zederte Prämien (jeweils zeitlich abgegrenzte, „verdiente“ Beitragseinnahmen)	619
TAB. 232: Anteil des Auslandsgeschäfts an den direkten Prämieinnahmen der dänischen Nicht-Lebens-Versicherer in der See- und Transportversicherung & Anteil der ausländischen Nicht-Lebensversicherer am direkt abgeschlossenen dänischen See- und Transportversicherungsgeschäft	620
TAB. 233: Foreign Premium Income (Premiums earned / <i>Præmier med reserveregulering</i> ) of Danish Companies: Marine insurance as % of Total Foreign Non-Life Insurance Premiums	621

TAB. 234: Aus dem Ausland übernommene See- und Transport-Rückversicherungen der dänischen Nicht-Lebens-Versicherer und aus Dänemark übernommene See- und Transport-Rückversicherungen der dort direkt zeichnenden ausländischen Nicht-Lebens-Versicherer	622
TAB. 235: Prämiensaldo der internationalen Versicherungstransaktionen der dänischen Nichtleben-Versicherer 1964-1972 („uden reserveregulering“)	622
TAB. 236: Brutto-Prämieneinnahmen ( <i>MED RESERVEREG.</i> ) der dänischen VU in Sachversicherungszweigen insgesamt (im In- u. Ausland) und der ausländischen VU in Sachversicherungszweigen in Dänemark	623

#### 10.10. FINNLAND

TAB. 237: Prämieneinnahmen der in- und ausländischen VU in Finnland 1896	625
TAB. 238: See- und Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der finnischen Aktiengesellschaften (direktes + indirektes Geschäft im In- und Ausland) und direktes See- und Transportversicherungsgeschäft ausländischer Gesellschaften in Finnland, 1892-1923	626
TAB. 239: Prämieneinnahmen, Schäden und Unkosten der in- und ausländischen Versicherungsunternehmen im finnischen See- und Transportversicherungsgeschäft, 1906-1910	627
TAB. 240: Schadenquoten des See- und Transportversicherungs-Gesamtgeschäfts der finnischen Aktiengesellschaften (direktes + indirektes Geschäft im In- und Ausland) und des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäft ausländischer Gesellschaften in Finnland, 1892-1937	627
TAB. 241: Entwicklung des direkt übernommenen finnischen Kapital-Lebensversicherungsbestands und des Rentenversicherungsbestandes 1892-1939	629
TAB. 242: Entwicklung der Prämieneinnahmen in der Unfallversicherung in Finnland 1892-1923	629
TAB. 243: Entwicklung des direkt übernommenen Versicherungsbestandes und der Prämieneinnahmen in der finnischen Glas(bruch-)versicherung 1892-1923	630
TAB. 244: Anzahl und Brutto-Prämieneinnahmen der ausländischen Transportversicherer in Finnland, 1916-1933	631
TAB. 245: In ausländischem Besitz befindliche Unternehmen in Finnland in der Zwischenkriegszeit	633
TAB. 246: Auslandsgeschäft der finnischen VU im Seeversicherungsgeschäft 1944	635
TAB. 247: Verteilung der Prämieneinnahmen des direkten finnischen Transportversicherungsgeschäfts auf die einzelnen Unternehmen 1960-1974	638
TAB. 248: Verteilung der Prämieneinnahmen des direkten finnischen Transportversicherungsgeschäfts (Kasko / Waren) auf die einzelnen Unternehmen 1980	638
TAB. 249: Zedierte Prämien des finnischen Transport-Direktversicherungsgeschäfts der finnischen VU 1960-1974	639
TAB. 250: Schadenzahlungen im finnischen Transport-Direktversicherungsgeschäft der finnischen VU 1960-1974	639
TAB. 251: Vergleich der Zuwachsraten der Prämienbeträge des Brutto-Gesamtgeschäfts und der Beträge der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen der finnischen Sach-Erstversicherer 1955-1970	640
TAB. 252: Auslandsgeschäft der finnischen VU im Transportversicherungsgeschäft 1955	641
TAB. 253: Prozentualer Anteil der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen am Brutto-Prämieneinkommen der finnischen Schadenversicherer in den wichtigsten Sachversicherungszweigen, 1942-1957	642
TAB. 254: Prozentualer Anteil der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen an der Gesamtsumme des in Rückdeckung gegebenen Teils der eingenommenen Bruttoprämien der finnischen Schadenversicherer in den wichtigsten Sachversicherungszweigen, 1942-1957	642
TAB. 255: Prämien-Saldo der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Schadenversicherungsgesellschaften in den wichtigsten Sachversicherungssparten, 1942-1957	644
TAB. 256: Gesamt-Auslandsgeschäft der finnischen Versicherungsgesellschaften 1974-1980	647
TAB. 257: Anteil einzelner finnischer Versicherungsunternehmen am Auslandsportefeuille der finnischen Versicherungswirtschaft 1974 und 1980	647
TAB. 258: (Netto-) Saldo internationaler Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Sachversicherungsunternehmen 1948-1974	649

## 10.11. GRIECHENLAND

TAB. 259: Standorte von Filialen und Hauptvertretungen der wichtigsten griechischen Schifffahrtsunternehmen 1914-1990 (Auswahl)	651
TAB. 260: Verteilung der griechischen Handelsschiffstonnage nach geographischem Hauptsitz der griechischen Schifffahrtsunternehmen 1914-1990	652
TAB. 261: Griechisch kontrollierter Handelsschiffsbestand nach Flaggen 1938-1976	656
TAB. 262: Griechisch kontrollierte Handelsschiffstonnage 1959-1970	657
TAB. 263: Konzernstruktur und Flottengröße einiger griechischer und griechisch-amerikanischer Schifffahrtsclans 1970	659
TAB. 264: Anzahl der Totalverluste nach Flaggenstaaten 1968-1972: Griechenland, Liberia und Panama	660
TAB. 265: Totalverlust-Quote der Handelsschiffahrt weltweit, 1964-1973	660
TAB. 266: Bruttoprämieinnahmen des in Griechenland abgeschlossenen Feuer- und sonstigen Nichtlebensversicherungs-Geschäfts der griechischen und der ausländischen Gesellschaften 1925-1929	662
TAB. 267: Anzahl der in Griechenland tätigen ausländischen VU nach nationaler Herkunft 1959, 1964 und 1968	667
TAB. 268: Anzahl der griechischen und in Griechenland tätigen ausländischen VU nach einzelnen Versicherungszweigen 1959 und 1964	667
TAB. 269: Anteil der Warentransportversicherung am Prämienaufkommen des gesamten direkt abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts in Griechenland und Anteil der Warentransportversicherung am Prämienaufkommen des von den ausländischen Gesellschaften in Griechenland abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts 1945-1953	668
TAB. 270: Prämieinnahmen in der Warentransportversicherung in Griechenland 1945-1953	669
TAB. 271: Bruttoprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Nichtlebens-Versicherungsgeschäft der einheimischen und ausländischen Gesellschaften auf dem griechischen Versicherungsmarkt 1945-1953	670
TAB. 272: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen VU im griechischen Schadenversicherungsgeschäft (Feuer-, (Waren-) Transport- und Unfallversicherung), umgerechnet in britische Pfund Sterling, 1949-1953	670
TAB. 273: Gesamtprämieinnahmen des direkt und indirekt abgeschlossenen Nichtlebens-Versicherungsgeschäfts der griechischen VU (einschl. deren Auslandsgeschäfts) und der ausländischen VU in Griechenland 1945-1955	671
TAB. 274: Prämieinnahmen und Schadenzahlungen des 1963 von den unter Kontrolle der staatlichen griechischen Handelsbank gegründeten Kaskoversicherungspools ("Greek Hull Insurance Pool") 1963-1972	682
TAB. 275: Übersicht über die von einheimischen und ausländischen Gesellschaften in Griechenland erzielten Prämieinnahmen in den wichtigsten Schadenversicherungszweigen 1959-1964	683
TAB. 276: Anzahl, Flagge und Bruttotonnage / Bautyp der unter griechischer Kontrolle stehenden Handelsschiffe 1966	684
TAB. 277: Anzahl, Flagge und Bruttotonnage der unter griechischer Kontrolle stehenden Handelsschiffe 1959	685
TAB. 278: Beteiligung des Reederkapitals an der griechischen Versicherungsindustrie 1965-1975	687
TAB. 279: Prämieinnahmen, bezahlte und ausstehende Schäden der einheimischen und ausländischen Gesellschaften auf dem griechischen Versicherungsmarkt 1974	688
TAB. 280: Prämieinnahmen und Schadenzahlungen im griechischen Transportversicherungsgeschäft 1974	688
TAB. 281: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen VU im Nichtlebensversicherungsgeschäft (außer Schiffs- und Luftfahrtkasko) in Griechenland 1975-1979	689
TAB. 282: Verteilung der Netto-Prämieinnahmen im griechischen See- und Transportversicherungsgeschäft 1976-1977	689

## 10.12. JAPAN

TAB. 283: Gesamteinnahmen im Seekasko- und Seewaren-Transportversicherungsgeschäft der japanischen Gesellschaften, 1892/93-1911/12	703
TAB. 284: Prämieinnahmen der Tokyo Marine im Seeversicherungsgeschäft 1889-1897	705

TAB. 285: Geschäft der Tokyo Marine in England 1890-1892: Prämieeneinnahmen im Seeversicherungsgeschäft	705
TAB. 286: Durchschnittliche Versicherungssumme pro Police der japanischen und der ausländischen VU in der Feuer- bzw. Seeversicherung 1907-1919	710
TAB. 287: Anzahl und Tonnage der japanischen Handelsflotte 1912-1927 (einschl. Segelschiffen, deren Tragkraft in <i>koku</i> bestimmt wurde)	712
TAB. 288: Warenwerte im Ein- und Ausfuhrhandel Japans 1887-1928 (in laufenden Preisen)	712
TAB. 289: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der japanischen Schadenversicherungs-Gesellschaften in den 1930er Jahren	716
TAB. 290: Invisible Trade of Japan (Estimated Figures): Assets (Invisible Exports), 1923-1933	720
TAB. 291: Invisible Trade of Japan (Estimated Figures): Liabilities (Invisible Imports), 1923-1933	721
TAB. 292: Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen des japanischen Versicherungsmarkts 1923-1937	721
TAB. 293: Assets of the Tokyo Marine and Fire Insurance Co. in 1929	722
TAB. 294: Direkt abgeschlossenes Schadenversicherungs-Auslandsgeschäft der Tokyo Marine, Taisho (Mitsui), Sumitomo und Nippon 1972-1995	733
TAB. 295: Direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften	734
TAB. 296: Aus dem Ausland übernommene und ins Ausland zederte Rückversicherungsprämien der Tokyo Marine, 1971-1995	735
TAB. 297: Tochtergesellschaften und Beteiligungen der Tokyo Marine and Fire Ins. Co., Ltd. (Stand: 1980)	736
TAB. 298: Invisible Trade Balance of Japan, 1953-1960	740
TAB. 299: Balance of International Payments of Japan: Insurance Service transactions on international Shipments	741
TAB. 300: Balance of International Payments of Japan: Insurance Service transactions (excl. Insurance on international shipments) and total Volume of Service transactions, 1965-1971	742
TAB. 301: (Net) Balance of international Non-Life insurance transactions of Japanese companies 1972-1995	742
TAB. 302: (Net) Balance of international transacted hull insurance business of Japanese companies 1972-1995	744
TAB. 303: (Net) Balance of international transacted cargo insurance business of Japanese companies 1972-1995	745
TAB. 304: Balance of international Non-Life insurance transactions effecting the balances-of-payments of Japan 1972-1995	746

### 10.13. VEREINIGTE STAATEN VON AMERIKA

TAB. 305: Anzahl und geschätzte Marktanteile im US-amerikanischen Transportversicherungsgeschäft 1905	748
TAB. 306: Prämieeneinnahmen der deutschen Transportversicherungs-Gesellschaften im kalifornischen Seeversicherungsgeschäft	749
TAB. 307: Bruttoprämieeneinnahmen und Schadenzahlungen der 20 größten, aus anderen Bundesstaaten der U.S.A. oder aus dem Ausland stammenden Feuer- oder Feuer-/Transportversicherungsgesellschaften im U.S.-Bundesstaat New York in 1868	751
TAB. 308: Seeversicherungsgeschäft in Kalifornien 1880-1889	751
TAB. 309: Schadenversicherungsgeschäft der in- und ausländischen Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften in den U.S.A. (einschl. exterritorialer Besitzungen), 1890 bis 1941	752
TAB. 310: Marine-Insurance in den Vereinigten Staaten 1929-1930: Prämien nach Abzug des aktiven Rückversicherungsgeschäftes	752
TAB. 311: <i>Net Premiums written</i> und <i>Net Losses paid</i> der US-amerikanischen und ausländischen VU in der Transportversicherung im Bundesstaat New York, 1925-1948	753
TAB. 312: Prämieeneinnahmen der U.S.-amerikanischen Versicherungsgesellschaften im Ausland und der ausländischen Versicherungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten, 1919-1938	757



#### 10.14. **MEXIKO:** VON DER NATIONALISIERUNG DES DIREKTVERSICHERUNGSMARKTES ZUR DEREGULIERUNG UNTER NAFTA

TAB. 313: Bruttoprämien der Direktversicherer im mexikanischen Geschäft 1893-1939	761
TAB. 314: Bruttoprämieneinnahmen im direkten Transportversicherungsgeschäft in Mexiko 1925	761
TAB. 315: Bruttoprämieneinnahmen im direkten Transportversicherungsgeschäft in Mexiko 1928	761
TAB. 316: Bruttoprämieneinnahmen im direkten in- und ausländischen Versicherungsgeschäft: Anteil der Transportversicherung am gesamten direkten Lebens- und Schadenversicherungsgeschäft ( <i>Operaciones danos</i> ) der mexikanischen VU, 1932-1964	762
TAB. 317: Bruttoprämieneinnahmen und Prämienrückbehalt im See- und Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen Versicherungsunternehmen, 1939-1971	762
TAB. 318: Prämien des Direktgeschäfts, aus dem Ausland übernommene und ins Ausland zedierte Prämien und Selbstbehalt im Inland der mexikanischen VU im Transportversicherungsgeschäft	767
TAB. 319: Prämien des in- und ausländischen Direktgeschäfts, aus dem Inland und dem Ausland übernommene und ins Inland und Ausland zedierte Prämien und Selbstbehalt der mexikanischen VU im Transportversicherungsgeschäft 1957-1964	768
TAB. 320: Bruttoprämieneinnahmen der mexikanischen VU im direkten Geschäft und im aktiven Rückversicherungsgeschäft mit dem Ausland, ins Ausland zedierte Prämien und Prämienrückbehalt im Inland 1932-1978: Schadenversicherung) und Transportversicherung	768
TAB. 321: Bruttoprämieneinnahmen der mexikanischen VU im direkten Geschäft und im aktiven Rückversicherungsgeschäft mit dem Ausland, ins Ausland zedierte Prämien und Prämienrückbehalt im Inland 1980-2001: Schadenversicherung	769
TAB. 322: Verteilung der ins Ausland zedierten bzw. von dort übernommenen Rückversicherungen der mexikanischen VU nach Kontinenten: gesamte Schadenversicherung ( <i>Operaciones de danos</i> ; ohne <i>operaciones de vida</i> und <i>accidentes y enfermedades</i> ) und See- und Transportversicherung, 1950-1964	772
TAB. 323: Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts, der aus dem Ausland übernommenen und ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1951-1971: See- und Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer	773
TAB. 324: Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts, der aus dem Ausland übernommenen und ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1951-1971: Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen	775
TAB. 325: Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts, der aus dem Ausland übernommenen und ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1980-2001: Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen	777
TAB. 326: Sachversicherungsgeschäft der peruanischen VU: Schadenquoten des inländischen Brutto-Direktgeschäfts und der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen 1950-1957	778
TAB. 327: Bruttoprämieneinnahmen der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen der mexikanischen Direktversicherer im See- und Transportversicherungsgeschäft 1950-1964	780
TAB. 328: Ins Ausland zedierte See- und Transportversicherungs-Prämien der mexikanischen Direktversicherer 1950-1964	780
TAB. 329: INS AUSLAND ZEDIERTE UND AUS DEM AUSLAND ÜBERNOMMENE SEE- UND TRANSPORTRÜCKVERSICHERUNGEN: ÜBERSICHT FÜR DIE JAHRE 1957-1958 NACH EINZELNEN LÄNDERN	781
TAB. 330: Anteil der ans Ausland bezahlten Rückversicherungsprämien am Gesamtgeschäft 1951-1971	782
TAB. 331: Liberalisierung des ausländischen Besitzes mexikanischer Versicherungsunternehmen: Abbau der Beteiligungsbeschränkungen unter NAFTA seit 1994	784
TAB. 332: Anzahl der in den einzelnen Versicherungssparten tätigen VU in Mexiko, 1980-2001	786
TAB. 333: Brutto-Prämieneinnahmen im Nicht-Leben-Versicherungsgeschäft in Mexiko, einheimische Gesellschaften und Gesellschaften mit ausländischer Mehrheits-Beteiligung	786

TAB. 334: Prämieinnahmen im MAT-Geschäft in Mexiko: mexikanische VU und VU in Mexiko mit ausländischer Mehrheits-Beteiligung	787
TAB. 335: Bruttoprämieinnahmen im direkten und indirekten Geschäft, zedierte Prämien und Prämienrückbehalt der mexikanischen VU 1980-2001 (Gesamtes Leben- und Schadenversicherungsgeschäft)	788
TAB. 336: Bruttoschäden im direkten und indirekten Geschäft, Schadenzahlungen für übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland und aus dem Ausland erstattete Beträge aus zedierten Rückversicherungen 1980-2001 (Gesamtes Leben- und Schadenversicherungsgeschäft)	788
TAB. 337: Bruttoprämieinnahmen im direkten und indirekten Geschäft, zedierte Prämien und Prämienrückbehalt der mexikanischen VU 1980-2001 (nur Schadenversicherung)	788
TAB. 338: Bruttoschäden im direkten und indirekten Geschäft, Schadenzahlungen für übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland und aus dem Ausland erstattete Beträge aus zedierten Rückversicherungen 1980-2001 (nur Schadenversicherung)	789

#### 10.15. ARGENTINIEN

TAB. 339: Participation of Foreign Insurance Companies in the Argentinean Market in 1913: Number of policies and share in amounts insured	792
TAB. 340: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1913-1938	793
TAB. 341: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen (Nicht-Leben-Versicherungsgeschäft) des INdeR 1966-1971: Übernommene Rückversicherungen ausländischer Zedenten und ins Ausland abgegebene Retrozessionen	799
TAB. 342: Prozentuale Verteilung der Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts auf dem argentinischen Versicherungsmarkt 1939-1964	801
TAB. 343: Entwicklung der Gesamtprämieinnahmen (Leben- und Schadenversicherung) im direkt abgeschlossenen Geschäft der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1944-1960 (in festen Preisen von 1944)	801
TAB. 344: Entwicklung der Gesamtprämieinnahmen (Leben- und Schadenversicherung) im direkt abgeschlossenen Geschäft der in Argentinien arbeitenden einheimischen und ausländischen Versicherungsunternehmen 1959-1966 (in laufenden und festen Preisen)	802
TAB. 345: Einnahmen und Ausgaben des Transportversicherungsgeschäfts der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1946-1951	802
TAB. 346: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft und gesamten Schaden-Erstversicherungsgeschäft der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1943-1969	803
TAB. 347: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft in Argentinien 1943/44-1974/75 (in laufenden Preisen und festen Preisen von 1959/60)	804
TAB. 348: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts in Argentinien 1938-1975 (einh. + ausländ. VU inkl.): Lebensversicherung, Nichtlebensversicherung und Transportversicherung; prozentualer Anteil der Transportversicherung an den Beitragseinnahmen der Schadenversicherung	804
TAB. 349: Anzahl der in Argentinien zum Geschäftsbetrieb zugelassenen in- und ausländischen Versicherungsunternehmen 1938-1975	805
TAB. 350: Beitragseinnahmen für in Rückdeckung übernommene Versicherungen und Retrozessionen, retrozedierte Prämien des INdeR 1955-1958	806
TAB. 351: Beitragseinnahmen für in Rückdeckung übernommene Versicherungen und Retrozessionen, retrozedierte Prämien des INdeR 1968	807
TAB. 352: Prämieinnahmen im See- und Transportversicherungsgeschäft der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien während der Rechnungslegungsperiode Juli 1971-Juni 1972	807
TAB. 353: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäft der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien 1969 & 1975	808
TAB. 354: Gesamtprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft (alle Sparten) der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien	808

#### 10.16. **BRASILIEN**

TAB. 355: Anzahl der in Brasilien tätigen ausländischen Versicherungsgesellschaften 1937 und 1940	813
TAB. 356: Elementarversicherungsgeschäft der brasilianischen und der ausländischen Versicherungsgesellschaften in Brasilien 1932-1937	813
TAB. 357: Rückversicherungsverkehr des I.R.B. mit brasilianischen VU und in Brasilien tätigen ausländischen Direktversicherern 1952	818
TAB. 358: Rückversicherungsverkehr des I.R.B. mit in Brasilien zugelassenen in- und ausländischen Direktversicherern, übernommene Rückversicherungen von (nichtzugelassenen) Zedenten im Ausland und Retrozessionen an den internationalen Markt 1955-1958	819
TAB. 359: Betriebsergebnisse der brasilianischen Versicherungsunternehmen (Netto-Ertragsrechnung nach Abzug zedierter Rückversicherungen) 1948-1953	822
TAB. 360: Betriebsergebnisse der in Brasilien arbeitenden ausländischen VU (Netto-Ertragsrechnung nach Abzug zedierter Rückversicherungen) 1948-1953	822
TAB. 361: Prämieinnahmen der am brasilianischen Transportversicherungsmarkt tätigen VU im Erstgeschäft 1946-1955 (nominales und reales Prämienwachstum)	823
TAB. 362: Prämieinnahmen des Warentransportversicherungsgeschäfts am brasilianischen Versicherungsmarkt 1950-57	823
TAB. 363: Schadenzahlungen des Warentransportversicherungsgeschäfts am brasilianischen Versicherungsmarkt 1950-1957	824
TAB. 364: Prämieinnahmen für direkt abgeschlossene Versicherungen in Brasilien (einheimische + ausländische VU inkl.) 1950-1957: Vergleich des Beitragsaufkommens in einzelnen Versicherungszweigen	824
TAB. 365: Prämieinnahmen des Auslandsgeschäfts der brasilianischen Direktversicherer und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen des I.R.B. 1971-1979	826

#### 10.17. **CHILE**

TAB. 366: Übernommene Rückversicherungen, Retrozessionen und Eigenbehaltsprämien der Caja Reasuradora de Chile in der Sparte Transport, 1934-1938	830
TAB. 367: Übernommene Rückversicherungen und Eigenbehaltsprämien der Caja Reasuradora de Chile 1961/62-1965/66	830
TAB. 368: Bruttoprämieinnahmen des in Chile abgeschlossenen Feuerversicherungsgeschäfts der einheimischen und der ausländischen VU 1926-1931	830
TAB. 369: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsgesellschaften im Warentransportversicherungsgeschäft in Chile 1926-1931	831
TAB. 370: Marine & Transport Premium Income of Foreign Insurance Companies in Chile 1925	831
TAB. 371: Prämien und Schäden der einheimischen und der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Chile 1950-1952	832

#### 10.18. **PERU**

TAB. 372: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen peruanischen Geschäft der einheimischen Gesellschaften 1949-1961	834
TAB. 373: Einnahmen und Zahlungen in Zusammenhang mit internationalen Rückversicherungstransaktionen (Nichtlebenversicherung ohne Arbeiterunfallversicherung) der peruanischen Versicherungsindustrie 1949-1958	834
TAB. 374: In Zusammenhang mit internationalen Versicherungstransaktionen stehende Einnahmen und Ausgaben der peruanischen Versicherungswirtschaft als Bestandteil der Zahlungsbilanz des Landes 1942-1955	835
TAB. 375: Bruttoprämieinnahmen, zederte Rückversicherungen und Nettoprämien der peruanischen Versicherungsindustrie 1964	836
TAB. 376: Einnahmen und Zahlungen des Rückversicherungsverkehrs mit peruanischen und ausländischen Zedenten und Retrozessionaren der REASEGURADORA PERUANA S.A. 1978	839

#### 10.19. **VENEZUELA:** „NATIONALISM WITHOUT NATIONALIZATION“: STAATLICHE EINGRIFFE ZUR „ZWANGSEINBÜRGERUNG“ AUSLÄNDISCHER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN (OHNE VERSTAATLICHUNG VON TEILEN DES VERSICHERUNGSMARKTS)

TAB. 377: Deckungsgrad der venezolanischen Verbindlichkeiten durch kurzfristig realisierbare Vermögen und langfristige Anlagen der in- und ausländischen VU in Venezuela 1950-1955	841
--	-----

TAB. 378: Ausländische Direktinvestitionen (brutto) in Venezuela 1963-1967	842
TAB. 379: Bruttoprämieneinnahmen der einheimischen und ausländischer VU in Venezuela 1947-1966 (gesamtes Leben- und Nichtlebenversicherungsgeschäft)	842

#### 10.20. **GUATEMALA:** AKKLIMATISIERUNG DURCH EINBÜRGERUNG: DIE ANPASSUNG DER AUSLÄNDISCHEN VERSICHERER AN DIE RADIKALE NATIONALISIERUNG DES GUATEMALISCHEN ERSTVERSICHERUNGSMARKTS 1966

TAB. 380: Prämieneinnahmen der einheimischen und der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Geschäft in Guatemala 1953-1967	844
TAB. 381: Prämieneinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Nichtlebensgeschäft 1956-1961	845

#### 10.21. **KOLUMBIEN**

TAB. 382: (Netto-) Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Kolumbien 1941-1954 (nach Abzug der innerhalb des inländischen Versicherungsmarkts zedierten Rückversicherungen)	847
TAB. 383: Bruttoprämieneinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Kolumbien 1941-1958	848
TAB. 384: Bruttoprämieneinnahmen der in Kolumbien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen im Nichtlebensgeschäft 1950-1953	849
TAB. 385: Anteil der einheimischen Versicherungsgesellschaften am Gesamt-Bruttoprämienaufkommen in Kolumbien, 1930-1955	849
TAB. 386: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der kolumbianischen Versicherungsunternehmen 1957-1960 (alle Sparten)	850
TAB. 387: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der kolumbianischen Versicherungsunternehmen 1968-1978 (alle Sparten)	851
TAB. 388: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der kolumbianischen Versicherungsunternehmen 1977/78 (Lebensversicherer, Schadenversicherer und professionelle Rückversicherer im einzelnen)	851

#### 10.22. **ARABISCHE LÄNDER**

TAB. 389: Operationsbeginn der ersten ausländischen und Gründungsdaten der ersten einheimischen Versicherungsunternehmen / Anzahl der einheimischen und der ausländischen VU (1960/61 bzw. 1982) in ausgewählten arabischen Staaten	854
TAB. 390: Prämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der einheimischen, der französischen und anderer ausländischer Versicherungsunternehmen in Marokko 1947-1955	857
TAB. 391: Gebuchte Bruttobeitragseinnahmen und zedierte Prämien des marokkanischen Versicherungsmarktes 1974-1978	858
TAB. 392: Prämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der in- und ausländischen Versicherungsgesellschaften (total) und LLOYD'S 1951-1952	859
TAB. 393: Anteil der ins Ausland zedierten Exzedenten an den Bruttoprämieneinnahmen der ägyptischen Versicherungsgesellschaften 1952	859
TAB. 394: Prämieneinnahmen in der See- und Luftfahrtversicherung im Irak 1960-1967	861
TAB. 395: Vergleich des irakischen Öl- und Ölproduktexportvolumens (Ausfuhr auf FOB-Basis) und der übrigen Güterexporte (Ausfuhr auf FOB- und CIF-Basis) 1966-1970	861
TAB. 396: Entwicklung der Gesamtbeitragseinnahmen der IRAQ REINSURANCE COMPANY 1971-1980	863
TAB. 397: Brutto-Gesamtprämieneinnahmen der IRAQ REINSURANCE COMPANY 1972-1974	863
TAB. 398: Prozentualer Anteil der See-Warentransportversicherung am gesamten Nichtleben-Beitragsaufkommen in ausgewählten arabischen Ländern in den 1970er Jahren	864
TAB. 399: Auswirkungen der internationalen Rückversicherungstransaktionen auf die Zahlungsbilanzen arabischer Länder. Exemplarisches Beispiel anhand der Daten ausgewählter (anonymer) arabischer Versicherungsunternehmen: an ausländische Rückversicherer bzw. Retrozessionäre abgegebenes Geschäft und von ausländischen Zedenten übernommene Rückversicherungen	865
TAB. 400: Internationale Versicherungstransaktionen in der Zahlungsbilanz des Iran 1946-1961	867
TAB. 401: Brutto-Prämieneinnahmen und Schadenzahlungen der IRAN INSURANCE COMPANY für übernommene Warentransportversicherungen im In- und Ausland 1936-1966	868

11. <b>Bewertung:</b> Nationalisierung der Versicherungsmärkte in Lateinamerika und in Nahost: Rückversicherungsmonopole und Transportversicherung	
TAB. 402: Anzahl der einheimischen und ausländischen VU in Argentinien und Brasilien 1930-1965	871
TAB. 403: Prozentuale Verteilung der Gesamtprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft (Leben- und Nichtlebensversicherung) auf die einheimischen und im Lande arbeitenden ausländischen VU in Argentinien und Chile 1948/49-1963/64	872

## **Verzeichnis der Abbildungen**

### **A) Allgemeiner Teil: Einführung in das Thema Seeversicherung**

4. Die Versicherungsindustrie im Spannungsfeld der strukturellen Transformation des internationalen Seetransportverkehrs nach dem Zweiten Weltkrieg:	
ABB. 1: Seefrachtaufkommen weltweit 1970-2004	118
ABB. 2: Domestic business of the world's 20 largest insurance markets 1950-1980 (direct premiums written) - Diminishing share of MAT business, Selection: Europe	125
ABB. 3: Domestic business of the world's 20 largest insurance markets 1950-1980 (direct premiums written) - Diminishing share of MAT business, Selection: North America	126
ABB. 4: Domestic business of the world's 20 largest insurance markets 1950-1980 (direct premiums written) - Diminishing share of MAT business, Selection: Other countries	126
ABB. 5: World Tanker fleet in relation to other vessels 1939-1977	132
ABB. 6: Aggregated loss tonnage reported by the Liverpool Underwriters' Association in 1967: share of FOCs	134
ABB. 7: Increasing size of tanker vessels since the Suez crisis	137

### **B) Spezieller Teil: Fallstudien zu internationalen Relationen ausgewählter Seeversicherungsmärkte**

7. Internationale Relationen des deutschen Seeversicherungsmarkts und der deutschen Transportversicherer vor 1914	
ABB. 8: Anzahl der Agenturen auswärtiger deutscher und ausländischer Seeversicherungsgesellschaften in Hamburg 1850-1872	199
ABB. 9: Verschlechterung des Geschäfts der deutschen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften, 1886-1913	224
ABB. 10: Prämieinnahmen der deutschen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften 1886-1914	225
ABB. 11: Anzahl der Totalverluste und Partikularschäden nach Angaben des Bureau Veritas	263
ABB. 12: Anzahl der Transportversicherungsgesellschaften in ausgewählten europäischen Ländern 1913 und 1920	266
ABB. 13: Anzahl der konzessionierten, die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in der Schweiz 1908-1926	278
ABB. 14: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen Deutschlands 1902-1917: Brutto-Prämieinnahmen des direkten + indirekten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	301
ABB. 15: Prämien-Saldo der internationalen Versicherungstransaktionen deutscher VU 1924-1938: Brutto-Prämieinnahmen des direkten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	303
ABB. 16: Prämien-Saldo internationaler Versicherungstransaktionen der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten deutschen Unternehmen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (Brutto-Prämieinnahmen des direkten Geschäfts) 1927-1938	311
ABB. 17: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an deutsche Rückversicherer abgegebene Versicherungsbeträge	314
ABB. 18: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an Rückversicherer im Ausland abgegebene Versicherungsbeträge	315

ABB. 19: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938	320
ABB. 20: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen*) (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938	322
ABB. 21: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938	323
ABB. 22: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen*) (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938	324
ABB. 23: Auslandssaldo des direkt abgeschlossenen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1924-1938	332

„BACKLASH“ IN DER ZWISCHENSTAATLICHEN MARKTINTEGRATION: DIE INTER-NATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNG IM SPANNUNGSFELD VON SCHIFFFAHRTSKRISE, HANDELSPOLITISCHEM PROTEKTIONISMUS UND ZAHLUNGSBILANZPROBLEMATIK ZWISCHEN DEN WELTKRIEGEN

8. Die internationale Verflechtung der deutschen See- und Transportversicherung und das internationale Angebot auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt nach Ende des Ersten Weltkrieges

ABB. 11: Anzahl der Totalverluste und Partikularschäden nach Angaben des Bureau Veritas	263
ABB. 12: Anzahl der Transportversicherungsgesellschaften in ausgewählten europäischen Ländern 1913 und 1920	266
ABB. 13: Anzahl der konzessionierten, die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in der Schweiz 1908-1926	278

9. Der Einfluss der Transportversicherung auf nationale Zahlungsbilanzen: eine Einführung am Beispiel Deutschlands vor dem Zweiten Weltkrieg

ABB. 14: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen Deutschlands 1902-1917: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten + indirekten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	301
ABB. 15: Prämien-Saldo der internationalen Versicherungstransaktionen deutscher VU 1924-1938: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	303
ABB. 16: Prämien-Saldo internationaler Versicherungstransaktionen der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten deutschen Unternehmen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts) 1927-1938	311
ABB. 17: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an deutsche Rückversicherer abgegebene Versicherungsbeträge	314
ABB. 18: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an Rückversicherer im Ausland abgegebene Versicherungsbeträge	315
ABB. 19: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938	320
ABB. 20: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen*) (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938	322
ABB. 21: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938	323
ABB. 22: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen*) (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938	324
ABB. 23: Auslandssaldo des direkt abgeschlossenen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1924-1938	332

## 10. Einzelbetrachtungen zu den internationalen Relationen ausgewählter nationaler See- und Transportversicherungsmärkte

### 10.1. **GROSSBRITANNIEN** (VEREINIGTES KÖNIGREICH)

ABB. 24: Decrease of MAT business in the total premium income of Lloyd's 1950-1975	357
ABB. 25: MAT-business of British insurers (excl. Lloyd's): expenses of management and technical surplus, 1944-1961	358
ABB. 26: Membership of Lloyd's 1970-1976	361
ABB. 27: Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only): Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions) 1952-1974	374
ABB. 28: Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad: Net premiums received on reinsurances assumed from abroad (commissions deducted) 1952-1974	375

### 10.2. **SCHWEIZ**

ABB. 29: Prozentualer Anteil des direkt abgeschlossenen schweizerischen Geschäfts am Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der sechs schweizerischen Transportversicherer 1886-1919	386
ABB. 30: Prämieinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in der Schweiz, 1907-1937	395
ABB. 31: Marktanteile der ausländischen VU im schweizerischen Binnengeschäft: Vergleich des prozentualen Anteils der ausländischen Gesellschaften an den Bruttoprämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts und an der Summe der Bruttoprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft aller Versicherungszweige	396
ABB. 32: Verhältnis der Auslandsprämien der schweizerischen Transport-Erstversicherer (direktes und indirektes Geschäft; inkl. übernommener Rückversicherungen von Schweizergesellschaften) zu ihrem direkt gezeichneten Schweizergeschäft 1886-1930	401
ABB. 33: Vergleich der Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen VU 1944-1954: schweizerisches Geschäft und geschätztes Auslandsgeschäft	408
ABB. 34: Total direct Marine & Transport Premiums of Swiss direct-writing Non-Life Insurance Companies, 1946-1995 (selection of companies)	418
ABB. 35: Zunahme der technischen Belastung der Brutto-Prämieinnahmen im Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1938-1967	421
ABB. 36: Zunahme der technischen Belastung der Netto-Prämieinnahmen im Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1937-1995	421
ABB. 37: Anteil der Transportversicherung am Gesamtgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1923-1994	422
ABB. 38: Internationales Geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1931-1946: direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und geschätztes Netto-Prämienvolumen des ausländischen Rückversicherungsgeschäftes	424
ABB. 39: Internationales Geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1946-1976: direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und geschätztes Netto-Prämienvolumen des ausländischen Rückversicherungsgeschäftes	425
ABB. 40: Internationales Geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1976-1995: direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und geschätztes Netto-Prämienvolumen des ausländischen Rückversicherungsgeschäftes	426
ABB. 41: Prozentualer Anteil der Transportversicherung am direkt abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer im Ausland, 1931-1986	429
ABB. 42: Ertragsbilanz der Schweizer Direkt- und Rückversicherer (Prämien abzgl. Schäden) 1947-2006	431
ABB. 43: Bilanz der laufenden Transaktionen der schweizerischen Privatversicherung mit dem Ausland: Ausgaben (Versicherungsimporte + ans Ausland geleistete Schadenzahlungen) in Prozent der Einnahmen (Versicherungsexporte + aus dem Ausland erhaltene Schadenerstattungen) 1950-2006	432

### 10.3. DER WESTDEUTSCHE TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT SEIT 1948

ABB. 44: Jährliche Zuwachsraten des Brutto-Prämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der DTV-/GdV-Mitgliedsgesellschaften 1961-2004	455
---	-----

### 10.4. FRANKREICH

ABB. 45: Anteil der ausländischen Gesellschaften (%) an den Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts in Frankreich 1946-1985	475
ABB. 46: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1937-1958	483
ABB. 47: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1963-1993	484
ABB. 48: Direkt abgeschlossenes Unfall- und Schaden-Auslandsgeschäft und aus dem Ausland übernommene Unfall- und Schaden-Rückversicherungen der französischen Erstversicherer (einschl. des direkten bzw. indirekten Auslandsgeschäfts der in Frankreich ansässigen Agenturen ausländischer Versicherungsunternehmen) und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen der professionellen französischen Rückversicherer, 1950-1989 (Darstellung auf logarithmischer Achse)	485
ABB. 49: Ergebnisbilanzen (Salden) der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen der beaufsichtigten französischen Versicherungsunternehmen	488
ABB. 50: Prozentuales Verhältnis der an ausländische Versicherer retrozedierten Prämien zur Gesamtsumme der (aus dem In- und Ausland) übernommenen Rückversicherungen der professionellen französischen Rück-VU in einzelnen Schadenversicherungszweigen 1948-1962	489
ABB. 51: Französischer Außenhandel: Saldo der Waren-Import-/Export-Transaktions-Nebenkosten 1973-1983	490
ABB. 52: Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen der französischen Versicherungswirtschaft 1973-1983	490
ABB. 53: Prozentualer Anteil der ausländischen Gesellschaften am direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft 1979-1993	491

### 10.5. ÖSTERREICH

ABB. 54: Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen und in Rückversicherung übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der direkt versichernden ausländischen Gesellschaften in Österreich-Ungarn 1898-1913	509
ABB. 55: Schadenzahlungen für eigene Rechnung (nach Abzug der zu Lasten der Rückversicherer gehenden Forderungen) in Prozent der Nettoprämieneinnahmen des Transportversicherungsgeschäfts der österreichisch-ungarischen VU (in- und ausländisches Gesamtgeschäft) und der ausländischen VU in Österreich-Ungarn 1885-1914	510
ABB. 56: Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1989 (I)	517
ABB. 57: Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1989 (II)	518
ABB. 58: Prämien-Saldo (verdiente Prämien) der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen der österreichischen Versicherungsunternehmen 1979-1992	522
ABB. 59: Anteil des im Ausland direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts am gesamten im Ausland direkt abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft der österreichischen VU	523

### 10.6. ITALIEN

ABB. 59: Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1946-1969	535
ABB. 60: Prämienvolumen des ausländischen Transport-Direktgeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen Transport-Rückversicherungen der italienischen VU sowie des italienischen Direktgeschäfts der ausländischen VU 1946-1963	540
ABB. 61: Schätzungsweiser Prämiensaldo der internationalen Schaden-Rückversicherungstransaktionen der italienischen Versicherungsunternehmen 1946-1966	541



### 10.7. SCHWEDEN

ABB. 62: Geschäftsverlauf der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften 1862-1886: Summe der Nettogewinne aus den Prämieinnahmen, Einnahmen aus Renten und Gesamtgewinn	555
ABB. 63: Bruttoprämieinnahmen und zederte Rückversicherungen der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften, 1862-1886	556
ABB. 64: Gesamtgeschäft der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften 1862-1886: Anzahl der abgeschlossenen Verträge und Versicherungssumme der übernommenen Risiken	556
ABB. 65: Prämienaufkommen der ausländischen Transportversicherer in Schweden a) in Prozent des gesamten Prämienaufkommens der schwedischen Transportversicherer b), 1887-1920	562
ABB. 66: Indirektes Seeversicherungsgeschäft (aktiv) der schwedischen VU (Direktversicherungs-Aktiengesellschaften + das Seegeschäft ausschließlich als Rückversicherer betreibende Unternehmen) 1920-1945	573
ABB. 67: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Seeversicherer 1920-1945	574
ABB. 68: Anteil direkt abgeschlossener Transportversicherungen an den Prämieinnahmen des gesamten direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der in- und ausländischen VU in Schweden, 1946-1982	579
ABB. 69: Jährliches Prämienwachstum des direkten Transportversicherungsgeschäfts und des gesamten direkten Schadenversicherungsgeschäfts in Schweden (in- und ausländische VU zusammen), 1948-1982	580
ABB. 70: Prozentualer Anteil der Transportversicherung an den Prämieinnahmen des gesamten direkt gezeichneten Schadenversicherungsgeschäfts der schwedischen VU 1958-1980	580
ABB. 71: Relation des Wachstums der Versicherungssummen und der Prämieinnahmen in der schwedischen Seekaskoversicherung 1956-1962	582
ABB. 72: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Transportversicherer 1950-1982	583
ABB. 73: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der schwedischen Versicherungsunternehmen im Ausland und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Schweden 1938-1975	584
ABB. 74: Prämien saldo der internationalen Schaden-Rückversicherungs-Transaktionen der schwedischen Versicherungsunternehmen 1938-1975	585
ABB. 75: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der schwedischen Versicherungsunternehmen im Ausland und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Schweden 1938-1975	586

### 10.8. NORWEGEN

ABB. 76: Prozentualer Anteil ausländischer VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts (exkl. Luftfahrt-Kasko) in Norwegen, 1912-1945	606
ABB. 77: Prozentualer Anteil ausländischer VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Norwegen, 1946-1986 (excl. aviation hull risks)	610

### 10.9. DÄNEMARK

ABB. 78: Entwicklung der Prämieinnahmen (verdiente Prämien/ <i>med reserveregulering</i> ) im Nichtleben-Versicherungsgeschäft der dänischen VU im Ausland 1948-1969	618
ABB. 79: Entwicklung der Prämieinnahmen (verdiente Prämien/ <i>med reserveregulering</i> ) im Nichtleben-Versicherungsgeschäft der dänischen VU im Ausland 1970-1990	619
ABB. 80: Anteil der See- und Transportversicherung am gesamten Nicht-Lebensversicherungs-Auslandsgeschäft der dänischen Schadenversicherer 1940-1979: Anteil an den Beitragseinnahmen und Anteil an den bezahlten Schäden (verdiente Prämien / " <i>Præmier med reserveregulering</i> ")	621

### 10.10. FINNLAND

ABB. 81: Schadenquoten des See- und Transportversicherungs-Gesamtgeschäfts der finnischen Aktiengesellschaften (direktes + indirektes Geschäft im In- und Ausland) und des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts ausländischer Gesellschaften in Finnland, 1892-1937	628
--	-----

ABB. 82: Gegenüberstellung des Brutto-Gesamtgeschäfts der finnischen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften und des direkten Geschäfts ausländischer Transportversicherer in Finnland, 1892-1910	628
ABB. 83: Anteil aus dem Ausland übernommener Transport-Rückversicherungen am Gesamt-Prämieneinkommen der finnischen Versicherungsgesellschaften 1955	640
ABB. 84: Anteil der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen am gesamten Transportversicherungs-Geschäft der finnischen Schadenversicherer, 1916-1957	641
ABB. 85: Prämien-Saldo der internationalen Transport-Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Versicherungsgesellschaften, 1944-1955	643
ABB. 86: Prämien-Saldo der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Schadenversicherungsgesellschaften in den Sparten Feuer-, Transport-, gesetzliche Kfz-Haftpflicht- und sonstige Kraftfahrzeug-Versicherung	643
ABB. 87: International reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies 1948-1968: Surplus of reinsurances accepted from Foreign companies, surplus of reinsurances ceded abroad and net result of Foreign reinsurance transactions	644
ABB. 88: International reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies 1968-1978: Surplus of reinsurances accepted from Foreign companies, surplus of reinsurances ceded abroad and net result of Foreign reinsurance transactions	645
ABB. 89: International reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies 1974-1984: Surplus of reinsurances accepted from Foreign companies, surplus of reinsurances ceded abroad and net result of Foreign reinsurance transactions	645

#### 10.11. GRIECHENLAND

ABB. 90: Anteil der Warentransportversicherung am gesamten Prämienaufkommen des direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der griechischen VU 1945-1964	668
ABB. 91: Wachstum der unter griechischer Flagge fahrenden Handelsschiffstonnage und der unter griechischer Kontrolle stehenden Gesamttonnage im Vergleich mit den Prämieneinnahmen des Kaskopools „Greek Hull Insurance Pool“ der unter Kontrolle der staatlichen Handelsbank stehenden griechischen Versicherer Phoenix Hellenic Ins. Co. S.A., Ioniki (General) Ins. Co. S.A. und General Ins. Co. of Greece S.A. 1966-1970	682

#### 10.12. JAPAN

ABB. 92: Anteil der Tokyo Marine and Fire am gesamten direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften 1972-1995	734
ABB. 93: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften 1972-1987	735
ABB. 94: Anteil der Kasko- und Cargoversicherung am gesamten direkt gezeichneten Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer 1972-1995	737
ABB. 95: Anteil der Kasko- und Cargoversicherung am gesamten direkt gezeichneten Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer 1972-1995	737
ABB. 96: (Net) Balance of international non-life insurance transactions of Japanese companies 1972-1995 (Darstellungsvariante 1)	743
ABB. 97: (Net) Balance of international non-life insurance transactions of Japanese companies 1972-1995 (Darstellungsvariante 2)	743
ABB. 98: Foreign direct premiums, foreign reinsurance acceptances and net balance of international transacted hull business of Japanese Non-Life companies 1972-1995	744
ABB. 99: Foreign direct premiums, foreign reinsurance acceptances and net balance of international transacted cargo business of Japanese Non-Life companies 1972-1995	745
ABB. 100: Balance of international Non-Life insurance transactions effecting the balances-of-payments of Japan 1972-1995	746

#### 10.13. VEREINIGTE STAATEN VON AMERIKA

ABB. 101: Schadenversicherungsgeschäft der in- und ausländischen Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften in den U.S.A. (einschl. exterritorialer Besitzungen), 1890 bis 1941	752
ABB. 102: Entwicklung der Sparten Ocean marine, Inland marine und Aircraft (Kasko) in den Vereinigten Staaten, 1925 bis 1958	753
ABB. 103: Saldo der Prämieinnahmen der U.S.-amerikanischen Versicherungsgesellschaften im Ausland und der ausländischen Versicherungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten, 1919-1935	757

#### 10.14. **MEXIKO:** VON DER NATIONALISIERUNG DES DIREKTVERSICHERUNGSMARKTES ZUR DEREGULIERUNG UNTER NAFTA

ABB. 104: Bruttoprämien des Direktgeschäfts, ins Ausland zedierte und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen der mexikanischen VU im Transportversicherungsgeschäft 1948-1971	768
ABB. 105: Schadenquoten im Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen VU 1951-1971	774
ABB. 106: Vergleich der Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen bzw. ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1951-1971: Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen	775
ABB. 107: Schadenquoten des inländischen Brutto-Direktgeschäfts und der ins Ausland zedierten Rückversicherungen der schwedischen VU (fire & casualty business / <i>skadeförsäkring</i> ) 1951-1975	776
ABB. 108: Schadenquoten des direkten Brutto-Inlandsgeschäfts und der ins Ausland zedierten Rückversicherungen der mexikanischen VU (Total) und der schwedischen VU (fire & casualty) 1951-1971	777
ABB. 109: Relation der aus dem Ausland übernommenen und der ins Ausland zedierten Prämien der mexikanischen Direktversicherer im See- und Transportversicherungsgeschäft 1950-1964	781

#### 10.15. **ARGENTINIEN**

ABB. 110: Prozentualer Anteil der ausländischen VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der Sparten Transport und Non-Life in Argentinien	803
ABB. 111: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts in Argentinien 1950-1975 (einh. + ausländ. VU inkl.): Lebensversicherung, Nichtlebensversicherung und Transportversicherung; prozentualer Anteil der Transportversicherung an den Beitragseinnahmen der Schadenversicherung	805

#### 10.16. **BRASILIEN**

ABB. 112: Insurances in the Balance of Payments of Brazil, 1947-1970	819
ABB. 113: Insurances in the Balance of Payments of Brazil, 1970-2006	820

#### 10.22. **ARABISCHE LÄNDER**

ABB. 114: Brutto-Prämieinnahmen der IRAN INSURANCE COMPANY für übernommene Warentransportversicherungen im In- und Ausland 1936-1966	867
ABB. 115: Anteil der Warentransportversicherung an den Gesamt-Bruttoprämieinnahmen der IRAN INSURANCE COMPANY 1936-1966	868

#### 11. **Bewertung:** Nationalisierung der Versicherungsmärkte in Lateinamerika und in Nahost: Rückversicherungsmonopole und Transportversicherung

ABB. 116: Prozentualer Anteil der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen an der Gesamt-Prämienproduktion in ausgewählten lateinamerikanischen Staaten 1946-1964	872
---	-----

## Abkürzungsverzeichnis

Mit glossarischen Anmerkungen (ohne Zeitschriften-Abkürzungstitel und Abkürzungen der Archivstandorte, s. Literaturverzeichnis)

### LIST OF ABBREVIATIONS

Spezielle Abkürzungen für INCOTERMS :

EXW (a)	Ex Works (Ab Werk ... (benannter Ort))
FCA (a)	Free Carrier
FAS (b)	Free Alongside Ship
FOB/f.o.b. (b)	Free On Board
CFR (b)	Cost and Freight
CIF/c.i.f. (b)	Cost, Insurance and Freight
CIP (a)	Carriage and Insurance Paid To
CPT (a)	Carriage Paid To
DAF (a)	Delivered At Frontier
DES (b)	Delivered Ex Ship
DEQ (b)	Delivered Ex Quay
DDU (a)	Delivered Duty Unpaid
DDP (a)	Delivered Duty Paid

(a) = Für alle Transportarten zu verwenden.

(b) = Nur für See- und Flusstransporte zu verwenden.

ACOPS	(British) Advisory Committee on Oil Pollution of the Sea
ADB	Allgemeine Deutsche Binnentransport-Versicherungsbedingungen (Allgemeingültige Transportversicherungsbedingungen, die von den deutschen Transportversicherern bei einem Versicherungsvertrag über Güterbeförderung bei Fluss-, Land- und Lufttransporten zugrunde gelegt werden. Sie gelten im Unterschied zu den Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen (ADS), die für alle Sparten von Versicherungen im Seetransportwesen gültig sind, jeweils nur für einen Teil der Binnentransportversicherung. Risiken, die nach diesen Grundbedingungen nicht gedeckt sind, müssen besonders versichert werden.)
ADHGB	Allgemeines Deutsches Handelsgesetzbuch von 1861 (durch Einführungsgesetze zunächst in den einzelnen deutschen Staaten übernommen; Vorläufer des deutschen HGB von 1897)
ADS	Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen von 1919 (German General Rules of Marine Insurance)
A.G.	Aktiengesellschaft (Stock Company)
AGB	Allgemeine Geschäftsbedingungen (General Terms and Conditions)
AGF	Assurances Générales de France
AGM	Annual General Meeting
AIG	American International Group
AIMU	American Institute of Marine Underwriters
Anh.	Anhang (Appendix)
Anm.	Anmerkung (note; footnote)
ASEMEX	Aseguradora Mexicana
BAV	Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen (German Federal Supervisory Office for the Insurance Business)
BDI	Bundesverband der deutschen Industrie e.V.
BGB	Bürgerliches Gesetzbuch (German Civil Code)
BGH	Bundesgerichtshof (Federal Supreme Court)
BinSchG	Deutsches Binnenschiffahrtsgesetz; German Inland Waterway Transportation Act
BRT	Bruttoregistertonnen; seit 1969 in Deutschland veraltete Raummaßangabe für die Größe von Handelsschiffen, heute ersetzt durch BRZ. 1 BRT entspricht 1 Kubikfuß oder 2, 83164 Kubikmeter.
BRZ	Bruttoraumzahl

CCI [ICC]	Chambre de Commerce Internationale (Internationale Handelskammer in Paris)
CEFOR	Søassurandørernes Centralforening
CHF [SFr]	Schweizerfranken (Swiss francs)
CIGNA	im U.S.-Bundesstaat Philadelphia beheimatetes Versicherungsunternehmen, das 1982 durch die Fusion der Insurance Company of North America (INA; gegr. 1792) und der Connecticut General Life Insurance Company (CG; gegr. 1865) entstand
CLC Convention	International Convention of Civil Liability for Oil Pollution Damage
CMI	Comité Maritime International
CMR	Convention relative au contrat de transport international de marchandises par route; Internationales Übereinkommen über den Beförderungsvertrag im internationalen Strassengüterverkehr
C.N.S.	Comision Nacional de Seguros [Mexiko]
(U.S.) COGSA	(United States) Carriage of Goods by Sea Act von 1936
(Can.) COGWA	(Canadian) Carriage of Goods on Water Act von 1910 (Einführung von Freizeichnungsverboten nach Vorbild des U.S. Harter Act)
CRISTAL	"Contract Regarding an Interim Settlement of Tanker Liability for Oil Pollution"
CU	Commercial Union
D.A.S.	"D.A.S. Deutscher Automobil Schutz A.G.", 1928 in Berlin zunächst als reiner Automobilversicherer gegründetes Unternehmen; seit den 60er Jahren größter Rechtsschutzversicherer Europas
DHL	Dalsey, Hillblom, Lynn
DIS	Danish International Register of Shipping
DTV; DTVV	Deutscher Transport-Versicherungsverband
dwt / dwt tons (= tdw)	Deadweight Tonnage: measures the maximum carrying capacity of a vessel in long tons (1,016 metric tons) of cargo and fuel, when the vessel is down to its summer load line.
Ed.	Editor
Eds.	Editors
EEC	European Economic Community (Europäische Wirtschaftsgemeinschaft; EWG)
EG	Europäische Gemeinschaft (European Community; EC)
Egypt Re	Egypt Reinsurance Company
ERA (UCP)	Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive (Uniform Customs and Practice for Documentary Credits) der Internationalen Handelskammer in Paris
EU	Europäische Union; European Union
EWG	Europäische Wirtschaftsgemeinschaft (European Economic Community; EEC)
FDI	Foreign Direct Investment
FedEx	Federal Express
FIATA	Fédération Internationale des Associations des Transporteurs et Assimilés
FOC/FOCs	Flags-of-Convenience
FSA	U.K. Financial Services Authority
GATT	General Agreement on Tariffs and Trade
GATS	General Agreement on Trade in Services
GBP	Britische Pfund (British pound sterling)
GDP	Gross Domestic Product (Bruttoinlandsprodukt; BIP)
GDV	Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V.
GNP	Gross National Product (Bruttonationalprodukt; BSP)
GRT	Gross Register Tonnage; Gross Tonnage: a measurement of the enclosed volume of a vessel, 100 cubic feet (2,83 m <sup>3</sup> ) being taken as 1 ton.
HGB	Handelsgesetzbuch (German Commercial Code)

HK	Handelskammer (Chamber of Commerce)
HR	Hague Rules; Haager Regeln von 1924
Hrsg.	Herausgeber
HVR	Hague-Visby Rules; Haag-Visby Regeln von 1968
IACS	International Association of Classification Societies
IAIS	International Association of Insurance Supervisors
IATA	International Air Transport Association
ICC	Institute Clauses Cargo
ICC Paris [CCI Paris]	International Chamber of Commerce, Paris (Internationale Handelskammer in Paris)
ICRW	International Convention for the Regulation of Whaling, Washington, 2nd Dec., 1946
ICS	International Chamber of Shipping
ILA	International Law Association (Nachfolgerin der Association for the Reform and Codification of the Law of Nations)
ILU	Institute of London Underwriters; Ende 1998 mit der London International Insurance and Reinsurance Market Association (LIRMA) zur International Underwriting Association of London (IUA) zusammengeschlossen
IMCO / IMO	Intergovernmental Maritime Consultative Organization / International Maritime Organization
IMF	International Monetary Fund (Internationaler Währungsfond; IWF)
IMO / IMCO	International Maritime Organization / Intergovernmental Maritime Consultative Organization
INA	Insurance Company of North America; erste Versicherungs-Aktiengesellschaft der Vereinigten Staaten
INCOTERMS	International COMmercial TERMS
ING	Internationale Nederlanden Group
IPR	Internationales Privatrecht
Iraq Re	Iraq Reinsurance Company
IRIS	Insurance Regulatory Information System
ISF	International Shipping Federation
ISR	Internationales Seeschiffsregister (Bundesrepublik Deutschland)
ITC	Institute Time Clauses
ITU	International Telecommunications Union, früherer Internationaler Telegraphen-Verband
ITVV	Internationaler Transport-Versicherungs-Verband
IUA	International Underwriting Association of London; entstand am 31. Dezember 1998 durch den Zusammenschluss des Institute of London Underwriters (ILU) und der London International Insurance and Reinsurance Market Association (LIRMA)
IUMI	International Union of Marine Insurance
IWF	Internationaler Währungsfond (International Monetary Fund; IMF)
JCC	Joint Cargo Committee
JHC	Joint Hull Committee
JHU	Joint Hull Understandings
KPM	Koninklijke Paketvaart Maatschappij
LCIA	The London Court of International Arbitration
LIRMA	London International Insurance and Reinsurance Market Association; Ende 1998 mit dem Institute of London Underwriters (ILU) zur International Underwriting Association of London (IUA) zusammengeschlossen
LLMC	Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims; "Internationales Übereinkommen über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen vom 19. November 1976" der IMO
LOF	"Lloyd's Open Form": Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement /Bergungsvertrag auf der Basis "no cure - no pay")
LUA	Lloyd's Underwriters' Association

MARPOL	International Convention for the Prevention of Pollution from Ships von 1973 (ursprüngliche Fassung MARPOL 1973; erweitert durch Protokoll 1978, MARPOL 1978)
MAT	Marine, Aviation and Transit (insurance)
MEPC [IMCO-Subcommittee]	Marine Environment Protection Committee (SCMP-Nachfolger seit 1973)
MFN	most favored nation treatment [general obligation of GATS]
MIA 1906	(English) Marine Insurance Act 1906 - An Act to codify the Law relating to Marine Insurance [21st December 1906]
MNC	Multinational Corporation
MSA	Merchant Shipping Act
MSC	Maritime Safety Committee
NAFTA	North American Free Trade Agreement
NAIC	U.S. National Association of Insurance Commissioners
NIS	Norwegian International Ship Register
NRT	Net Register Tonnage, Net Tonnage: Gross Register Tonnage (GRT) less an allowance for machinery and crew space. It is usually used for the calculation of port dues and charges, and in statistics of entrances and clearances.
NRZ	Nettoraumzahl
NVOCC	Non Vessel Operating Common Carrier
OCIMF	Oil Companies International Marine Forum (vertritt seit 1970 Interessen der Ölindustrie und repräsentierte 1978 45 Unternehmensgruppen bzw. geschätzte 80 % des gesamten Öltransports über See)
ODAS	Ocean Data Acquisition System
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
OILPOL	International Convention for the Prevention of Pollution of the Sea by Oil von 1954 (amended in 1962, 1969 and 1971)
OPEC	Organization of Petroleum Exporting Countries
P&C	Property and Casualty
P&I	Protection and Indemnity
PELNI	Pelayaran Nasional Indonesia
RDC / RDC Clause	Running Down Clause
RLA	Respect of Lead Agreement
Ro/Ro, RoRo	"Roll-on Roll-off"
S.A.	Société anonyme
SCMP	Subcommittee on Marine Pollution (IMCO)
SDR	Special Drawing Rights (Sonderziehungsrecht des IWF, SZR)
SFr [CHF]	Schweizerfranken (Swiss franc)
SHCP	Secretaría de Hacienda y Crédito Público
SOLAS	Safety of Life at Sea [1974 convention]
StA	Staats-Archiv (Public Record Office)
SVV	Schweizerischer Versicherungsverband (Association Suisse d'Assurances; Swiss Insurance Association)
SZR	Sonderziehungsrecht des Internationalen Währungsfonds (Special Drawing Rights, SDR)
TCC [IMCO-Subcommittee]	Technical Cooperation Committee [IMCO body concerned with pollution control; originally created in 1969 to respond to the growing desire of the developing countries for technical assistance for their nascent shipping industries, it was in 1977 made a "principal organ"]
TCG	Transportation Consultative Group (NAFTA)
tdw (= dwt)	tons dead weight: deadweight tonnage: measures the maximum carrying capacity of a vessel in long tons (1,016 metric tons) of cargo and fuel, when the vessel is down to its summer load line.
TEU	Transport Equivalent Unit; 1 TEU entspricht 20 Fuß Containerlänge
TNT	Thomas Nationwide Transport

TOVALOP	"Tanker Owner's Voluntary Agreement on Liability for Oil Pollution"
TRG	Gesetz zur Neuregelung des Fracht-, Speditions- und Lagerrechts (Transportrechtsreformgesetz) der Bundesrepublik Deutschland vom 25. Juni 1998
UAE	United Arab Emirates (Vereinigte Arabische Emirate; VAE)
UAP	Union des Assurances de Paris
UCP (ERA)	Uniform Customs and Practice for Documentary Credits (Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive) der Internationalen Handelskammer (ICC) in Paris
UMCC	United Maritime Consultative Council (seit 1948 Nachfolgeorganisation des Shipping Adjustment Board und dert United Maritime Authority; unmittelbarer Vorgänger von IMCO)
UN	United Nations (Vereinte Nationen)
UNCITRAL	United Nations Commission on International Trade Law
UNCLOS	United Nations Convention on the Law of the Sea
UNCTAD	United Nations Conference on Trade and Development
UNDP	United Nations Development Program
UNEP	United Nations Environment Program
UNIDROIT	Institut International pour l'Unification de Droit Privé (Internationales Institut für die Rechtsvereinheitlichung)
UNO	United Nations Organization (Organisation der Vereinten Nationen)
UPS	United Parcel Service
URL	Uniform Resource Locator
U.S.	United States (Vereinigte Staaten)
U.S.A.	United States of America (Vereingte Staaten von Amerika)
USC	United States Code
USD	U.S. Dollar (\$)
USICC	U.S. Interstate Commerce Commission
VAE	Vereinigte Arabische Emirate (United Arab Emirates; UAE)
VAG	Versicherungsaufsichtsgesetz (German Insurance Supervision Act; German Insurance Supervisory Law))
VBS	Verein Bremer Seeversicherer e. V.
VDR	Verband Deutscher Reeder
VHA	Verein Hamburger Assecuradeure
VHT	Verein Hanseatischer Transportversicherer e. V.
VR	Volksrepublik (People's Republic)
VU	Versicherungsunternehmen (insurance company)
VVG	Versicherungsvertragsgesetz (German Insurance Contract Act; German Insurance Contract Law)
WTO	World Trade Organization
YAR	York-Antwerp Rules



## **1. Einleitung: Aspekte der internationalen Durchdringung des Seeversicherungsgeschäftes seit dem späten 19. Jahrhundert**

CASE STUDIES ON THE INTERNATIONAL PENETRATION OF MARINE INSURANCE

See- und Transportversicherungsmärkte sind im Zusammenhang mit der nunmehr seit Jahrzehnten verstärkt geführten Debatte um die „Internationalisierung“ und „Globalisierung“ der Versicherungswirtschaft als selbständiger Untersuchungsgegenstand bislang mehr oder weniger vernachlässigt worden.<sup>1</sup>

Dies erklärt sich scheinbar leicht aus dem Umstand heraus, dass das aufs engste mit dem nationale Grenzen überschreitenden Seewarenverkehr verbundene Geschäft mit Seeversicherungen quasi „von selbst“ stets als ein „internationales“ zu sehen war und ist. Ein differenzierter Blick auf aktuelle wie vergangene Verhältnisse der Branche offenbart jedoch auch marktspezifische Eigenheiten, die mit einer solchermaßen pauschalen Sichtweise teilweise nur bedingt in Einklang stehen. Die Frage, inwieweit nationalstaatliche und nationalökonomische Kategorien den internationalen Charakter des Seeversicherungsgeschäftes im Zeitalter nunmehr weitgehend „globalisierter“ Verhältnisse auf dem Seefrachtverkehrsmarkt<sup>2</sup> überlagern, sollte auch vor dem Hintergrund einer inhärent internationalen Angebots- und Nachfragestruktur, - dem in dieser Branche bereits frühzeitig weitgehend verwirklichten „Weltmarkt“ - nicht von vornherein als von untergeordneter Bedeutung angesehen werden.

Zumindest aber bedarf es einiger erläuternder Bemerkungen, um den seitens der wissenschaftlichen Literatur vielfach stiefmütterlich behandelten Zweig in eine seit Jahren anhaltende Diskussion um die „Internationalisierung“ und „Globalisierung“ der Versicherungswirtschaft einzugliedern, ohne vereinfachend Land für Land von schlechthin gleichermaßen „internationalisierten“ Verhältnissen im Seeversicherungsbereich zu sprechen.

Anhaltend aufgeworfene Probleme und Fragestellungen der weiter fortschreitenden „Internationalisierung“ weltweiter Handelsbeziehungen durch signifikant veränderte äußere Bedingungen, der (vermeintlich) schrankenlosen Betätigung auf dem Parkett eines globalen Wettbewerbs und der Ausweitung bzw. Verlagerung verdichteter wirtschaftlicher Interaktion stellen auch in dieser Branche Herausforderungen für die Zukunft dar. Gerade bei der mit einem immer noch wachsenden Verkehrsaufkommen zu Wasser, zu Lande und in der Luft untrennbar verbundenen See- und Transportversicherung spielen allerdings historisch verwurzelte Rahmenbedingungen eine maßgebliche Rolle; ihre marktwirtschaftlichen und rechtlichen Ausgangsbedingungen sind ohne den Blick zurück, zumindest in die Geschichte des vergangenen und vorvergangenen Jahrhunderts, kaum adäquat zu fassen. Bereits die von *Farny* (1996) vorläufig eher allgemein formulierte Vorstellung „nationaler Versicherungskulturen“<sup>3</sup> bezeichnet historisch determinierte Einschränkungen des „internationalen“, und insbesondere des „globalen“ Charakters von Versicherungsmärkten.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Es liegen v. a. mit den Arbeiten von GERHARD RÖPLING (1960), WALTER JAKOBI (1969) und ROLAND FRITZ (1997) umfangreichere deutschsprachige versicherungswissenschaftliche Untersuchungen zu Angebots- und Nachfragestrukturen auf einzelnen See- und Transportversicherungsteilmärkten vor. Diesen Arbeiten ist jedoch gemein, dass ihr empirischer Betrachtungshorizont auf ein jeweils enges zeitliches Fenster beschränkt bleibt, und ein Diskurs in Bezug auf das Phänomen der „Internationalisierung“ keine bzw. nur eine sehr eingeschränkte Anwendung auf den Betrachtungsgegenstand „Seeversicherung“ findet.

<sup>2</sup> Vgl. GERSTENBERGER, HEIDE: Ein globalisiertes Gewerbe, in: HEIDE GERSTENBERGER / ULRICH WELKE (Hrsg.): Seefahrt im Zeichen der Globalisierung, Münster 2002, S. 10-42, hier: S. 18-35.

<sup>3</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996, S. 265-276, hier: S. 268-272.

<sup>4</sup> Vgl. ebd., S. 269 f.

### 1.1. „Internationalität“ der Seeversicherung oder „globalisierter“ Seeversicherungsmarkt?

INTERNATIONAL BUSINESS OF MARINE INSURANCE OR „GLOBALIZED“ MARINE INSURANCE MARKET?

Um Missverständnissen vorzubeugen, sind die Begriffe „Internationalisierung“ und „Globalisierung“ in Bezug auf die Seeversicherung zu präzisieren:

(1) „Internationalisierung“ bezeichnet hier<sup>5</sup> den fortschreitenden Ausbau von Auslandsgeschäften in einem oder mehreren Ländern, über die Grenzen des eigenen, heimatlichen oder „nationalen“ Versicherungsmarktes hinaus. Die Geschäfte werden mit ausländischen Kunden oder über im Ausland belegene Risiken abgewickelt.

Dabei kann das „internationale“ Geschäft von Unternehmen unterschiedlichste Ausprägungen aufweisen, sich z. B. trotz der Überschreitung nationaler Grenzen auf bestimmte regionale Räume oder nur ein einziges Land beschränken. Besonders für den Bereich der Seeversicherung gilt dabei, dass die Vertriebsstrukturen des Versicherers in der Vergangenheit nicht notwendig herkömmlichen Mustern der Gründung von Agenturen, Tochterfirmen, etc. im Ausland folgten, da aufgrund einer Vielzahl von Deckungsformen und Lieferbedingungen im grenzüberschreitenden Warenverkehr sowie der Tätigkeit betriebsfremder Vermittler eine für die Sparte als typisch zu bezeichnende „Mobilität“ der Ware „Versicherungsdeckung“ besteht.

Von einer generell auf „Internationalisierung“ abzielenden Strategie bei der Erweiterung des Tätigkeitsbereiches des Versicherers sind im Einzelfall eine „multinationale“<sup>6</sup> Ausrichtung oder sogenannte „Multi-Domestic-Strategies“<sup>7</sup> zu unterscheiden. Während bei einer „multinationalen“ Konzeption der Betrieb von Auslandsgeschäften in mehreren Ländern durch deutliche Beziehungen zwischen der Bearbeitung einzelner nationaler Märkte gekennzeichnet wird<sup>8</sup>, unterscheiden sich davon recht deutlich die „Multi-Domestic-Strategies“, in deren Kontext sich die Betätigung als Wettbewerber auf einzelnen Auslandsmärkten individuell den spezifischen Erfordernissen der betreffenden Märkte anpasst<sup>9</sup>. Eine „multinationale“ Ausrichtung ist heute zunächst dem international orientierten Angebot der Industrieversicherer zu unterstellen<sup>10</sup>; die Frage, ob dies generell oder auch nur in größerem Umfang für die See- und Transportversicherung gesagt werden kann, muss als vorläufig unbeantwortet betrachtet werden. Es scheint für die Branche jedoch eher eine marktspezifische Ausrichtung im Sinne der „Multi-Domestic-Strategies“ zuzutreffen.<sup>11</sup>

<sup>5</sup> Zur Verwendung des Begriffes „Internationalisierung“ im Zusammenhang mit dem Auf- und Ausbau von Auslandsgeschäften im Dienstleistungssektor vgl. RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999, S. 25-39.

<sup>6</sup> Der Begriff des *Multinational Enterprise* (MNE) wurde in der öffentlichen Wahrnehmung der 60er Jahre ganz überwiegend von den länderübergreifend als mehr oder weniger zusammenhängend zu bezeichnenden Geschäftsstrategien anglo-amerikanischer Industrieunternehmen wie *IBM, Coca-Cola, DuPont, Xerox* oder *ITT* geprägt. Vgl. FRANKO, LAWRENCE G.: The European Multinationals. A Renewed Challenge to American and British Big Business, London u. a. 1976, S. 2 f. Prinzipiell sollte der Begriff nur in Bezug auf einen geschäfts- und unternehmensstrategischen Kontext einzelner Unternehmen genutzt werden, da er die Betonung weitgehend auf den Akteur bzw. seine unterschiedlichen Planungsstufen legt. Vgl. RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999, S. 26.

<sup>7</sup> Zur Konzeption von „Multi-Domestic-Strategies“ der MNEs vgl. ausführlich BARTLETT, CHRISTOPHER A. / GHOSHAL, SUMANTRA: Managing across borders: the transnational solution, Boston, Mass, 1989.

<sup>8</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996, S. 265-276, hier: S. 273.

<sup>9</sup> Vgl. RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999, S. 51 f.

<sup>10</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996, S. 265-276, hier: S. 273.]

<sup>11</sup> So wäre es im Einzelfall völlig falsch, die Auslandsstrategie einzelner See- und Transportversicherer länderübergreifend generell auf eine bestimmte Strategie bei der Organisation ihrer Absatzstrukturen festlegen zu wollen. Vielmehr spiegelt besonders die von ausländischen Unternehmen im jeweiligen Zielland verwirklichte Absatzorganisation eine große Individualität einzelner Märkte bzgl. ihrer Nachfragestrukturen. Während beispielsweise die britischen Gesellschaften im eigenen Land großteils auf den Einsatz von Agenten verzichten und sich auf die Geschäftsvermittlung durch Makler an ihre *Branch Offices* stützen, operieren sie zusätzlich im Ausland unter Rückgriff auf die Seeversicherungsagenten, d. h. die Bearbeitung des Auslandsgeschäftes folgt auf passivem (Maklergeschäft) und aktivem (Agentengeschäft) Wege prinzipiell zwei verschiedenen Strategien. Die Syndikate der *Lloyd's Underwriters*, die sich generell überwiegend auf das Maklergeschäft beschränken, haben ebenfalls marktspezifisch abweichende Strategien entwickelt und sind z. B. in der Schweiz über Agenten vertreten. Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 192.

Als kennzeichnendes Merkmal der Seeversicherungsbranche kann für den gesamten Betrachtungszeitraum seit Ende des vorvergangenen Jahrhunderts hervorgehoben werden, dass in größerem Umfang tätig gewordene See- und Transportversicherer in aller Regel auf eine internationale Strategie ihrer Geschäftstätigkeit gesetzt haben. Die Motive der Versicherer und strukturelle Bestimmungsgründe hierfür sind aber – über allgemein als gültig zu formulierende Faktoren wie Gewinnmaximierung oder Risikoausgleich hinaus – bislang für einzelne See- und Transportversicherungsmärkte so gut wie nicht untersucht worden.

Die bei Seeversicherern aus einigen Herkunftsländern durchgehend zu beobachtende, intensive Konzentration auf Auslandsgeschäfte stand im Bereich der Seewarenversicherung auf fast allen wichtigen Teilmärkten eine recht kontinuierliche Überbesetzung des Angebots<sup>12</sup> gegenüber, sodass ein Großteil der Nachfrage im Warenversicherungsbereich in einzelnen Ländern theoretisch von einheimischen Unternehmen absorbiert werden konnte. Die Wettbewerbssituation und diskriminierende Maßnahmen von Herstellungs- und Verbrauchsländern haben dies allerdings immer wieder verhindert.<sup>13</sup> Im Bereich der Versicherung von Reederinteressen und anderen großen Kaskorisiken, sowie der *Protection- & Indemnity*-Haftung stellten sich die Verhältnisse (mit Ausnahme des britischen Teilmarktes und Ländern, in denen staatliche Eingriffe den Seeversicherungsmarkt weitgehend regulierten) genau umgekehrt dar: oftmals reichte die Zeichnungskapazität sämtlicher Anbieter eines Teilmarktes nicht aus, Spitzenrisiken zu decken.<sup>14</sup> Diese Umstände weisen darauf hin, dass besonders Rück- und Mitversicherungsbeteiligungen das grenzüberschreitende Angebot der Seeversicherer im Kaskobereich bestimmen.

(2) „Globalisierung“ im Kontext versicherungswirtschaftlicher Sachverhalte<sup>15</sup> kann mit der Standardisierung von Produkten, Produktionstechniken, Marketingkonzepten und Absatzverfahren bei der Bearbeitung eines „Weltmarktes“ gleichgesetzt werden; die Verwendung der Güter bzw. Dienstleistungen erfolgt im weltweiten Wettbewerbsgeschehen mit im wesentlichen einheitlichen Nutzeneffekten.<sup>16</sup> Dergestalt definierte Voraussetzungen sind teilweise nicht ohne weiteres auf die Tätigkeit der Seeversicherungsunternehmen übertragbar<sup>17</sup>, doch erscheinen die Verhältnisse der Branche – zumindest im Seeversicherungsgeschäft eines freien Marktes – oberflächlich betrachtet tatsächlich als weitgehend „globalisiert“: Importeuren und Exporteuren sowie Reedern stellt sich auf den wichtigsten Märkten eine fast weltweite Auswahl von Versicherern aus dem In- und Ausland. Auf dem Wege der Mitversicherung bietet sich z. B. die Möglichkeit, Unternehmen aus unterschiedlichen Ländern gemeinsam an einem

---

<sup>12</sup> Vgl. z. B. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 137; LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 109-118.

<sup>13</sup> Vgl. z. B. LUTTMER, GERHARD: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302, hier: Nr. 11, S. 298 f.

<sup>14</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 137.

<sup>15</sup> Zu Recht ist darauf hingewiesen worden, dass der Begriff der „Globalisierung“ zur Bezeichnung eines „Versicherungsweltmarktes“ zu kurz greift, da er eine umfassende weltweite Partizipation an Versicherungsgeschäften suggeriert. Tatsächlich aber konzentrierten sich Ende der 90er Jahre mehr als 90 Prozent aller Prämienzahlungen allein auf die OECD-Länder. Vgl. RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999, S. 26.

<sup>16</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996, S. 265-276, hier: S. 267; RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999, S. 25.

<sup>17</sup> Grundsätzlich andere Voraussetzungen bildet die Sphäre der Versicherungsnehmer heraus. Durchgehend kann davon gesprochen werden, dass eine „Globalisierung“ der die Seeversicherung betreffenden Risiken ungünstige Effekte für die Versicherungsunternehmen bedeutet hat. Die zunehmende Verlagerung des Schiffsbetriebes in Staaten sogenannter „Billigflaggen“ bzw. der Transfer ganzer Produktionsprozesse in Länder mit vergleichsweise niedrigem Lohnniveau ist mit Beitragseinbußen der Transportversicherung sowie sinkenden Qualitäts- und Sicherheitsstandards verbunden. Zur Problematik der *Flags of Convenience* und bislang weitgehend fehlenden Instrumenten zur Durchsetzung internationaler Kontrollregime vgl. ALDERTON, TONY / WINCHESTER, NIK: Internationale Regulierungen und die Praxis von Flaggenstaaten. Eine globale vergleichende Analyse, in: HEIDE GERSTENBERGER / ULRICH WELKE (Hrsg.): Seefahrt im Zeichen der Globalisierung, Münster 2002, S. 180-196.

einzigem versicherten Risiko zu beteiligen. Die Dominanz sogenannter (zumeist britischer) *Standard Clauses* sorgt in der überwiegenden Zahl der Fälle für eine als einheitlich zu bezeichnende formale Angebotsstruktur.<sup>18</sup> Dabei wird die Vereinbarung, zumindest sofern sie den rechtlichen Bestimmungen des *UK Marine Insurance Act von 1906* (MIA 1906) unterliegt, mit jedem einzelnen der zeichnenden Versicherer jedoch rechtlich als separater Vertrag gehandhabt, der Gegenstand des jeweiligen Herkunftslandes des Beteiligten ist.<sup>19</sup> An diesem Punkt aber tritt das Dienstleistungsprodukt Seeversicherung bereits an die Grenzen seines als „globalisiert“ definierbaren Charakters: mangels internationaler Vereinbarungen zum Recht der Seeversicherung unterliegen Streitfälle in diesem Bereich vorderhand den Bestimmungen unterschiedlicher nationaler Rechtssysteme. Auch sind die von Land zu Land oft sehr unterschiedlichen Ausprägungen von Angebots- und Nachfragestrukturen zu berücksichtigen, die wiederum vielen Teilmärkten tatsächlich einen unverkennbaren Stempel deutlich ausgeprägter „nationaler Versicherungskultur“ aufdrücken,<sup>20</sup> und hier näher betrachtet werden sollen. Die staatliche Regulierung der Angebots- und Nachfragestrukturen einiger wichtiger Märkte lässt eine Anwendung des Globalisierungsbegriffes auf die Seeversicherung besonders kritisch erscheinen. Beispielsweise trägt selbst die Verbandspolitik der *International Union of Marine Underwriters* (IUMI) der Tatsache Rechnung, dass eine per staatlicher Ausnahmeregelung beförderte Kartellbildung in den Vereinigten Staaten die Marktstrukturen beeinflusst, während Absprachen zur Bildung von Unternehmensvereinigungen und abgestimmten Verhaltensweisen im gemeinsamen Markt der Europäischen Union (EU) verboten sind.<sup>21</sup> Schließlich besitzen auch die Absatzformen der Unternehmen in einzelnen Ländern unterschiedliche Bedeutung. So spielten und spielen beispielsweise in einigen Ländern Versicherungsmakler bei der Vermittlung von Seegeschäft eine nur untergeordnete Rolle.<sup>22</sup>

## 1.2. Historische Voraussetzungen des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs in der Seeversicherung

### HISTORICAL PRECONDITIONS OF CROSS-BORDER TRADE IN MARINE INSURANCE SERVICES

In räumlicher Hinsicht wird der internationale Seeversicherungsmarkt bis auf den heutigen Tag in charakteristischer Weise durch die Bildung nationaler Seeversicherungsteilmärkte geprägt. Die auf dem jeweiligen Teilmarkt aktiven Versicherer haben sich in fast allen seefahrenden Staaten der Welt zu nationalen Verbänden zusammengeschlossen, deren Ursprünge teils weit in das 19. Jahrhundert zurückreichen.<sup>23</sup> Ausschlaggebend für die Entstehung solcher nationaler Teilmärkte war die Bindung des versicherungswirtschaftlichen Geschäftsverkehrs an regionale Zentren (i. d. R. die großen Seehäfen), wobei dies bereits seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in verstärktem Maße nur noch für die Versicherung von Reederinteressen galt.

<sup>18</sup> Auch deutsche Versicherer sind häufig gezwungen, der vertraglich vereinbarten Deckung Bedingungen der *Institute Clauses* zugrunde zu legen. Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 128. Wohlgedenkt ergibt sich aus dem Rahmen individueller Gestaltungsfreiheit jeder einzelnen Police, dass üblicherweise die Grunddeckung durch Streichen oder Ergänzen der Klauseln nahezu beliebig erweiterbar ist.

<sup>19</sup> Vgl. THE AUSTRALIAN LAW REFORM COMMISSION: Review of the Marine Insurance Act 1909, Report No. 91 [2001], Chapter 6, 6.2. URL: <http://www.austlii.edu.au/au/other/alrc/publications/reports/91> [Stand: 14.07.2005].

<sup>20</sup> Die Grundvorstellung „nationaler Versicherungskulturen“ kann zunächst als historisch gewachsener Ausdruck landestypischer Ausprägungen des Wirtschaftszweiges Versicherung verstanden werden. Diese definieren sich sowohl hinsichtlich der Versicherungsgeschäfte als auch in Bezug auf die Geschäftsparteien über eine Vielzahl von Merkmalen. Vgl. FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996, S. 265-276, hier: S. 268.

<sup>21</sup> Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 185.

<sup>22</sup> Vgl. z. B. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 192 f.

<sup>23</sup> Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 5-11.

Die im 19. Jahrhundert rasch fortschreitende Industrialisierung, besonders der west- und mitteleuropäischen Länder veränderte die Marktsituation der in den vorangegangenen Jahrhunderten ausschließlich an den Küstenplätzen vertretenen, und zumeist von Einzelversicherern mit nur geringer Kapitalkraft betriebenen Seeversicherung in grundlegender Weise. Der sich durch die wachsende wirtschaftliche Bedeutung der überseeischen Kontinente steigernde Güteraustausch, die Entstehung neuer nationaler Märkte, sowie die Einführung leistungsfähigerer Transportmittel und der Ausbau von weitverzweigten Verkehrs- und Nachrichtennetzen führten zu einer erheblichen Vermehrung der Nachfrage nach Versicherungsschutz im Seetransportbereich. Daneben verursachte gegen Ende des 19. Jahrhunderts eine zunehmende Konkurrenz und steigender Wettbewerbsdruck die weitgehende Zerrüttung der Seeversicherungsmärkte in Europa.<sup>24</sup> Eine durch den Kapitalmarkt und die Form der Aktiengesellschaft begünstigte, anhaltende Gründungstätigkeit, die Errichtung neuer Seeversicherungsbörsenplätze, das Abwandern des Seewarenversicherungsgeschäftes an binnenländische Mitbewerber und der Ausbau von Agentennetzen ausländischer Konkurrenten und kapitalstarker einheimischer Mehrbranchengesellschaften sind als wichtigste Ursachen dieses Phänomens zu benennen.

Der Bedeutungszuwachs und die internationale Verflechtung des Seeversicherungszweiges sind insbesondere vor dem Hintergrund der Konjunkturphasen des weltweiten Güteraustauschs zu betrachten.<sup>25</sup> Die sprunghafte Vergrößerung von Handelsumsätzen, Verkehrsaufkommen und internationalen Kapitalbewegungen als materiellem Ausdruck der Herausbildung eines weltumspannenden Systems von Handelsbeziehungen setzte in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts – und noch einmal in bedeutender Weise seit dem Zweiten Weltkrieg bis Anfang der 1970er Jahre – den Rahmen für eine internationale Prägung des See-Transportversicherungsgeschäftes, die sich qualitativ und quantitativ in bedeutsamer Weise von den jeweils vormals vorherrschenden Bedingungen unterschied. Hervorzuheben ist insbesondere der durch die Rationalisierung der Betriebsweise und Entwicklungen im Schiffbausektor erzielte Anstieg von Umschlagzeiten und Frachtkapazitäten im weltweiten Seeverkehr.<sup>26</sup> Trotz ihrer immensen gesamtwirtschaftlichen Bedeutung hat die See- und Transportversicherung in den vergangenen Jahren innerhalb der Versicherungsbranche als ganzem relativ an Bedeutung verloren. Diese Entwicklung zeigt sich heute nicht nur im quantitativ erfassbaren Anteil der Sparte bei den Mehrbranchen-Gesellschaften, die gegenüber spezialisierten Transportversicherern i. d. R. eine marktbeherrschende Stellung einnehmen<sup>27</sup>, sondern leider in fortschreitendem Maße auch in qualitativer Hinsicht. Zunehmend ist man dazu übergegangen, die früher übliche Spezialisierung von Abteilungen in den Kompositversicherungskonzernen zugunsten mehr oder weniger generalisierter Gesamtkundenbeziehungen aufzugeben, und damit Problemlösungsmechanismen und die firmeneigene Ertragsmaximierungsstrategie immer weniger auf die Produkte einer einzelnen traditionellen Branche auszurichten. Spezialisiertes Know-how, das gerade im Bereich der Transportversicherung ob der Besonderheiten dieses Zweiges zwingend notwendig erscheint, wird im Arbeitsfeld der großen Mehrbranchen-Versicherer zusehends zum Geschäft von dünn besetzten Stabsstellen für das „schnelle Eingreifen“ in Sonderfällen.<sup>28</sup>

---

<sup>24</sup> Vgl. ebd., S. 12.

<sup>25</sup> Die Abhängigkeit des Geschäftsverlaufs in der Seeversicherung von Entwicklungen des internationalen Handels sowohl im Waren- als auch im Kasko-Bereich wird besonders im Zusammenhang mit konjunkturellen Einbrüchen unmittelbar einsichtig. Wirtschaftsflauten, die wie Anfang der 1930er Jahre zu einem deutlichen Rückgang des internationalen Handels führten, reduzierten nicht nur das Geschäftsvolumen der Versicherer hinsichtlich eines abnehmenden Bedarfs an Deckung für den Im- und Export von Gütern, sondern sorgten aufgrund der verschärften Konkurrenz der Marktteilnehmer um das verbleibende Geschäft meist auch für drastisch sinkende Prämiensätze.

<sup>26</sup> So vergrößerten sich z. B. die Weltfrachtkapazitäten von rund 4 Millionen Tonnen im Jahre 1800 auf 9 Millionen Tonnen 1850, 20 Millionen Tonnen 1880 und schließlich fast 35 Millionen Tonnen 1910. Vgl. WOODRUFF, W.: Die Entstehung einer internationalen Wirtschaft 1700-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.), Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York 1977, S. 459.

<sup>27</sup> Das wesentlich stärkere Wachstum der Versicherungsnachfrage im Massengeschäft und z. T. im 20. Jahrhundert völlig neu entstandene Großbranchen wie die Kfz-Versicherung ließen z. B. bei der Münchener Rück den Anteil der Transportversicherung am Gesamtbeitragsaufkommen von 30 % um 1900 auf gerade noch 4 % zu Mitte der 90er Jahre schrumpfen. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 51 (1996), Heft 16, S. 1125.

<sup>28</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 51 (1996), Heft 16, S. 1125.

### 1.3. Institutionelle Rahmenbedingungen

#### THE INSTITUTIONAL FRAMEWORK

#### 1.3.1. Die untergeordnete Rolle des Staates im Bereich des Rechts der Seeversicherung

##### GOVERNMENTAL REGULATION: PLAYING A MINOR ROLE IN MARINE INSURANCE LAW

Unter dem Zwang, zu Beginn des 20. Jahrhunderts die maßgeblich am internationalen Handel partizipierenden nationalen Einzelwirtschaften nunmehr nur noch aus der Sicht einer entwickelten Weltwirtschaft beurteilen zu können, stellt sich die Frage nach den institutionellen Grundlagen einer weltweiten Ordnung, die den reibungslosen Ablauf grenzüberschreitender kaufmännischer Aktivitäten in großem Stil ermöglichte.

Die Rolle des Staates ist dabei für den Bereich des Seeversicherungsgeschäftes zunächst zu *marginalisieren*.

Zwar entwickelten die Gesetzgeber der am Welthandel beteiligten Staaten seit den 1870er Jahren bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs mannigfaltige Aktivitäten bei der Schaffung staatlicher Regelungen im Interesse einer Vereinheitlichung von Vertragsgrundlagen im internationalen Handel und stellten zahlreiche Vertragstypen auf gesetzliche Grundlagen. In den meisten Rechtsgebieten verzichteten sie jedoch auf den Erlass umfassender zwingender Bestimmungen, um der Wirtschaft ausreichenden Spielraum zur Schaffung eigener Vertragsgrundlagen zu bewahren.

In Bereichen, in denen keine Eingriffe zum Schutz schwächerer Vertragspartner oder allgemeiner Interessen erforderlich schienen verzichteten die staatlichen Institutionen vielfach gänzlich auf weitergehende Reglementierungen. Das ausschließlich Kaufleute betreffende Fernhandelsrecht und das Seeversicherungsrecht wurden demnach nur in geringem Ausmaß zum Gegenstand staatlicher regulierender Eingriffe.<sup>29</sup> Vor diesem Hintergrund bilden statutarische Bestimmungen öffentlich-rechtlicher Natur bis heute nur mehr oder weniger verbindliche Rahmenbedingungen und Anknüpfungspunkte für das Seeversicherungsvertragsrecht.

Dennoch muss es erstaunen, dass dem länderübergreifenden Geschäftscharakter der Branche zum Trotz bis heute keine internationalen Rechtsabkommen existieren. Zwar besitzen zahlreiche Länder gesetzliche Bestimmungen, die Rechtsfragen auch im Bereich der See- und Transportversicherung berühren. Die entsprechenden Rechtsgrundsätze fanden jedoch in vielen Ländern teils erst spät und zumeist als längst etabliertes Handwerkszeug der kaufmännischen Praxis Einzug in kodifizierte Rechtsstatuten.<sup>30</sup> Oft wurde erst mit der vollen Ausprägung internationaler Handelsbeziehungen im späten 19. und frühen 20. Jahrhundert den für die Praxis entscheidenden Rechtsgrundsätzen in begrenztem Ausmaß Gesetzeskraft auf nationalstaatlicher Ebene verliehen. International bilden statutarische Bestimmungen staatlichen Privatrechts bis auf den heutigen Tag nur mehr oder weniger verbindliche Rahmenbedingungen und Anknüpfungspunkte für das Seeversicherungsvertragsrecht. Hier ist zu unterscheiden zwischen Staaten des kontinentalen, auf römischer Rechtstradition fußenden Rechtskreises (*Civil Law*) mit einer den Bereich des Seeversicherungsvertrages berührenden, mehr *allgemeinen* und von Land zu Land sehr unterschiedlich ausgestalteten Festschreibung gesetzlicher Grundlagen im Rahmen nationaler Handelsgesetzgebung oder des Versicherungsvertragsrechts, und den Staaten des anglo-amerikanischen Rechtskreises (*Common Law*), die grob gesagt den Einflussbereich des ehemaligen britischen Empire umfassen und mehr oder weniger vergleichbare Verhältnisse in der Gesetzgebung zur Seeversicherung aufweisen.<sup>31</sup>

<sup>29</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 321.

<sup>30</sup> Mit dem „Import“ der Seeversicherung aus dem Mittelmeerraum nach Nordwesteuropa ist wahrscheinlich vielfach ausländisches Recht als Grundlage von Urteilsprüchen zur Seeversicherung zur Anwendung gekommen bzw. den Bedürfnissen vor Ort angepasst worden. Vgl. z. B. KRACHT, FRITZ: Die Rotterdamer Seeversicherungs-Börse: Ihre Entwicklung, Bedeutung und Bedingungen, Weimar 1922, S. 9 f.

<sup>31</sup> Vgl. THE AUSTRALIAN LAW REFORM COMMISSION: Review of the Marine Insurance Act 1909, Report No. 91 [2001], Chapter 7, URL: <http://www.austlii.edu.au/au/other/alrc/publications/reports/91> [Stand: 14.07.2005]. Ein Überblick über die Gesetzgebung einer Anzahl von Ländern findet sich bei: WILHELMSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL:

Die Zurückhaltung des Staates beim Erlass von Rechtsquellen im Bereich der See- und Transportversicherung erklärt sich aus dem Charakter des Geschäftes selbst, bei dem der Seeversicherungsvertrag in seiner Wirkung bei der Abwicklung von (Außen-) Handelstransaktionen zumeist nicht auf die Grenzen eines einzelnen Landes beschränkt bleibt. Eine graduelle Anpassung an internationale handelsrechtliche Gepflogenheiten und die Gesetzgebung der jeweiligen Handelspartner im Ausland ist also als unabdingbarer Bestandteil von vertraglichen Vereinbarungen im Bereich der Seeversicherung vorprogrammiert. Das Interesse an möglichst großen Gestaltungsspielräumen bei der Festlegung des Versicherungsschutzes ergibt sich nicht zuletzt aus der in dieser Branche ungewöhnlichen Vielzahl von infragekommenden Risiken und Möglichkeiten, wie diese zur Deckung durch den Versicherer kommen können.<sup>32</sup>

Die Technik der Seeversicherung blickt im Gegensatz zu anderen Versicherungszweigen bereits auf eine mehrere Jahrhunderte überspannende Geschichte zurück, hatte ihre „Bewährungsphase“ quasi bereits Mitte des 19. Jahrhunderts lange hinter sich gebracht, und wies in ihrer Entwicklung einen bemerkenswert hohen Grad an Kontinuität auf. Analog entwickelten auch die länderübergreifend als gültig angesehenen Rechtsgrundsätze des Seeversicherungsvertrages eine ausgesprochene Beständigkeit<sup>33</sup>, die vielmals erst mit den Dimensionen der heutigen globalisierten Seeverkehrsverhältnisse als erneuerungsbedürftig angesehen werden. Größere staatliche Eingriffe in Formulierung und Ablauf der maßgebenden Geschäftsgrundsätze unterblieben, dem Handel wurde weitgehend eine *Selbstorganisation auf zwischenstaatlicher Ebene* überlassen.

Das aus *gegenseitigem Verstehen in der Praxis* gespeiste Vertrauen zwischen Kaufleuten und Reedern einerseits, und den Seeversicherern andererseits begünstigte beispielsweise die Formierung einer internationalen privaten Schiedsgerichtsbarkeit zur Regulierung von Streitigkeiten bei Versicherungsfällen im internationalen Fernhandel<sup>34</sup>. Dabei ist zu betonen, dass es sich bei der Festlegung verbindlicher Zuständigkeiten der Verbands- und Schiedsgerichte nicht um den Ausdruck internationaler staatlicher Beziehungen handelte, sondern vielmehr zum Großteil um grenzüberschreitende Aktivitäten privater Natur. Auch tritt der ursprüngliche Konsensualvertragscharakter des privaten Versicherungsabschlusses<sup>35</sup> bei der Seeversicherung besonders deutlich hervor: da die Seeversicherung zunächst als *„Markt ohne Grenzen und Recht ohne Grenzen“*<sup>36</sup> anzusehen ist, hat sie im Gegensatz zu anderen Versicherungszweigen besondere, staatlicherseits insgesamt nur geringfügige Regulierung erfahren. Die dem gesetzlich vorgeschriebenen Mindestinhalt der Policen zugrundeliegenden Versicherungsbedingungen sind als Vaganten zu bezeichnen; ein Versicherer versichert zu Bedingungen des Auslandes, wenn Akkreditive dies vorschreiben, oder Marktverhältnisse und Kundenwünsche dies von ihm verlangen.<sup>37</sup>

---

<http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/wilhemsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411, hier: S. 333-347, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

<sup>32</sup> Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 32.

<sup>33</sup> Vgl. HARE, JOHN: The CMI Review Initiative, URL: [http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/marinsu\\_review.html](http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/marinsu_review.html) [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

<sup>34</sup> Zur Bedeutung der Versicherungsschiedsgerichte, insbesondere der international einflussreichen Schiedsgerichtsbarkeit Londons vgl. z. B. GUMBEL, H. E.: Versicherungsschiedsgerichte aus der Sicht des Londoner Marktes, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 78 (1989), Heft 2, S. 299-315.

<sup>35</sup> Vgl. COING, HELMUT: Europäisches Privatrecht, Band I: Älteres Gemeines Recht (1500-1800), München 1985, S. 534.

<sup>36</sup> PUTTFARKEN, HANS-JÜRGEN: Seehandelsrecht (Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft, Bd. 53), Heidelberg 1997, S. 370.

<sup>37</sup> Vgl. ebd., S. 371.

### 1.3.2. Die Bedeutung der vom britischen Versicherungsmarkt ausgehenden transnationalen Ordnungsbildung für die internationale Seeversicherung im 19. und 20. Jahrhundert

CREATION OF TRANSNATIONAL PARADIGMS: THE IMPORTANCE OF BRITISH STANDARDS IN THE 19<sup>TH</sup> AND 20<sup>TH</sup> CENTURIES

Bei der transnationalen und zunächst überwiegend privaten Ordnungsbildung im Wirtschafts- und Handelsrecht, und damit der Schaffung grenzüberschreitender institutioneller und rechtlicher Rahmenbedingungen im Bereich der Seeversicherung, ist für das 19. und 20. Jahrhundert die überragende Rolle Großbritanniens hervorzuheben.

In Zusammenhang mit der durch die Hegemonialstellung Großbritanniens im internationalen Handel begünstigten Stellung seiner Seeversicherung muss der *informelle Zwangsdurchsetzungscharakter* betont werden, den die Wirkungsmacht britischer Vorbilder in rechtlichen wie organisatorischen Belangen besaß. Eine Reihe von Ländern, in denen die Seeversicherung betreffende Rechtsgrundsätze auf der Basis von *Common Law* Wirksamkeit erlangen, hat im 20. Jahrhundert den MIA 1906 – z. T. mit geringfügigen Veränderungen – als Grundlage zur gesetzlichen Regulierung der Seeversicherung übernommen.

Im Gegensatz zu den mehr oder weniger unspezifisch oder überhaupt nicht auf die Besonderheiten des Seeversicherungsvertrages eingehenden Gesetzgebungen in zahlreichen Ländern des *Civil Law*-Rechtskreises,<sup>38</sup> liegt mit dem MIA 1906 eine umfangreiche statutarische Grundlage vor, deren Inhalt jedoch nur teilverbindliche Voraussetzungen für den Abschluss von Seeversicherungsverträgen schafft,<sup>39</sup> um – analog zu den *Civil Law*-Ländern – durch Schaffung eines gesetzlichen Minimalgerüsts größtmögliche Vertragsfreiheit zu gewährleisten.

Auch nationale Regelwerke, die sich nicht mittelbar oder unmittelbar an den MIA 1906 anlehnen, unterliegen fortwährend dem international bestimmenden Einfluss britischer Statuten und Standard-Klauseln<sup>40</sup>. So wurden z. B. 1984 Teile der *Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen* (ADS)<sup>41</sup> mit Blick auf die neu herausgegebenen *Institute Cargo Clauses* des *Institute of London Underwriters* vom 1. Januar 1982 verändert<sup>42</sup>, um weiterhin ihre internationale Akzeptanz sicherzustellen.

### 1.3.3. Internationale Rechtsabkommen im Seeverkehrswesen

INTERNATIONAL CONVENTIONS ON SHIPPING LAW

Internationale Regulierungen im Bereich des Seeverkehrswesens berühren mit der Verbesserung der maritimen Sicherheit unmittelbar Interessen der Seeversicherung. Trotz zahlreicher Bemühungen, die bereits am Ende des 19. Jahrhunderts verstärkt den Ruf nach einer vereinheitlichten Gestaltung des internationalen Seerechts laut werden

<sup>38</sup> Initiativen über vertragliche Rechtsquellen, wie die deutschen ADS, oder Konventionen und sogenannte „Pläne“ in den skandinavischen Ländern ersetzen oder ergänzen die für sich genommen in der Praxis oft bedeutungslosen Statuten staatlichen Privatrechts zur Seeversicherung. Vgl. WILHELMSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/wilhelmsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411, hier: S. 339-347, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

<sup>39</sup> Vgl. ebd., S. 337.

<sup>40</sup> 2004 basierten über 70 Prozent aller weltweit abgeschlossenen Seeversicherungsverträge auf Standard-Klauseln des Institute of London Underwriters (*Institute Clauses*). Vgl. PAVLIHA, MARKO: Lectures on Marine Insurance Law. The Course Outline, IMO International Maritime Law Institute, Malta [2004], URL: <http://www.mlas.fpp.edu/slo/files/IMLI-Marine%20Insurance%20Law.pdf> [Stand: 18.04.2005].

<sup>41</sup> Die ADS bilden seit 1919 die wichtigste Rechtsquelle für die in Deutschland abgeschlossenen Seeversicherungsverträge. Trotz ihrer nominellen Funktion als vertragliche Rechtsquelle (Allgemeine Versicherungsbedingungen mit rechtsordnungsähnlichem Charakter) besitzen sie eine nahezu gesetzesähnliche Stellung für den deutschen Seeversicherungsmarkt. Die vorher maßgebliche gesetzliche Regelung durch das HGB sind durch die ADS nahezu vollständig abgelöst worden. Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 36 f.

<sup>42</sup> Allerdings war die Anpassung an die *Institute Clauses* nicht der einzige Grund für die Revision. Die veränderte Form der ADS wurde unter der Bezeichnung „ADS Güterversicherung 1973 in der Fassung von 1984“ verabschiedet, um deutlich zu machen, dass es sich dabei nicht um eine grundsätzliche Neuregelung der Bedingungen handelte, sondern die bisher gültige Fassung im Sinne einer Aktualisierung und Ergänzung fortgeschrieben wurde. Vgl. ebd., S. 36 f.



ließen,<sup>43</sup> gelang es bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges jedoch nur in Ausnahmefällen, im Bereich der Seeschifffahrt Durchbrüche zu international weitläufig anerkannten und ratifizierten Abkommen zu erzielen. Vielmehr wirkten sich fehlende Eingriffe des Staates – sei es, um nicht durch einseitige Reglementierung gewachsener Strukturen transnationaler privater Ordnungen handfeste wirtschaftliche Nachteile befürchten zu müssen, sei es aus Gründen nationalen Prestigedenkens<sup>44</sup> oder weil die erforderlichen juristischen Kompetenzen gar nicht zur Verfügung gestellt werden konnten – bis ins 20. Jahrhundert hinein vielfach negativ auf das See- und Transportversicherungsgeschäft aus.

Insbesondere in Hinblick auf unzureichende Sicherheitsvorschriften für die Schifffahrt hatten vor dem Ersten Weltkrieg Seeversicherer unter fehlenden verbindlichen staatlichen Vorgaben und internationalen Abkommen zu leiden. So verhinderten z. B. sinkende Tarife aufgrund eines starken Überangebotes an Frachtraum und einer nachlassenden Konjunktur unmittelbar vor dem Ersten Weltkrieg in Deutschland die zügige Einführung drahtloser Telegrafie in der Frachtschifffahrt. Zwar zog die Technik nach Verbesserung ihrer anfänglich bescheidenen Leistungsfähigkeit zunehmend das Interesse der Reedereien auf sich, doch mit Blick auf die hohen Kosten kam es vor 1914 nicht zu einer umfänglicheren Ausstattung der Schiffe. Stattdessen drängten die Frachtreedereien nachhaltig auf eine internationale Regelung, die in Form einer Gleichbehandlung aller Konkurrenten keine Wettbewerbsnachteile befürchten ließ. Forderungen an die Seeversicherer, durch Prämiennachlässe die Reeder zur vermehrten Ausrüstung ihrer Schiffe mit Funk zu bewegen, scheiterten.<sup>45</sup>

Bestrebungen zur Erlangung internationaler Abkommen über die Kodifikation allgemeiner Haftungsrichtlinien für die Schifffahrt reichen zurück bis an den Anfang der 1860er Jahre. Angestoßen durch eine Initiative der *International Law Association* (ILA) konnte 1864 erstmalig eine staatenübergreifende Vereinbarung zur Verteilung von Kosten zur Rettung von Schiff und Ladung aus gemeinsamer Gefahr (Havarie-grosse) getroffen werden. Mit dem erklärten Ziel, nicht nur weitere internationale Abkommen auf den Weg zu bringen, sondern das seit langem avisierte „Großprojekt“ einer Vereinheitlichung des internationalen Seerechts zu verwirklichen trat schließlich 1885, maßgeblich unterstützt durch die belgische Regierung, eine diplomatische Konferenz in Antwerpen zusammen. Ein bahnbrechender Erfolg freilich war ihr (ebenso wie einer 1888 in Brüssel abgehaltenen Anschlusskonferenz) in Hinsicht auf die Schaffung eines einheitlichen „Welt-Seerechtskodex“ nicht beschieden. Dem Scheitern der zentralen (und aus heutiger Sicht überambitioniert erscheinenden) Vorgabe beider Konferenzen folgte ein zunehmend geringeres Interesse seitens der ILA, sich weiterhin mit unverminderter Energie für die Vereinheitlichung des Seerechts zu engagieren. Vielmehr verständigte man sich mit den nach wie vor an diesem Ziel interessierten Kreisen auf die Schaffung einer spezialisierten Körperschaft, mit der weiterhin Schritte zur Vereinheitlichung des internationalen Seerechts verwirklicht werden konnten – dem *Comité Maritime International*. Das *Comité Maritime International* (CMI) spielte seit seiner formalen Gründung im Jahre 1897 eine tragende Rolle bei der Schaffung staatenübergreifender Rechtsabkommen zur transnationalen Vereinheitlichung des Seerechts. Als ausgesprochener Erfolg des CMI mit überragender Bedeutung für die Seeversicherung ist beispielsweise das 1910 getroffene, drei Jahre später in Kraft getretene und bis heute Bestand habende „Übereinkommen zur einheitlichen Feststellung von Regeln über den Zusammenstoß von Schiffen“ zu bewerten, dem insgesamt 88 Staaten beigetreten sind<sup>46</sup>.

<sup>43</sup> Vgl. z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 31 vom 16. August, S. 463.

<sup>44</sup> Eine Entscheidung zu der unmittelbar einsichtig als von elementarer Bedeutung für die Schiffsverkehrssicherheit erscheinenden Frage international einheitlicher Ruderkommandos wurde beispielsweise von der deutschen Reichsregierung drei Jahrzehnte lang verschleppt (!). Vgl. GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH: Vom Wind zum Dampf: Sozialgeschichte der deutschen Handelsschifffahrt im Zeitalter der Industrialisierung, Münster 1996, S. 263-265.

<sup>45</sup> Vgl. FRIEDEMANN, MICHAEL: Telefunken und der deutsche Schiffsfunk 1903-1914, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Band 46 (2001), Heft 1, S. 27-57, hier: S. 45.

<sup>46</sup> Vgl. GRIGGS, P. J. S.: Obstacles to Uniformity of Maritime Law. The Nicholas J. Healy Lecture, URL: [http://www.comitemaritime.org/year/pdfiles/obst\\_uniform.pdf](http://www.comitemaritime.org/year/pdfiles/obst_uniform.pdf) [Stand: 04.07.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2002, Part II: The Work of the CMI, S. 158-173, hier: S. 160, URL: <http://www.comitemaritime.org/year/year02.htm> [Stand: 04.07.2005].

**1.3.4. Verbandswesen in der Seeversicherung**

ASSOCIATIONAL FRAMEWORKS

Nationalen und internationalen Verbänden kommt im Bereich der Seeversicherung besondere Bedeutung zu. Zu Ende des 19. Jahrhunderts machte der auf allen wichtigen Märkten als geradezu charakteristisch für die Branche zu bezeichnende Wettbewerbsdruck auf nationaler wie länderübergreifender<sup>47</sup> Ebene den Zusammenschluss zu koordinierenden Interessenvereinigungen wünschenswert. Den Verbänden ging es jedoch nicht nur um die Festsetzung angemessener Tarife, sondern insbesondere auch um die Organisation einer international möglichst einheitlichen Regelung von Rechts- und Haftungsfragen, von Versicherungsbedingungen, Klassifikationsregistern und Sicherheitsstandards für die Seeschifffahrt. Heute sind fast alle nationalen Verbandsstrukturen international als *International Union of Marine Underwriters* (IUMI) zusammengeschlossen.<sup>48</sup> Die grenzüberschreitenden angebotsseitigen Strukturen einzelner Teilmärkte blieben jedoch hinsichtlich der dem Wettbewerb zugrundeliegenden Tarife und Versicherungsbedingungen von verbandsseitigen Bemühungen um internationale Vereinheitlichung und die Durchsetzung angemessener Prämiensätze weitestgehend unberührt.<sup>49</sup>

**1.4. Die Internationalisierung der Seeversicherungsindustrie seit der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts: Ansätze zum Verständnis der grenzüberschreitenden Verbreiterung ihrer Geschäftsbasis**

INTERNATIONALISATION OF MARINE INSURANCE BUSINESS SINCE THE SECOND HALF OF THE NINETEENTH CENTURY: APPENDAGES FOR UNDERSTANDING TRANSBORDER ENLARGEMENT OF BUSINESS ACTIVITIES

**1.4.1. Wie ist die Position der See- und Transportversicherung auf Auslandsmärkten fassbar?**

HOW TO ASCERTAIN THE POSITION OF MARINE INSURANCE COMPETITORS IN FOREIGN MARKETS

Eine exakte Positionsbestimmung der internationalen Durchdringung der Transportversicherung kann aufgrund weitgehend fehlender oder nur unzureichend aussagekräftiger statistischer Daten nicht vorgenommen werden. Wünschenswert wäre eine genauere Betrachtung der Marktanteile, die ausländische Gesellschaften auf einzelnen See- und Transportversicherungs-Teilmärkten seit Ende des 19. Jahrhunderts erzielen konnten; doch leider fehlt es für viele Länder an brauchbarem Zahlenmaterial. Zahlen staatlicher Aufsichtsbehörden liegen – wenn überhaupt<sup>50</sup> – nur für das 20. Jahrhundert vor und umfassen (von wenigen Ausnahmen abgesehen) bestenfalls das direkt abgeschlossene Geschäft heimischer und fremder Versicherer auf einzelnen nationalen Teilmärkten.

Selbst dort, wo statistisch verwertbares Material vorliegt, sind es die vielfältigen, und fast grundsätzlich grenzüberschreitenden Mit- und Rückversicherungsverhältnisse, die einen nicht unerheblichen Teil des Transportversicherungsgeschäftes ausmachen, und damit wesentlich zum internationalen Charakter der Branche beitragen. Der Anteil von aus dem Ausland übernommenen Rück- und Mitversicherungen ist in der Regel jedoch statistisch nicht erfassbar. Unternehmensarchivalien, die z. B. anhand von Abrechnungen einzelner Agenturen einen konkreten Einblick in die Auslandsarbeit gewähren könnten, liegen bislang lediglich in wenigen Fällen vor und vermitteln nur ausnahmsweise ein

<sup>47</sup> Der bereits seit 1874 konstituierte *Internationale Transport-Versicherungs-Verband* bemühte sich bereits frühzeitig um eine internationale Zusammenarbeit zwischen den Verbänden einzelner Teilmärkte. Die Organisation, die als erste ihrer Art im Bereich der Versicherungswirtschaft von vornherein mit dem Anspruch antrat, nationale Grenzen zu überschreiten, blieb jedoch bis in die Zwischenkriegszeit hauptsächlich von deutschen Interessen dominiert.

<sup>48</sup> Vgl. ausführlich KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999.

<sup>49</sup> So hat es seit der Neukonstituierung des internationalen Verbandes aus Rücksicht auf die amerikanische Kartellgesetzgebung keine konkreten Diskussionen über gemeinsame Vereinbarungen zu Prämienraten, Klauseln oder Versicherungsbedingungen gegeben. Zudem enthält sich der Verband jeder politischen Einflussnahme, d. h. auch hinsichtlich der in zahlreichen Ländern bestehenden Diskriminierung ausländischer Versicherungsunternehmen. Vgl. ebd., S. 185 f.

<sup>50</sup> Aufgrund ihres spezifischen Geschäftscharakters blieb die Transportversicherung in einer Reihe von Ländern auch nach Einführung einer staatlichen Aufsicht über das Versicherungswesen von aufsichtsrechtlichen Bestimmungen weitgehend ausgeklammert, so z. B. in Deutschland bei ausschließlich diesen Zweig und seine Nebensparten betreibenden Unternehmen bis 1975.

zusammenhängendes Bild der Entwicklung von grenzüberschreitend getätigten Geschäften der Transportversicherer.

Markt für Markt betrachtet, dürfte sich das Zusammentragen einer auch nur annähernd repräsentativen Auswahl von Unterlagen der wichtigsten Firmen in mehrfacher Hinsicht als mühevoll und wenig ergebnisreich erweisen: vielfach lässt sich der Umfang des „Auslandsgeschäfts“ in der Seeversicherung nur **durch Betrachtung jeder einzelnen Police rekonstruieren**. Ein deutscher Transportversicherer blickte beim Abschluss von Verträgen durch die für ihn in fremden Ländern tätigen Auslandsagenten oft auf versicherte Risiken, bei denen es sich um Trampfrachter einheimischer Reedereien handelte, die Güter von in fremden Häfen ansässigen deutschen Kaufleuten luden. Da Auslandsagenturen in ihren Abrechnungen jedoch normalerweise nicht Rechenschaft über die Belegenheit jedes einzelnen Risikos ablegten, und die anteilige Risikotragung an versicherten Objekten (Mitversicherung) vielfach mehr die Regel als eine Ausnahme darstellte, flossen Erträge wie Ausgaben in zusammenfassende Bilanzen ein, die zwar als Geschäft der Auslandsdependance erkennbar blieben, nicht aber Auskunft über die tatsächliche Provenienz der versicherten Objekte oder der vertragsabschließenden Versicherungsnehmer gaben.

Große Schwierigkeiten bei der längerfristigen Analyse des Engagements einzelner Versicherer ergeben sich auch aus der Tatsache, dass das auf Basis kurzfristiger Verträge abgeschlossene, und auf fast allen Märkten von starker Zersplitterung der Angebotsstrukturen geprägte Geschäft mit See- und Transportversicherungen an bestimmten Plätzen von vielen Gesellschaften nur für begrenzte, teils sehr kurze Zeiträume betrieben wurde. **Ein Kommen und Gehen an den Versicherungsplätzen muss für die Branche besonders vor 1914 als charakteristisch bezeichnet werden**. So verzeichnet beispielsweise der Bericht des Innenministeriums der Vereinigten Staaten für den Zeitraum von 1880 bis 1889 nicht weniger als 43 ausländische Versicherungs-Aktiengesellschaften in Kalifornien, von denen aber lediglich 19 in diesem Jahrzehnt kontinuierlich dort arbeiteten.<sup>51</sup>

Die oft beträchtliche Anzahl ausländischer Wettbewerber, die sich für einzelne Geschäftsplätze der Seeversicherung nicht nur durch statistische Beobachtungen aufsichtsführender Behörden, sondern bereits seit dem späten 19. Jahrhundert auch über versicherungswirtschaftliche Fachzeitschriften und Angaben der örtlichen Tagespresse ermitteln lässt, erweckt schnell den Eindruck, dass die internationale Durchdringung der Angebotsstrukturen in dieser Branche besonders weit fortgeschritten sei. Solche Überlegungen sind jedoch oftmals mit Blick auf die tatsächlich durch ausländische Marktteilnehmer erzielten Geschäftsanteile zu relativieren. Eine besondere Rolle spielen hierbei in der Cargoversicherung die unterschiedlichen Möglichkeiten, wie beförderte Waren zur Deckung gelangen können. So zählte z. B. ein Bericht des österreichisch-ungarischen Generalkonsulates in Smyrna für 1897 insgesamt 33 dort ansässige Transportversicherer auf, von denen über ein Drittel aus Deutschland stammten, jedoch nur acht aus England. Da jedoch Großbritannien den bedeutendsten Absatzmarkt für Handelsgüter aus Smyrna darstellte, und die englischen Importeure das Recht beanspruchten, die ihnen zugesandten Waren in England selbst zu versichern<sup>52</sup>, spielten die in Smyrna vertretenen ausländischen Versicherer eine offenbar nur untergeordnete Rolle. Zumindest stand ihre Tätigkeit vor Ort in keinem Verhältnis zum Handelsaufkommen der Hafenstadt.<sup>53</sup>

Der in vielen Firmenfestschriften deutscher Lebens- und Sachversicherungsunternehmen herausgestellte und in aller Regel kaum durch Zahlen zum dort tatsächlich erreichten Geschäftsvolumen versehene „Gang nach Übersee“ von Versicherern, oft schon kurz nach

<sup>51</sup> Vgl. JENNEY, CHARLES A.: Report on Insurance Business in the United States at the Eleventh Census: 1890, Part I. Fire, Marine and Inland Insurance, ed. by the Department of the Interior, Census Office, Washington 1894, S. 509.

<sup>52</sup> Englische Maklerfirmen und Lloyd's „Agenten“ verfügten zudem Anfang der 1890er Jahre über die größte Prämien-Einnahme aller ausländischen Versicherer im türkischen Transportgeschäft. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 14 (1893), III. Teil, S. 452.

<sup>53</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 20 (1899), III. Teil, S. 440 f. Auch die „Zeitschrift für Versicherungswesen“ 29 (1905), Nr. 9 vom 1. März, S. 89, bemerkt in Bezug auf die generelle Geschäftspraxis britischer Im- und Exportfirmen im internationalen Warenverkehr um die Jahrhundertwende, dass der englische Kaufmann „seine Lieferanten – soweit er nicht selbst die Deckung bei heimischen Gesellschaften besorgt – zwingt, ihm Policen englischer Gesellschaften zu liefern.“

Gründung der betreffenden Gesellschaft,<sup>54</sup> ist für die See- und Transportversicherung folglich unter Vorbehalt zu sehen: oft vertraten die in der Fremde bestellten Agenten eine ganze Anzahl von Unternehmen, nicht zuletzt aufgrund der Erfordernisse von branchenspezifischen Spezialkenntnissen und guten Kontakten. An einzelnen Handelsplätzen fungierte ein Großteil der ortsansässigen Exporteure gleichzeitig als Vertreter von Seeversicherungs-Gesellschaften.<sup>55</sup> Die getätigten Abschlüsse beschränkten sich in vielen Fällen auf Mitversicherungsgeschäft; die zur Deckung gelangenden Risiken müssen als groß, die Gewinnmargen teils als verschwindend klein bezeichnet werden. Die Gefahr bedeutender Verluste gehörte zum Geschäftsalltag, Unternehmen ohne bedeutende Rücklagen zerbrachen meist schon an ein oder zwei größeren Versicherungsfällen. Warf das Geschäft nach einigen Jahren keine Erträge ab, zog man sich wieder vom Markt zurück.<sup>56</sup> Nicht selten nutzten auch die Agenten ihre Tätigkeit gerade für ausländische Firmen dahingehend, dass sie nach einigen Jahren mit den gesammelten Erfahrungen und geknüpften Kontakten eigene Gesellschaften gründeten.<sup>57</sup>

Auslandsengagement im Transportversicherungsbereich stellte sich in vielen Fällen von Markt zu Markt als an persönliche Referenzen oder bestimmte Sachbereiche gebunden dar. So versicherte die „*Schlesische Feuer*“ in Norwegen beispielsweise fast ausschließlich Kaskorisiken der Flotte des Reeders *Wilhelmsen*; in Riga, wo die Vertretung durch den deutschen Konsul erfolgte, Getreide- und Flachssendungen aus den baltischen Staaten; an anderen Plätzen blieben die lokalen Geschäftsabschlüsse beispielsweise strikt auf Zementverladungen in Segelschiffen beschränkt, und hier wurden auch lediglich Versicherungen des Gutes gegen Totalverlust übernommen.<sup>58</sup> Verstarben die Vertreter, so wurde das entsprechende Geschäft einfach aufgegeben.<sup>59</sup>

#### VERBREITERUNG DER INTERNATIONALEN GESCHÄFTSBASIS DER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNG SEIT DER ZWEITEN HÄLFTE DES 19. JAHRHUNDERTS

### 1.4.2. Motive für eine Auslandsexpansion

#### REASONS FOR FOREIGN EXPANSION

Motive für eine Auslandsexpansion<sup>60</sup> ergaben sich für die See- und Transportversicherung geradezu zwangsläufig aus ihrem überwiegend grenzüberschreitenden Geschäftscharakter in der Warentransportversicherung und durch das Streben nach internationalem Risikoausgleich bei Kumulrisiken wie größeren Schiffsladungen oder in der Schiffskaskoversicherung. Andere Expansionsmotive sind in der See- und

<sup>54</sup> Stellvertretend für viele seien hier nur einige wenige genannt: vgl. z. B. COLONIA NATIONAL-VERSICHERUNG (Hrsg.): Von der Preußischen National zur Colonia National 1845-1970, Köln 1970, S. 32; KNOCHENHAUER, WOLFGANG: Erinnerungen und Erfahrungen aus dem Auslandsgeschäft der Victoria, in: Hundert Jahre Victoria Versicherung 1853-1953, Berlin 1953, S. 241-253, hier 245; SCHMITZ, HORST: 100 Jahre Nordstern Versicherungen 1866-1966, Düsseldorf u. a. 1966, S. 18. Im Falle der „Preußischen National“ wie auch bei einigen anderen deutschen Gesellschaften, z. B. später der „Allianz“, fungierte das Transportversicherungsgeschäft in gewisser Weise als „Türöffner“ auf den avisierten Auslandsmärkten.

<sup>55</sup> Vgl. z. B. einen zusammenfassenden Bericht über die Verhältnisse in Konstantinopel und Salonichi gegen Ende der 1890er Jahre in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 19 (1898), III. Teil, S. 479. Die Branche wurde dort zudem offenbar ganz überwiegend durch deutsche Versicherungsunternehmen vertreten.

<sup>56</sup> Erstaunlicherweise arbeiteten aber zahlreiche deutsche Transportversicherer seit den 1880er Jahren trotz jahre- und jahrzehntelanger Durststrecken auf bestimmten Auslandsmärkten weiter. Man erhält den Eindruck, dass weniger betriebswirtschaftliches Kalkül als vielmehr Fragen des Prestiges, oder vorderhand die Verlockung liberaler Verhältnisse in vielen (jedoch längst nicht allen) Ländern allein ausschlaggebend für eine Expansion des Geschäftsbetriebes blieb. Eine entscheidende Rolle dürfte jedoch in erster Linie die Überlegung gespielt haben, den dauerhaften Rückgang der Erträge aus dem Transportversicherungsgeschäft durch eine Erweiterung des Geschäftsvolumens zu kompensieren, vgl. z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 18 vom 1. Mai, S. 221.

<sup>57</sup> Selbst unter schwierigen Bedingungen konnte es offenbar lohnend erscheinen, als etablierter Vertreter einer angesehenen ausländischen Gesellschaft den Schritt in die Selbstständigkeit zu wagen, so geschehen z. B. im Falle des von 1882 bis 1891 in Hamburg als Generalagent der „*Assicurazioni Generali*“ in Triest tätigen J. A. M. Baunbeck, der 1891 trotz des scharfen Wettbewerbs und dem daraus resultierenden Druck auf die Prämien am Hamburger Seeversicherungsmarkt mit der „*Allgemeinen Seeversicherungs-Gesellschaft*“ ein eigenes Unternehmen auf die Beine stellte. Baunbecks Vorhaben fand dabei von seinen ehemaligen Kunden aus „*Generali*“-Zeiten finanzielle Unterstützung. Vgl. PLASS, FRIEDRICH / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 491 f.

<sup>58</sup> Vgl. GIEJASZ, GEORG: Beiträge zur Geschichte der Transportabteilung [Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft] mit besonderer Berücksichtigung des Zeitraumes von 1903-1950, Archiv der Colonia, Köln, Sign. S13e [Abschrift], S. 3.

<sup>59</sup> Vgl. ebd.

<sup>60</sup> Zur systematischen Bestimmung der Internationalisierungsmotive und -risiken von Versicherungsunternehmen (aller Sparten) vgl. ATTINGER, PETER: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweite empirische Analyse, Karlsruhe 1994 (zugl.: Basel, Univ., Diss., 1994), S. 23-33; KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine Versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999), S. 37-48.

Transportversicherung insbesondere im Bereich der Kundennachfolge und in der „Sprungbrett-Funktion“ dieses Zweiges bei der Erschließung von Auslandsmärkten durch Mehrbranchen-Versicherungsgesellschaften zu suchen. So stellte die Transportversicherung beispielsweise anfänglich den Kern der Auslandsaktivitäten der ALLIANZ in den U.S.A. dar. Das Unternehmen zeichnete das Transportgeschäft zunächst vom deutschen Inland aus; zur Deckung kamen Güter, die auf dem Seeweg zwischen den Vereinigten Staaten und Europa befördert wurden. Forderungen in den U.S.A. tätiger deutscher Industrieunternehmen nach verbesserter Betreuung vor Ort veranlassten die ALLIANZ 1900 zur Einrichtung eigener Repräsentanzen in New York und San Francisco, deren Aufgabe sich allerdings in den ersten Jahren nicht auf den Abschluss von Neugeschäft erstreckte. Man versuchte, das Auslands-Transportgeschäft, das bis 1913 einen dominierenden Anteil (mehr als 60 Prozent) am Gesamtgeschäft des Unternehmens hatte, bei Kriegsausbruch über enge Verbindungen zur SCHWEIZERISCHEN NATIONAL-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Basel aufrechtzuerhalten.<sup>61</sup> Das man dem Transportgeschäft seitens des Unternehmens bis in die 20er Jahre hinein zentrale Bedeutung beimaß, zeigt sich nicht nur daran, dass die ALLIANZ offenbar von Beginn an großen Wert darauf legte, sich bei Geschäftsabschlüssen vom Fachpersonal der Kunden spezifisch beraten zu lassen, sondern auch anhand der Tatsache, dass 1900 mit der ASSECURANZ-COMPAGNIE MERCUR A.G. in Bremen und 1921 mit der GLOBUS-VERSICHERUNGS-A.G. zwei insbesondere im internationalen Transportversicherungsgeschäft engagierte Spezialversicherer der Konzernstruktur einverleibte.<sup>62</sup> Die nicht nur bei der ALLIANZ in der Zwischenkriegszeit zu beobachtende Tendenz zur Etablierung eines Mehrbranchenbetriebs auch im Ausland, sowie die zunehmende Abschließung des amerikanischen Marktes durch protektionistische Schutzmaßnahmen ließen schließlich diese Art der Auslandspräsenz nicht mehr als ausreichend erscheinen. Die Grundlage für sachliche und personelle Auslandsinvestitionen größeren Stils wurden 1927 mit der Fusion zwischen ALLIANZ und dem ebenfalls als Unfall- und Haftpflichtversicherer tätigen STUTTGARTER VEREIN (ehemals ALLGEMEINER DEUTSCHER VERSICHERUNGS-VEREIN IN STUTTGART AUF GEGENSEITIGKEIT) geschaffen.<sup>63</sup> Auch die Geschäftsstrategien anderer Unternehmen fokussierten vor 1914 zum überwiegenden Teil auf die Hauptstoßrichtungen der in europäische Nachbarländer oder nach Übersee verhandelten bzw. von dort kommenden Warenströme. Allerdings entsprach die Rangfolge der wichtigsten Außenhandelspartner nicht automatisch der Rangfolge der bedeutendsten Auslandsmärkte der Transportversicherung. Ausgerechnet bei einigen der wichtigsten überseeischen Außenhandelspartnern Deutschlands blieben die Angebotsstrukturen der Versicherungsmärkte bis Kriegsausbruch von harter internationaler, und zumeist britisch dominierter Konkurrenz geprägt, der sich die überwiegende Zahl deutscher Transportversicherungsgesellschaften auf Dauer nicht gewachsen sah.<sup>64</sup> So spielten deutsche Versicherer beispielsweise in England nie eine große Rolle; in den Vereinigten Staaten hielt sich das deutsche Engagement bis zur Jahrhundertwende in gerade einmal zwei Bundesstaaten in engen Grenzen.

#### ZUNEHMENDE VERFÜGBARKEIT TELEGRAFISCHER ÜBERSEEVERBINDUNGEN

Die zunehmende Verfügbarkeit telegrafischer Kommunikationsmittel in europäische Nachbarländer wie nach Übersee muss als Anreiz, im Ausland tätig zu werden für die

<sup>61</sup> Entgegen offiziellen Angaben, die den U.S.-Anteil am gesamten Auslandsgeschäft der ALLIANZ relativ niedrig beziffern (nach einem Bericht in Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen von 1917 etwa acht Prozent), muss der diesem Geschäftsfeld aufgrund der Verbindung zur SCHWEIZERISCHEN NATIONAL indirekt zuzurechnende Umfang der Prämieinnahmen vermutlich wesentlich höher geschätzt werden; vgl. KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück – Eine Versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie, Frankfurt a. M. u. a. 1999, S. 199.

<sup>62</sup> Vgl. ebd., S. 192.

<sup>63</sup> Nach der Übernahme stand die ALLIANZ- UND STUTTGARTER VEREIN VERSICHERUNGS-AKTIEN-GESELLSCHAFT 1928 mit einer Prämieinnahme von mehr als 110 Millionen RM im direkt abgeschlossenen deutschen Geschäft an der Spitze aller deutschen Sachversicherer. Weitere drei Millionen RM erwirtschaftete das Unternehmen im direkten Auslandsgeschäft, und musste sich in dieser Hinsicht lediglich den im internationalen Geschäft als Transportspezialisten besonders stark verwurzelten Konkurrenten MANNHEIMER und NORD-DEUTSCHE, sowie der FRANKFURTER ALLGEMEINEN geschlagen geben. Vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1928 und 1929 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig 1930, S. 78 ff.

<sup>64</sup> Die Klage über Prämienunterbietungen auf zahlreichen internationalen Märkten durch britische Versicherer, insbesondere LLOYD'S, zieht sich wie ein roter Faden durch die Beiträge der zeitgenössischen Versicherungsfachpresse.

See- und Transportversicherung deutlich herausgestellt werden. Allerdings war es mit Einführung verdichteter und v. a. ungleich beschleunigter Kommunikationsnetze auch ohne weiteres möglich geworden, das eigene Engagement im Transportversicherungsbereich auf anteilige Mitversicherung zu beschränken, die über ein Maklerbüro im Ausland vermittelt wurde, zumal die eigene Kapitaldecke oft gar nicht zur Zeichnung größerer Summen befähigte.

Warum es allerdings auch nach Einführung telegrafischer Überseeverbindungen sinnvoll erschien, vor Ort mit eigenen Agenten präsent zu sein, lässt sich gut an einem Beispiel verdeutlichen: es ist üblich gewesen, Baumwolle und andere Massengutfracht per Lieferbedingung CIF (*Cost, insurance and freight*)<sup>65</sup> zu handeln, lange bevor die Wolle auch nur gepflückt, geschweige denn verfrachtet worden war. Webereien und Spinnereien bestellten auf Jahre im voraus, um sich vorteilhafte Rohstoffpreise zu sichern. Solchermaßen langfristige Geschäftsbeziehungen konnten dazu führen, dass die Ladungen, oder auch nur Teile davon, vor dem durch CIF festgesetzten Abladetermin mehrmals den Besitzer wechselten. Üblicherweise ist dem Lieferanten (Ablader) die Verfügung darüber überlassen worden, wo die Ware versichert wurde. Die Festlegung eines bestimmten Versicherers bildete normalerweise keinen Gegenstand des Kaufvertrages. Bei der Versicherung der per CIF-Geschäft getätigten Verkäufe von riesigen Mengen amerikanischer Baumwolle in europäische Hand bedienten sich die Ablader vorzugsweise ausländischer Agenturen vor Ort. Einheimische Transportversicherer waren kaum imstande, die am Saisonende plötzlich nach Deckung verlangenden Versicherungssummen zu übernehmen. Der Käufer erfuhr erst bei Auslieferung der Dokumente, – und dies bedeutete meistens: erst kurz vor Ankunft der Waren –, wo er versichert war. So konnten beispielsweise sowohl deutsche Importeure als auch deutsche Versicherungsunternehmen ein Interesse daran haben, dass deutsche Versicherungsagenten vor Ort einen Teil des Geschäftes aktiv an sich zogen.

### 1.5. Quellenlage, Forschungsstand und Fragestellung

AVAILABLE SOURCES, RESEARCH TO DATE AND QUESTIONING

Im Rahmen der Diskussion um die seit der zweiten Hälfte des vorvergangenen Jahrhunderts mehr oder weniger ungebrochen fortschreitende weltwirtschaftliche Integration<sup>66</sup> haben seit einigen Jahren auch die Aktivitäten von Versicherungsunternehmen auf dem seit Ende des 19. Jahrhunderts entstandenen „Weltmarkt“<sup>67</sup> das vermehrte Interesse der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung auf sich gezogen.<sup>68</sup> Die Frage, in wieweit Versicherungsunternehmen durch den Aufbau von

<sup>65</sup> Die Klausel „CIF“ ist bis heute eine der wichtigsten Lieferbedingungen im Außenhandelsverkehr und Bestandteil der 1936 von der Internationalen Handelskammer in Paris erstmals in einheitlicher Interpretation herausgegebenen „Incoterms“ (Internationale Regeln zur Auslegung handelsüblicher Vertragsformen). Eine zeitgenössische Erläuterung der Lieferbedingung „CIF“ findet sich in der ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 43 vom 25. Oktober, S. 551. **Risikoübergang und Haftungsumfang der unter „CIF“ versicherten Güter waren vor der Jahrhundertwende oft äußerst umstritten.** So sprach beispielsweise der höchste Gerichtshof in Schweden 1888 ein gänzlich den üblichen Ansichten und Usancen des Handels widersprechendes Urteil; vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1888), Band 2 (1. April-1. Oktober), Nr. 84 vom 24. April, S. 1305.

<sup>66</sup> Die These einer weitgehenden Irreversibilität des weltwirtschaftlichen Integrationsprozesses vor 1914 ist in jüngerer Zeit zu recht vermehrt zurückgewiesen worden. Bereits vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges konnten Phänomene eines auf unterschiedlichen Ebenen zu beobachtenden „Globalisierungs-backlash“ bedeutsame Wirkungsmacht entfalten. Vgl. WERNER, WELF: Globalisierung und Globalisierungs-backlash. Ein Vergleich zur Zeit vor 1914, in: RENATE OHR (Hrsg.): Globalisierung – Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 538). Berlin 2004, S. 9-45, hier 16-22.

<sup>67</sup> Zum Für und Wider der These, dass der „Aufbruch zum Weltmarkt“ als Interaktionsraum internationaler Angebots- und Nachfrageäußerungen der „Weltwirtschaft“ durch die Entstehung grundlegend neuer ökonomischer Verhältnisse infolge des Überschreitens einer „kritischen Schwelle“ der Verdichtung der internationalen Verflechtung des Wirtschaftslebens erst um die Mitte des 19. Jahrhunderts angesetzt werden kann, bzw. zur Zeit- und Definitionsabhängigkeit des Begriffes vgl. WALTER, ROLF: Geschichte der Weltwirtschaft: Eine Einführung, Köln [u. a.] 2006, S. 1-8.

<sup>68</sup> Vgl. z. B. BORSCHIED, PETER: Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1945, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), Heft 3, S. 311-345; BORSCHIED, PETER / FEIBER, SASKIA: Die langwierige Rückkehr auf den Weltmarkt. Zur Internationalisierung der deutschen Versicherungswirtschaft 1950-2000, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2003, Heft 2, S. 121-149; BORSCHIED, PETER / PEARSON, ROBIN (Edit.): Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> Centuries [based on the conference Internationalisation and Globalisation of the Insurance Industry in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> Centuries held at the Swiss Re Centre for Global Dialogue, October 2006], Marburg 2007; KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999); LÖNNBORG, MIKAEL: Internationalisering av svenska försäkringsbolag. Drivkrafter, organiserings och utveckling 1855-1913 (Uppsala Studies in

Repräsentanzen, durch Gesellschaftsbeteiligungen oder auf anderem Weg an der Bildung internationaler Strukturen in der See- und Transportversicherung beteiligt gewesen sind, fand jedoch bislang nur geringen Widerhall in wirtschafts- und unternehmenshistorischen Betrachtungen.

Dies muss umso mehr erstaunen, als dass dem allgemein „per se“ als international wahrgenommenen Seeversicherungsgeschäft angesichts eines spektakulären Anwachsens des zur See beförderten Interkontinentalhandels während des 20. Jahrhunderts eine Schlüsselstellung im internationalen Transportverkehrssektor zuzuschreiben ist, und die Position der Seeversicherung am Markt für außenwirtschaftliche Dienstleistungen bei der Versicherung des Imports und Exports einzelner Nationen erhebliche Auswirkungen auf das volkswirtschaftliche Gefüge haben kann.

### **1.5.1. Veröffentlichungen der staatlichen Versicherungsaufsichtsbehörden und Publikationen nichtstaatlicher Provenienz als statistische Quellen für das 20. Jahrhundert**

STATISTICAL RECORDS RELEASED BY NATIONAL INSURANCE SUPERVISORY AGENCIES AND DATA OF NON GOVERNMENTAL ORIGIN IN THE 20<sup>TH</sup> CENTURY

Veröffentlichungen nationaler Aufsichtsbehörden bilden für das 20. Jahrhundert (in einigen untersuchten Ländern wie der Schweiz und Österreich-Ungarn bereits seit Ende der 1880er bzw. 1890er Jahre) eine wertvolle Quelle statistischer Informationen zum Geschäftsumfang der innerhalb einzelstaatlicher Territorien tätig gewordenen in- und ausländischen Versicherungsunternehmen.<sup>69</sup> Da die See- und Transportversicherung aufgrund des Umstandes, dass als Nachfrager normalerweise keine Privatpersonen auftreten und die Versicherungsnehmer folglich keines besonderen staatlichen Schutzes bedürfen, nicht in einem anderen Versicherungszweigen vergleichbarem Maße der Berichtspflicht unterliegt oder gänzlich von aufsichtsrechtlichen Bestimmungen ausgenommen wurde, ergeben sich bei der Suche nach zuverlässigen und v. a. das Zusammentreffen von Angebot und Nachfrageäußerungen möglichst *vollständig* abbildenden statistischen Unterlagen allerdings größere Schwierigkeiten. Auch die alternativ in Betracht zu ziehenden Informationen von Verbänden weisen vielfach nur bestimmte Teile des auf einzelnen Teilmärkten erwirtschafteten Prämienvolumens aus, nämlich das ihrer Mitglieder, während auf Nichtmitglieder entfallende Versicherungen unberücksichtigt bleiben. Liegen dennoch statistische Ergebnisse vor, so beinhalten diese in der Mehrzahl der Fälle lediglich das direkt abgeschlossene Geschäft.

Für einige Länder, deren Versicherungsmarkt im Rahmen dieser Untersuchung näher betrachtet werden soll, sind leider offizielle Veröffentlichungen der zuständigen Aufsichtsbehörden oder Jahrbücher nationaler Interessenverbände in Deutschland über öffentliche Bibliotheken nur äußerst unvollständig zu bekommen. Dies gilt insbesondere für die Vereinigten Staaten (Problem der bundesstaatlichen Zuständigkeit für die

---

Economic History, 46.), Uppsala 1999 (zugl. Uppsala, Univ., Diss., 1999); MALMSTRÖM, J. / POULSEN, A.: *Generalagenterne: udenlandske forsikringsselskaber og deres generalagenturer i Danmark fra 1805*. [Gentofte: Foreningen af forretningsførere for udenlandske forsikringsselskaber] 1986; PEARSON, ROBIN: The Development of Reinsurance Markets in Europe during the Nineteenth Century, in: The Journal of European Economic History 24 (1995), S. 557-571; PEARSON, ROBIN: British and European Insurance Enterprise in American Markets, 1850-1914, in: Business and Economic History 26 (1997), No. 2, S. 438-451; PONS PONS, JERÓNIA: Las compañías extranjeras en el mercado de seguros Español (1912-1940) (Congreso de la Asociación de Historia Económica (2005), Sesión B. 14. Capital, empresarios y tecnología extranjeros en España, siglos XVI-XX), URL: [http://www.usc.es/estaticos/congresos/histec05/b14\\_pons\\_pons.pdf](http://www.usc.es/estaticos/congresos/histec05/b14_pons_pons.pdf) [Stand: 03.05.2006]; PONS PONS, JERÓNIA: Large American Corporations in the Spanish Life Insurance Market (1880-1922), in: The Journal of European Economic History 34 (2005), H. 2, S. 467-481; RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen „Weltverkehr“: Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006.

<sup>69</sup> Solche amtlichen statistischen Ausweisungen unterscheiden sich natürlich hinsichtlich ihrer Informationsabsicht wesentlich von Statistiken, die den Versicherern zur Prämienkalkulation in der Schiffskaskoversicherung dienen, und über die teilweise Informationsabkommen mit marktinterner (z. B. die *Joint-Hull-Understandings* am Londoner Markt) oder marktübergreifender (z. B. das Locarno-Abkommen von 1953 als Informationsabkommen im Rheinkaskogeschäft) Reichweite getroffen wurden. Während die Versicherungsmarkt-Statistiken einzelstaatlicher Versicherungsaufsichtsbehörden in erster Linie das Ziel verfolgen, durch Publizitätspflicht dem (privaten) Versicherungsnehmer Einblick in die finanziellen Verhältnisse und Sicherheiten sowie den laufenden Geschäftsbetrieb der zugelassenen Versicherungsgesellschaften, sollen die von den Versicherungsunternehmen selbst erstellten statistischen Aufstellungen eine Beurteilung der Versicherungsrisiken ermöglichen. Dabei wird die vermutliche Größe eines Risikos aus statistischen Durchschnittssätzen ermittelt; vorausgesetzt, es existiert eine ausreichende Anzahl gleichartiger Risiken.

Versicherungsaufsicht), Japan und zahlreiche Staaten außerhalb Europas bzw. Nicht-OECD-Mitglieder. Im Rahmen der Fördermittel des zugrundeliegenden Forschungsprojektes war es glücklicherweise möglich, zumindest die in Deutschland öffentlich zugänglichen Materialien weitestgehend auszuwerten. Zusätzliche, für die Arbeit relevante Daten konnten u. a. direkt aus Japan und Großbritannien beschafft werden.

Um so weit wie möglich mit durchgehenden oder zumindest repräsentativen Datenreihen die Analyse der einzelnen Märkte auf eine empirisch abgesicherte Grundlage zu stellen, wurde darüber hinaus auf international renommierte Fachzeitschriften zurückgegriffen. Dabei erwies sich insbesondere die britische Zeitschrift *The Review* (erscheint seit 1869 regelmäßig) als im Kontext der Fragestellung besonders zuverlässige und ergiebige Informationsquelle.

Der Versuch, sich über mehrere Jahrzehnte hinweg einen Überblick zur internationalen Durchdringung der Seeversicherung zu verschaffen, stößt bereits beim deutschen Teilmarkt auf gravierende Probleme, da der Transportversicherungszweig von der gesetzlichen Aufsichtspflicht weitestgehend ausgeklammert blieb. Die Publikationen der seit 1901 institutionalisierten staatlichen Versicherungsaufsicht<sup>70</sup> erfassten ab der zweiten Hälfte der 20er Jahre lediglich die Prämien und Schäden des deutschen Transport-(Erst-) Versicherungsgeschäfts von hierzulande tätigen ausländischen VU bzw. des im Ausland abgeschlossenen Geschäfts von deutschen VU, die der Berichtspflicht an das Aufsichtsamt unterlagen.<sup>71</sup> Unternehmen, die ihre Tätigkeit ausschließlich auf den Betrieb der Transportversicherung und ihre Nebensparten beschränkten, blieben von der Aufsichtspflicht befreit.<sup>72</sup> Lediglich die diesem Bereich im engeren Sinne zuzurechnenden, jedoch überwiegend regional begrenzt tätigen deutschen Schiffskasko-Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit wurden bereits seit 1902 berücksichtigt; ihr Geschäft fand vermutlich keinerlei Ausdehnung über die deutschen Grenzen hinaus.

Erst seit 1975 ist die Transportversicherung in der Bundesrepublik Deutschland ausnahmslos der Versicherungsaufsicht unterstellt. Konkrete Angaben zum Umfang der aus dem Ausland stammenden Beitragseinnahmen deutscher VU in der Sparte Transport waren den Berichten des Bundesaufsichtsamts für Versicherungswesen (BAV) jedoch auch weiterhin nicht zu entnehmen. Angaben zum grenzüberschreitenden See- und Transportversicherungsgeschäft können daher nur geschätzt werden.<sup>73</sup>

---

<sup>70</sup> Als Träger der im Januar 1902 in Kraft getretenen Staatsaufsicht über die privaten Versicherungsunternehmen in Deutschland fungierte das „KAISERLICHE AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG“. Das Amt führte ab 1919 die Bezeichnung „REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG“, ab 1943 „REICHAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGSWESEN“. Die Nachfolgeinstitution firmierte seit 1951 als „BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN“, seit 1973 schließlich unter dem Namen „BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGSWESEN“ (BAV). Das BAV ist seit 1. Mai 2002 in die BUNDESANSTALT FÜR FINANZDIENSTLEISTUNGSAUFSICHT (BAFIN) integriert.

<sup>71</sup> Diese Ergebnisse wurden anfänglich mit der Autokaskoversicherung zusammengefasst, sodass erst ab dem Berichtsjahr 1931 das Transportgeschäft (Prämien und Schäden direkt abgeschlossener Versicherungen) beaufsichtigter ausländischer Gesellschaften in Deutschland bzw. beaufsichtigter deutscher Versicherungsunternehmen im Ausland greifbar wird. Der Aussagewert dieser Daten ist nicht geeignet ein zutreffendes Bild vom tatsächlichen Umfang des internationalen Geschäfts deutscher, insbesondere aber auch des deutschen Geschäfts ausländischer Versicherer zu zeichnen. Während die statistischen Ausweisungen des Reichsaufsichtsamts den größeren Teil des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts deutscher VU im Ausland erfassen, fehlen Angaben über das deutsche Geschäft zahlreicher fremder Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit hierzulande allein auf diesen Zweig beschränkten. Zu in der Vergangenheit verschiedentlich unternommenen Versuchen, den Betrag der bis Ende der 30er Jahre ins Ausland gehenden oder von dort eingenommenen Prämien des Transportversicherungsgeschäfts zu schätzen, wird anderer Stelle dieser Arbeit ausführlich Stellung bezogen, vgl. Kap. 9., Abschn. 4., S. 329 ff.

<sup>72</sup> Ausschlaggebend für die Aufsichtspflichtigkeit ist in Deutschland, wie in vielen anderen Ländern, nicht der betriebene Versicherungszweig, sondern die Form der Versicherungsunternehmung. Bis 1975 blieben in der Bundesrepublik solche Unternehmen aufsichtsfrei, die ausschließlich die Transportversicherung betrieben, es sei denn, es handelte sich um Gegenseitigkeitsvereine oder öffentlich-rechtliche Anstalten. Mit einer gemeinsamen Richtlinie vom 24. Juli 1973 verpflichtete der Rat der Europäischen Gemeinschaften die Mitgliedsstaaten, binnen 18 Monaten die Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit auf dem Gebiet der Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) aufzuheben, und zugleich die die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung betreffenden Rechts- und Verwaltungsvorschriften gemäß den in der Richtlinie festgelegten Maßstäben zu koordinieren. Paradoxiereise beendete die Transformation der Richtlinie in deutsches Aufsichtsrecht die bisherige Aufsichtsfreiheit der ausschließlich die Transportversicherung betreibenden VU; gleichzeitig verschärfte sich die finanzielle Kontrolle über die den Transportversicherungszweig betreibenden Kompositversicherer. Vgl. LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 29 (1974), Heft 17, S. 968-975, hier: S. 968.

<sup>73</sup> Vgl. auch KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999), S. 198.



Verbandsseitig stehen für den See- und Transportversicherungsteilmarkt der Bundesrepublik Deutschland neben Veröffentlichungen des GDV<sup>74</sup> in erster Linie die branchenspezifischen Publikationen des 1948 (wieder-) gegründeten DEUTSCHEN TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBANDES e.V. (DTV) als Informationsquellen zum Geschäftsumfang zur Verfügung.<sup>75</sup> Über den DTV waren und sind mehr oder weniger regelmäßig Angaben zum schätzungsweisen Anteil der von ausländischen Verbandsmitgliedern in der Bundesrepublik erwirtschafteten Prämieinnahmen erhältlich.

#### 1.5.1. STATISTISCHE QUELLEN

##### 1.5.1.1. Verfügbarkeit statistischer Daten zum nationalen und internationalen Seeversicherungsgeschäft einzelstaatlicher Teilmärkte nach 1945

AVAILABILITY OF AGGREGATE DATA ON MARINE INSURANCE TRANSACTIONS BY COMPANIES AS NATIONAL GROUPS OR NATIONAL MARKETS

In praktisch keinem der betrachteten Länder sind offizielle Schätzungen oder zuverlässige statistische Daten verfügbar, die alle Aspekte grenzüberschreitender Transaktionen der Seeversicherung erfassen. Insbesondere in Hinsicht auf Direktplatzierungen auf ausländischen Märkten und den „verdeckten“ Import von Warentransportversicherungen bei der Einfuhr von im Land des Exporteurs gemäß CIF versicherten Außenhandelsgütern erweist es sich als praktisch unmöglich, die genaue Zahl und das wertmäßige Volumen der einzelnen Geschäfte zu erfassen. Wir sind daher gehalten, alle Angaben zum grenzüberschreitenden Geschäft der Seeversicherung mit Zurückhaltung zu interpretieren.

Die nachstehende Zusammenstellung zur Verfügbarkeit der durch die einzelstaatlichen Aufsichtsbehörden gesammelten statistischen Daten dokumentiert daher in erster Linie die Unvollständigkeit des zu einer quantitativen Bewertung der „Internationalität“ der Seeversicherungsteilmärkte benötigten Quellenmaterials:

**TAB. 1: Verfügbarkeit statistischer Daten zum nationalen und internationalen Seeversicherungsgeschäft einzelstaatlicher Teilmärkte (Veröffentlichungen der Versicherungsaufsichtsbehörden 1945-1975)**

AVAILABILITY OF AGGREGATE DATA ON MARINE INSURANCE BUSINESS BY COMPANIES AS NATIONAL GROUPS OR NATIONAL MARKETS (DIRECT BUSINESS) AS PUBLISHED BY NATIONAL SUPERVISORY OFFICES [1945-1975]

Quelle / Source: Zusammenstellung des Verfassers anhand der Veröffentlichung der einzelstaatlichen Versicherungsaufsichtsbehörden.

	DIRECT HOME PREMIUM INCOME OF DOMESTIC COMPANIES	FOREIGN DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC COMPANIES	DIRECT PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES	REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD	REINSURANCES CEDED TO FOREIGN COMPANIES	BALANCE OF INTERNATIONAL MARINE INSURANCE TRANSACTIONS
	ascertainable?					
Australia	no	no	no	no	no	no
Austria	yes	no	yes	no	no	no
Canada	yes	no	yes	no	no	no
Denmark	yes	yes	yes	yes	no	no (Estimates only)
Finland	yes	no	yes	<1959: yes	yes (Finnish portfolio)	<1959: yes
France	yes (incomplete)	Yes (incomplete)	yes (incomplete)	yes (incomplete)	yes (incomplete)	yes (incomplete)
Germany	no	no	yes (incomplete; premiums incl. acceptances)	no	no	no
Greece	yes (gross premiums incl. acceptances)	no	yes (gross premiums incl. Acceptances)	no	no	no
Ireland	no	no	no	no	no	no
Italy	yes	yes	yes	yes	no	no (Estimates only)
Japan	1972ff: yes	1972ff: yes	yes	1972ff: yes	1972ff: yes	1972ff: yes
Netherlands	no	no	yes (net premiums only)	no	no	no
New Zealand	no	no	no	no	no	no
Norway	yes	no	yes	no	no	no
Spain	1966ff: yes	1966ff: yes	yes	no	no	no
Sweden	yes	yes	yes	no (total non-life only)	no (total non-life only)	no (total non-life only)
Switzerland	yes	yes	yes	[yes; estimates]	[yes; estimates]	[yes; estimates]
U.K.	no	no	no	no	no	no
U.S.A.	no	no	no	no	no	no

<sup>74</sup> Der GDV berichtet jährlich in den von ihm herausgegebenen Geschäftsberichten über die Entwicklung der deutschen Versicherungswirtschaft. Daneben hat der Verband die seit 1952 bestehende Reihe „Neumanns Jahrbuch der deutschen Versicherungswirtschaft“, ein nach Versicherungsbranchen sortiertes Jahrbuch mit Daten zu den einzelnen VU ab 1977 als „Versicherungsreport“ bis heute fortgesetzt.

<sup>75</sup> Der DTV hat von 1930 an ein Jahrbuch herausgegeben, das neben den Mitgliedern und der Satzung auch alle vom Verband gefassten Beschlüsse zu Tarifen, Klauseln und sonstigen Abkommen enthielt. Überdies sind Rundschreiben und Niederschriften über ordentliche Mitgliederversammlungen, sowie 1920 bis 1938 zusammenfassende Jahresberichte mit Informationen zur Entwicklung des Verbandes und zur inneren Verbandstätigkeit veröffentlicht worden. 1995 ist der DTV im Verband der deutschen Schadenversicherer e.V. (VdS) aufgegangen und besteht seit 1997 als Abteilung im Rahmen des GDV fort.

**1.5.1.2. Internationaler Transport-Versicherungs-Verband**

STATISTICAL SOURCES: THE INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURANCE

Als eine wertvolle Informationsquelle zur länderübergreifenden Zusammenarbeit in der Transportversicherung sollten sich Dokumentenbestände des seit 1874 existierenden **INTERNATIONALEN TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBANDES** (ITVV) erweisen, doch leider haben sich nur wenige Akten oder sonstige Unterlagen dieser Institution aus der Zeit vor dem Zweiten Weltkrieg erhalten, da das Büro des Verbandes in Berlin vollständig bei Bombenangriffen zerstört wurde. Ausnahmen bilden lediglich die Vereinsregisterakte, eine Zahl von Korrespondenzunterlagen zwischen dem ITVV und dem Reichsverband der Privatversicherung bzw. der 1934 geschaffenen Reichsgruppe Versicherungen, sowie einzelne Schriftstücke im Besitz verschiedener Versicherungsunternehmen.<sup>76</sup> Die Frühgeschichte der Vereinigung wird bis Ausbruch des Zweiten Weltkriegs allerdings durch zahllose Berichte zu den Verbandsaktivitäten in der zeitgenössischen Versicherungsfachpresse dokumentiert. Darüber hinaus existiert noch eine beträchtliche Anzahl von Bänden des bis 1939 durch den Verband herausgegebenen Schriftguts, darunter die Protokolle der Generalversammlungen 1877 bis 1939, die zwischen 1911 und 1939 an die Verbandsmitglieder überreichten „Mitteilungen“, die zwischen 1909 und 1929 erschienenen „Jahrbücher“ und der seit 1922 bis Kriegsausbruch ebenfalls jährlich herausgegebene „MARINE UNDERWRITER“.

Der Verband, der vor Kriegsausbruch einen Zusammenschluss hauptsächlich kontinentaleuropäischer Transportversicherungsunternehmen dargestellt hatte, durchlief mit seiner Reaktivierung seit dem Jahre 1946 eine grundlegende Neustrukturierung und repräsentiert seit diesem Zeitpunkt unter der Bezeichnung INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURANCE (IUMI) die Interessen nationaler Transportversicherungs-Verbände in aller Welt. Zur Geschichte des ITVV bzw. der IUMI existiert ein vergleichsweise reichhaltiges Schrifttum, darunter Monografien von FRENZL (1924) und KOCH (1999).<sup>77</sup>

**1.5.2. Bemerkungen zum Stand der Forschung**

COMMENTS ON CURRENT STATE OF RESEARCH

Die Seeversicherung steht auf vielfältige Art und Weise in Beziehung zu unterschiedlichen ökonomischen und polit-ökonomischen Hierarchieebenen, daneben aber auch in Beziehung zu anderen wissenschaftlichen Disziplinen.

Eine Übersicht über den Forschungsstand zur Entwicklungsgeschichte nationaler Seeversicherungsmärkten lässt es deshalb angebracht erscheinen, deutlich auf den **interdisziplinären Charakter der vorliegenden Analyse zur Internationalität der Seeversicherung** hinzuweisen.

Vorgreifend lässt sich als Fazit der Betrachtung des Forschungsstandes zum grenzüberschreitenden Geschäft der Seeversicherung festhalten, dass

- die Mehrzahl der bis zum gegenwärtigen Zeitpunkt vorgelegten versicherungswissenschaftlichen Betrachtungen zur Seeversicherung schwerpunktmäßig Informationen zur Bestimmung ihrer **normativen Merkmale** vermittelt;
- eine überschaubare Anzahl teils historisch-entwicklungsgeschichtlich, teils analytisch-wirtschaftswissenschaftlich argumentierender Studien zu abgrenzbaren See- und Transportversicherungsmärkten, seien es Abhandlungen zu einzelnen Börsenplätzen (Amsterdam, London, Hamburg), seien es Analysen zur Bedeutung der See- und Transportversicherung für nationale Volkswirtschaften (Großbritannien) oder interregionale Wirtschaftsräume (EWG), reichhaltiges

<sup>76</sup> Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband: vom Zusammenschluß kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. aus Anlaß der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 2.

<sup>77</sup> FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999; zu weiteren Literaturhinweisen vgl. KOCH (1999), S. 3.

Material zur Untersuchung der Internationalität des Seeversicherungsgeschäfts bereitstellt;

- ein selbständiges Erkenntnisinteresse bezüglich des grenzüberschreitenden Charakters dieser Branche bislang aber nicht formuliert wurde;
- der Kenntnisstand zum zwischenstaatlichen Transaktionsvolumen in der Seeversicherung aufgrund fehlender aussagekräftiger Quellen als ungenügend bezeichnet werden muss.

#### 1.5.2. DER STAND DER FORSCHUNG

##### **1.5.2.1. Versicherungswissenschaftliche Beiträge mit juristischer Perspektive und rechtswissenschaftliche Beiträge**

CONTRIBUTIONS TO INSURANCE SCIENCES IN JURIDICAL PERSPECTIVE AND JURISPRUDENTIAL PUBLICATIONS

Der vertragsrechtlichen Natur des Betrachtungsgegenstands entsprechend, entfällt das **Hauptgewicht der bestehenden Forschungsliteratur zur Seeversicherung überwiegend auf juristische Aspekte**, zu denen ein recht umfangreiches Schrifttum besteht. Die im Zeitalter der beschleunigten transnationalen Integration von Finanz- und Warenmärkten drastisch zunehmende Bedeutung von Fragen des Internationalen Privatrechts (IPR) und des internationalen Rechts der Wirtschaft hat auch im Bereich des See- und Transportversicherungsrechts aufgrund des grenzüberschreitenden Charakters dieses Gewerbes in den vergangenen Jahrzehnten zu einer steigenden Zahl von Abhandlungen geführt, die mittlerweile zahlreiche relevante Teilaspekte des Themas aus rechtswissenschaftlicher Sicht beleuchten. Außer den direkt das Recht der Seeversicherung betreffenden Werken ist hierzu insbesondere auch die wissenschaftliche Diskussion von Haftungsfragen im internationalen Verkehr zu rechnen.

Als Gesamtdarstellungen der (gegenwärtigen) normativen bzw. institutionellen und ökonomischen Voraussetzungen der Transportversicherung in Deutschland mit Standardwerkcharakter sind besonders Veröffentlichungen **HANS JOACHIM ENGES** (1976; 1996)<sup>78</sup> hervorzuheben.<sup>79</sup> Von Bedeutung für den Kenntnisstand zur Internationalität der Branche ist die bei **ENGE** eingeflochtene vergleichende Darstellung von Recht und Praxis der Transportversicherung in Deutschland und England.

Die genauere Betrachtung von **rechtswissenschaftlichen und rechtshistorischen Aspekten der Haftungsregime im internationalen Seetransportverkehrssektor** lassen eine Untersuchung der „Internationalität“ der Seeversicherung vielfach überhaupt erst möglich erscheinen. Hierbei sind im deutschsprachigen Raum besonders die Arbeiten **ROLF HERBERS** (1989; 1999<sup>80</sup>) hervorzuheben.<sup>81</sup> Eine knappe, geschichtlich ausgreifende Zusammenfassung der Entwicklung der Verfrachterhaftung bis zur Erosion des internationalen Konsens und der verstärkten unilateralen Promulgation einzelstaatlicher Haftungsregime in den 1990er Jahren (sowie einen Überblick über die zur Jahrtausendwende relevante Forschungsliteratur) bietet **PAUL MYBURGH** (2000)<sup>82</sup>,

<sup>78</sup> ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung, in: WALTER GROSSE / HEINZ LEO MÜLLER-LUTZ / REIMER SCHMIDT (Hrsg.): Versicherungsenzyklopädie, Band 6 [= Buchausgabe des Versicherungswirtschaftlichen Studienwerkes, 2. Aufl., Studienplan F. Besondere Versicherungslehre, VI. Transportversicherung und Studienplan F. Besondere Versicherungslehre, VII. Rückversicherung], Wiesbaden 1976, Studienplan F. Besondere Versicherungslehre, VI. Transportversicherung, S. 1-346; ders.: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996.

<sup>79</sup> Systematische Darstellungen der See- bzw. Transportversicherung, d. h. v. a. ihrer normativen Grundlagen, wurden von deutschen Autoren bereits in den „Kindertagen“ der institutionalisierten Versicherungswissenschaft veröffentlicht, so z. B. von CRUCIGER, GUSTAV: Transport-Versicherung (Das gesamte Versicherungswesen in Einzeldarstellungen, Bd. 1), München 1910, und LIEBIG, EUGEN FREIHERR VON: Die Transportversicherung; Teil 1: Die Seeversicherung, Systematische Darstellung des Seeversicherungswesens, Berlin 1914.

<sup>80</sup> HERBER, ROLF: Das neue Haftungsrecht der Schifffahrt: Das deutsche See- und Binnenschiffahrtsrecht nach dem Zweiten Seerechtsänderungsgesetz; Systematische Einführung und Erläuterung der neuen Vorschriften (Veröffentlichungen des Instituts für Seerecht und Seehandelsrecht der Universität Hamburg; 4), Kehl am Rhein [u. a.] 1989; ders.: Seehandelsrecht. Systematische Darstellung, Berlin und New York 1999.]

<sup>81</sup> Historiographische Werke zur Entwicklung der Reederhaftung entstanden u. a. in Deutschland bereits gegen Ende des 19. Jahrhunderts, vgl. z. B. REHME, PAUL: Die geschichtliche Entwicklung der Haftung des Reeders, Stuttgart 1891 (zugl.: Berlin, Univ., Diss., 1891); in Auszügen auch veröffentlicht als: ders.: Die Haftung des Reeders im Mittelalter, Stuttgart 1891.

<sup>82</sup> MYBURGH, PAUL: Uniformity or Unilateralism in the Law of Carriage of Goods by Sea?, in: Victoria University of Wellington Law Review 31 (2000), No. 2, S. 355-383.

der die im globalisierten Gütertransportverkehr entstehenden nationalen Kompromisse als „hybride“ Regime charakterisiert hat.<sup>83</sup>

International ist die rechtswissenschaftlich orientierte Literatur zu Haftungsfragen im Seeverkehr gegenwärtig kaum noch zu überblicken. Für die Fragestellungen der vorliegenden Arbeit haben sich besonders die **staatenübergreifend-rechtsvergleichenden Arbeiten** der Arbeitsgruppe „Marine Insurance and General Average“ des COMITÉ MARITIME INTERNATIONAL (CMI) unter Leitung von JOHN HARE erwiesen, deren Ziel es ist, eine internationale Angleichung des Rechts der Seeversicherung voranzutreiben.

**Rechtsvergleichende Untersuchungen** besitzen für Fragen der Versicherung des grenzüberschreitenden Seehandels seit jeher eine zentrale Bedeutung. Mit dem Anwachsen des weltweiten Seeverkehrs stellte sich bereits während der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts in zunehmendem Maße die Frage, welches nationale Recht im Falle von Streitigkeiten anzuwenden war. Ein frühes Beispiel für die Versuche, das Neben- und Miteinander unterschiedlicher nationaler Rechtsauffassungen zu systematisieren ist die Arbeit von ANDERSEN (1888); andere Autoren, die das Recht der Versicherung im zwischenstaatlichen Seeverkehr untersuchten, folgten – um nur einige wenige deutschsprachige Beiträge zu nennen – mit BRUCK (1924), GRIESE (1959) und BOSSE (1992).<sup>84</sup>

**Divergenzen im internationalen Seeversicherungsrecht** erwiesen sich nicht selten als Hemmschuh eines nach ökonomischen Gesichtspunkten möglichst effizient gestalteten zwischenstaatlichen Güteraustauschs. Nicht zuletzt die weltweite Durchsetzung der Containerlogistik als hochgradig rationalisiertes, standardisiertes und multimodales (verkehrsträgerübergreifendes) Transportsystem lässt die vielfach um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert festgeschriebenen (und zumeist so gut wie vollständig auf viel älteren Rechtstraditionen fußenden) gesetzlichen Grundlagen des Seeversicherungsvertragsrechts, deren Flexibilität es lange Zeit erlaubte, sie den sich schnell ändernden Voraussetzungen im internationalen Seetransport anzupassen, erstmals nach langer Zeit grundsätzlich reformbedürftig erscheinen.

Eine den Erfordernissen im globalisierten Weltverkehr entsprechende Harmonisierung des internationalen Seeversicherungsrechts war seit der zweiten Hälfte der 90er Jahre Gegenstand zahlreicher rechtsvergleichender Beiträge, insbesondere aus dem Umfeld der erwähnten Arbeitsgruppe des CMI (CLARKE 1998; WILHELMSSEN, TRINE-LISE 2000; THE AUSTRALIAN LAW REFORM COMMISSION 2001; GRIGGS 1998-2002; HARE 2001-2004; zuletzt RHIDIAN 2006 und HARE 2006<sup>85</sup>).

<sup>83</sup> Vgl. MYBURGH, PAUL: Uniformity or Unilateralism in the Law of Carriage of Goods by Sea?, in: Victoria University of Wellington Law Review 31 (2000), No. 2, S. 355-383, hier: S. 366 ff.

<sup>84</sup> ANDERSEN, TH.: Die Seeversicherung nach den in den hauptsächlichsten Staaten Europas geltenden gesetzlichen und anderen Bestimmungen. Ein praktisches Handbuch für Versicherer, Dispatcheure, Behörden, Juristen, Experten, Rheder, Capitaine, Kaufleute etc., Hamburg 1888; BRUCK, ERNST: Zwischenstaatliches Versicherungsrecht (Übersee-Studien zum Handels-, Schiffs- und Versicherungsrecht, Heft 3), Mannheim u. a. 1924; GRIESE, HORST: Internationales Seeversicherungsrecht. Eine rechtsvergleichende Untersuchung der Rechtsprechung, in: Versicherungswissenschaftliches Archiv 48 (1959), S. 129-170; BOSSE, ANDREAS: Der Abschluß eines grenzüberschreitenden Versicherungsvertrages mit einem englischen Versicherer, Münster, Univ., Diss., 1992.

<sup>85</sup> CLARKE, MALCOLM: Marine Insurance System in Common Law Countries. Status and Problems. Paper presented to the Marine Insurance Symposium held in Oslo, 4-6 June 1998, URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_clark.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_clark.htm) [Stand: 28.04.2005]; WILHELMSSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/marineinsurance/wilhelmsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singapore.html> [Stand: 03.05.2005]; THE AUSTRALIAN LAW REFORM COMMISSION: Review of the Marine Insurance Act 1909, Report No. 91, URL: <http://www.austlii.edu.au/au/other/alrc/publications/reports/91> [Stand: 14.07.2005]; GRIGGS, P. J. S.: Summing up; Towards Harmonisation of Marine Insurance Conditions – The Role of the CMI by Patrick Griggs CMI [Paper summing up the Marine Insurance Symposium Oslo, 4-6 June 1998. Organised jointly by CMI, Norwegian Maritime Law Association and Scandinavian Institute of Maritime Law], URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_griggs.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_griggs.htm) [Stand: 28.04.2005]; ders.: Obstacles to Uniformity of Maritime Law. The Nicholas J. Healy Lecture, URL: [http://www.comitemaritime.org/year/pdffiles/obst\\_uniform.pdf](http://www.comitemaritime.org/year/pdffiles/obst_uniform.pdf) [Stand: 04.07.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2002, Part II: The Work of the CMI, S. 158-173, URL: <http://www.comitemaritime.org/year/year02.htm> [Stand: 04.07.2005]; HARE, JOHN: Report to the Plenary Session of the CMI Singapore, 16th February 2001, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore2/conference37/insurance/insurance2.html> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2001, Singapore II, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore2/singaidx.html> [Stand: 03.05.2005]; ders.: The CMI Review of Marine Insurance: Report to the 38<sup>th</sup> Conference of the CMI Vancouver, 2004, in: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2004: Vancouver II, S. 248-260, Download: URL: <http://www.comitemaritime.org/year/2004/pdffiles/YBK04-1.pdf> [Stand: 13.05.2008]; THOMAS, D. RHIDIAN (Edit.): Marine insurance: the law in transition, London 2006; JOHN HARE: Report of the CMI

In Hinsicht auf versicherungsaufsichtsrechtliche Fragen genießt die Seeversicherung in zahlreichen Staaten Sonderstatus. Ein Abriss der Geschichte und Entwicklung der Versicherungsaufsicht in Deutschland von TIGGES (1985)<sup>86</sup> widmet diesem besonderen Verhältnis zwischen staatlicher Kontrolle und See- bzw. Transportversicherung nur wenige Zeilen. TIGGES weist zwar (unter Berufung auf das Standardwerk von ARPS) auf die Sonderrolle des Zweiges hin, begnügt sich aber ansonsten mit der Feststellung, das die Transportversicherung durch das VAG von 1901 in Deutschland von der Aufsichtspflicht ausgenommen wurde.<sup>87</sup>

#### 1.5.2. DER STAND DER FORSCHUNG

##### **1.5.2.2. Versicherungswissenschaftliche Beiträge mit ökonomischer Perspektive und wirtschaftswissenschaftliche Beiträge**

###### ECONOMIC SCIENCES AND THEIR CONTRIBUTIONS TO MARINE INSURANCE LITERATURE

Die Entwicklung der Branche während der Wirtschaftskrisen der 20er und zu Beginn der 30er Jahre gab Anstoß zu mehreren wissenschaftlichen Untersuchungen über Ursachen und Auswirkungen der volkswirtschaftlichen Probleme am deutschen und gesamteuropäischen Transportversicherungsmarkt. Die als Dissertationsschriften an rechts- und staatswissenschaftlichen Fakultäten entstandenen Arbeiten von HEINZ LANGHOFF (1931) und GUSTAV STÖSSEL (1931) analysierten die Marktstrukturen und den Einfluss der konjunkturellen Entwicklung auf Angebot und Nachfrage der Transportversicherung unter Verwendung einer Fülle statistischer Daten. Die von den beiden Autoren vorgelegten Zahlen müssen jedoch mit Vorsicht interpretiert werden, da die verwendeten Quellenmaterialien die tatsächlichen Verhältnisse teils nur unvollständig berücksichtigt haben oder aus anderen Gründen zweifelhaft erscheinen. Eine Stimme aus der unternehmerischen Praxis, der stellvertretende Direktor der SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Zürich FROELICH (1933) betonte trotz stark rückläufiger Umsätze aufgrund der weltweiten Wirtschaftskrise die starke technische Verbesserung des Transportversicherungsgeschäfts, die (aus der Sicht von 1932/33) den Versicherern einen gewissen Ausgleich verschaffen konnte. Zusätzlich Erwähnung verdient eine Dissertationsschrift aus dem Jahre 1924 von WILHELM BARTSCH<sup>88</sup>, der sich insbesondere mit der zum Entstehungszeitraum jüngeren Entwicklungsgeschichte der Transportversicherung, sowie der Entstehung der Einheitsversicherung beschäftigte, die 1921 Anlass zu einer schärferen gesetzlichen Abgrenzung des Transportversicherungsgeschäfts von der Feuerversicherung gab.

Andere Arbeiten zur See- und Transportversicherung, die während der Zwischenkriegszeit entstanden, rückten mehr die normativen Aspekte des Themas in den Mittelpunkt. Aus gegebenem Anlass befasste sich bereits zu Beginn der 20er Jahre CLARA LESCHKE-SAENGER (1922) mit der Frage der Zweckmäßigkeit einer Ausdehnung der Staatsaufsicht auf die Transportversicherung, und unterzog die rechtlichen und wirtschaftlichen Voraussetzungen der Branche einer kritischen Überprüfung. Besonders wertvoll macht den Beitrag LESCHKE-SAENGERs, dass mit der Darstellung der Autorin erstmals eine systematische Begriffsbestimmung der Transportversicherung im deutschen Recht vorgelegt wurde.

Eine als Studienmaterial zur Einführung in die Transportversicherung konzipierte Arbeit von GABRIELE KLAMING (2006)<sup>89</sup> weist als Besonderheit erstmals im deutschen Sprachraum ein nach terminologiewissenschaftlichen Gesichtspunkten gestaltetes, systematisches zweisprachiges Glossar auf, das nicht zuletzt beim Verfassen dieser Arbeit hilfreiche Dienste leistete.

---

Standing Committee, in: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2005-2006, S. 386-392, Download: URL: [http://www.comitemaritime.org/year/2005\\_6/pdf/files/YBK05\\_06.pdf](http://www.comitemaritime.org/year/2005_6/pdf/files/YBK05_06.pdf) [Stand: 13.05.2008].]

<sup>86</sup> TIGGES, MICHAEL: Geschichte und Entwicklung der Versicherungsaufsicht, Karlsruhe 1985 (zugl.: Münster, Univ., Diss., 1984).

<sup>87</sup> Vgl. TIGGES, MICHAEL: Geschichte und Entwicklung der Versicherungsaufsicht, Karlsruhe 1985 (zugl.: Münster, Univ., Diss., 1984), S. 40 f.

<sup>88</sup> BARTSCH, WILHELM: Zur Entwicklung der deutschen Transportversicherung, Münster i. W., Univ., Diss., 1924 [Maschinenschr.].

<sup>89</sup> KLAMING, GABRIELE: Marine Insurance / Seetransportversicherung: Die Terminologie im Englischen und im Deutschen, Graz, Univ., Dipl.-Arb., 2006.

**1.5.2.3. Internationaler Versicherungsverkehr und Zahlungsbilanz**

CROSS-BORDER INSURANCE TRANSACTIONS EFFECTING THE BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS

Grosses Interesse unter den Ökonomen erregte in der zweiten Hälfte der 20er Jahre, verstärkt aber ab Beginn der 30er Jahre und insbesondere nach der Machtübernahme durch die Nationalsozialisten, die Frage nach den Auswirkungen des internationalen Versicherungsverkehrs auf die deutsche Zahlungsbilanz. Zahlreiche Beiträge in Versicherungsfachzeitschriften betonten die Unzulänglichkeit der diesbezüglich durch die offizielle Reichsstatistik zur Verfügung gestellten Angaben. Eine Anzahl von Versuchen, den tatsächlichen Einfluss des Auslandsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen auf die Zahlungsbilanz trotz unvollständiger offizieller Zahlen zu berechnen, sorgte für lebhafte Diskussionen unter Kennern der Branche. Unter den zahlreich v. a. in der führenden deutschen Versicherungsfachzeitschrift „Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen“ erschienen Beiträgen zu diesem Thema sind hier besonders solche als relevant zu bezeichnen, die sich allein auf vorsichtige Schätzungen beschränkten und deutlich betonten, dass entscheidende Bestandteile bei der Berechnung eines innerhalb der Zahlungsbilanz des Deutschen Reichs wirksamen Auslandssaldos anhand greifbarer Zahlen einfach nicht zu ermitteln waren. Neben dem internationalen Rückversicherungsgeschäft wurde speziell die Transportversicherung von einigen Autoren als einflussreicher, aber so gut wie nicht in konkreten Zahlen fassbarer Faktor hervorgehoben, so v. a. bei SCHNOY (1933) und MOLDENHAUER (1936). Grundsätzlich ablehnend stand der sich an den Debatten um den Einfluss des Versicherungsaußenhandels auf die Zahlungsbilanz beteiligenden Basler Universitätsprofessor FURLAN (1933) substanziellen staatlichen Eingriffen in den freien grenzüberschreitenden Versicherungsdienstleistungsverkehr gegenüber. Die Auswirkungen der Errichtung staatlicher Handelsbarrieren in zahlreichen Ländern auf den zwischenstaatlichen Versicherungshandel verurteilte er (speziell in Hinsicht auf den Rückversicherungverkehr) als prinzipiell schädlich für die volkswirtschaftliche Entwicklung. Er empfahl den wirtschaftspolitisch Verantwortlichen vielmehr exportunterstützende Maßnahmen und lehnte Bestrebungen zur Abschließung nationaler Märkte als Konsequenz des zeitgenössischen Autarkiedenken rundweg ab.

S. J. LENGYEL, der bereits Ende der 20er Jahre allen Versuchen zur rechnerischen Bestimmung des Auslandssaldos deutscher Versicherungsunternehmen entgegenhielt, dass solche Kalkulationsversuche im Grunde von vornherein zum Scheitern verdammt waren, da eine vollständige Berücksichtigung der Geldbewegungen im zwischenstaatlichen Versicherungsverkehr anhand der existierenden statistischen Erhebungen als schlichtweg unmöglich angesehen werden musste,<sup>90</sup> veröffentlichte 1933 eine neben Deutschland auch einige andere europäische Staaten berücksichtigende kritische Betrachtung zur Erfassbarkeit der Auswirkungen des internationalen Versicherungshandels auf nationale Zahlungsbilanzen, die als der bis dahin differenzierteste Beitrag zur Machbarkeit solcher Untersuchungen anzusehen ist.<sup>91</sup> LENGYEL griff das Thema nach Kriegsende erneut auf und veröffentlichte 1953 eine insgesamt 52 nationale Versicherungsmärkte umfassende Länderstudie mit ausführlichen Erläuterungen zu den sich bei der Fragestellung ergebenden Schwierigkeiten. Die von ihm zusammengetragenen Ergebnisse stellen bis heute eine einzigartige Studie zum wertmäßigen Umfang internationaler Versicherungstransaktionen und ihrem Niederschlag in nationalen Zahlungsbilanzstatistiken dar.<sup>92</sup>

<sup>90</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten: Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 50.

<sup>91</sup> Eine detaillierte Bewertung der Auswirkungen grenzüberschreitender Versicherungstransaktionen auf die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten erfolgte kurz darauf durch das U.S.-Handelsministerium, vgl. MAFFRY, AUGUST: Insurance transactions in the balance of international payments of the United States: 1919-1935; prepared in the Finance Division (U.S. Department of Commerce, Bureau of Foreign and Domestic Commerce, Trade Information Bulletin: 834), Washington, D. C. 1936.

<sup>92</sup> Andere Autoren haben sich bislang nur vereinzelt von einem Strandschiff internationaler Betrachtung aus vertieften Analysen zu den Auswirkungen des weltweiten Versicherungsverkehrs auf die Zahlungsbilanzen gewidmet, so z. B. DICKINSON, GERARD M.: International insurance transactions and the balance of payments (Association Internationale pour l' Etude de l' Economie de l' Assurance, "Association de Genève", Etudes et Dossiers No. 16), 2nd édition, Genève 1978. Aufgrund der wichtigen Rolle, die der Versicherungsexport für die Zahlungsbilanz des Vereinigten Königreichs spielte und spielt, hat der Sektor nach dem Zweiten Weltkrieg insbesondere in analytischen Betrachtungen britischer Autoren zu den „Invisible earnings“ des Landes

### 1.5.2.4. Betrachtungen zum grenzüberschreitenden Geschäft in der See- und Transportversicherung nach 1945

#### KEINE GESONDERTE WISSENSCHAFTLICHE PERSPEKTIVE AUF DIE INTERNATIONALITÄT DER SEEVERSICHERUNG

Obwohl der grenzüberschreitende Charakter des Seeversicherungsgeschäfts sowohl aus juristischer als auch aus ökonomischer Forschungsperspektive stets hervorgehoben wird, hat im deutschsprachigen Raum bislang die gesonderte Betrachtung dieser „Internationalität“ nur als Teilaspekt Eingang in versicherungswissenschaftliche Arbeiten gefunden.<sup>93</sup>

Zentrale Bedeutung ist den Veröffentlichungen von GERHARD RÖPLING (1960), WALTER JAKOBI (1969) und ROLAND FRITZ (1997)<sup>94</sup> beizumessen, wobei besonders die beiden letztgenannten Werke länderübergreifend marktanalytischen Gesichtspunkten besondere Aufmerksamkeit schenken, und damit wesentliche methodische Ansatzpunkte für die vorliegende Untersuchung liefern. Den Arbeiten der genannten drei Autoren muss international eine Ausnahmestellung zuerkannt werden. Nach Kenntnisstand des Verfassers existieren neben diesen deutschsprachigen Werken nach 1945 keine wissenschaftlichen Publikationen, die in vergleichbarer Weise spezifisch die Seeversicherung (bzw. bei FRITZ: die Transportversicherung in ihren Untersparten) einzelner Länder oder zusammenhängender Wirtschaftsräume zum Gegenstand ausführlicher volkswirtschaftlicher Marktanalysen gemacht haben.<sup>95</sup>

Überschaubar und ebenfalls auf mehr oder weniger enge Betrachtungszeiträume beschränkt ist die Zahl der übrigen nach Ende des zweiten Weltkriegs veröffentlichten deutschsprachigen Studien zu Angebots- und Nachfragestrukturen auf den Seeversicherungsmärkten, darunter die Diplom-Abschlussarbeit im Seminar für Versicherungslehre der Universität Köln von WALTER JAKOBI (1963), der die

---

verstärkte Aufmerksamkeit auf sich gezogen, so z. B. bei CLARKE, WILLIAM M.: Britain's Invisible Earnings. The Report of the Committee on Invisible Exports, London 1967, und SOWELS, NICHOLAS / DUNCAN, JAMES / HUNTER, IAN: Britain's Invisible Earnings. A Hudson Research International Report, Aldershot [u. a.] 1989.

<sup>93</sup> Im Prinzip ist dieser Befund auch für das umfangreiche Schrifttum zum britischen Seeversicherungswesen bzw. zu LLOYD'S zu attestieren. Zwar fokussieren Teile der bislang vorgelegten wissenschaftlichen Arbeiten zwangsläufig stark auf den internationalen Geschäftsbeziehungen des Londoner Marktes; eine aus historischer Perspektive argumentierende, umfassende Analyse des dort gehandelten nicht-britischen Seeversicherungsgeschäfts fehlt jedoch bislang. Unter den zahlreichen Arbeiten zur britischen Seeversicherung sei an dieser Stelle zusammenfassend nur eine Auswahl genannt: BRITISH & FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANY LTD. (Pbl.): The British & Foreign Marine Insurance Company Limited 1863-1963, Liverpool 1963; COCKERELL, H. A. L.: Lloyd's of London: a portrait, Homewood, Ill. 1985; COCKERELL, H. A. L. / GREEN, EDWIN: The British Insurance Business 1547-1970. An Introduction and Guide to Historical Records in the United Kingdom, London 1976; CURWEN, PETER J. / PAUL, KAREN: Lloyd's of London: a cautionary tale of greed, negligence and corruption in a self-regulated market, in: Business & the Contemporary World 6 (1994), No. 3, S. 84-97; DACEY, EILEEN M.: The Future of Lloyd's and the London Insurance Market 1992 (Commercial Law and Practice; 644), New York 1992; DOVER, VICTOR: International Aspects of Marine Insurance, in: HARDY F. GLASS (Compiler / Ed.): International Insurance: A Tribute to Professor Alfred Manes. An Anthology of Articles [comp. by Hardy F. Glass], New York 1960, S. 23-43; DOVER, VICTOR: A Handbook to Marine Insurance: being a textbook of the history, law and practice of an integral part of commerce for the business man and the student; by Victor Dover, incorporating revisions by Robert H. Brown, 8. ed., London 1975; FIELDS, JOSEPH A. / KLEIN, LINDA S. / MYSKOWSKI, EDWARD G.: Lloyd's Financial Distress and Contagion within the U.S. Property and Liability Insurance Industry, in: Journal of Risk and Uncertainty 16 (1998), No. 2, pp. 173-185; FLOWER, RAYMOND / JONES, MICHAEL WYNN: Lloyd's of London: an illustrated history, 3. ed., London 1987; FUNK, LEBERECHT KARL ERICH THEODOR: Das Mitversicherungssystem der Londoner Lloyd's, Berlin, Univ., Diss., 1935; LEHMANN-BRUNE, MARLIES: Die Story von Lloyd's of London. Glanz und Tragödien des legendären Versicherungshauses, Düsseldorf 1999; LIVEING, EDWARD: A Century of Insurance. The Commercial Union Group of Insurance Companies 1861-1961, London 1961; MARTIN, FREDERICK: The History of Lloyd's and of Marine Insurance in Great Britain. With an Appendix containing Statistics relating to Marine Insurance, London 1876; METH, KURT: Das Wesen der Versicherungsbörsen unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse von Hamburg und London (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft; Heft 33), Berlin 1924; NOUSSIA, KYRIAKI: The History, Evolution and Legislative Framework of Marine Insurance in England, URL: [http://www.droit.univ-nantes.fr/labos/cdmo/nept/nep31/nep31\\_1.pdf](http://www.droit.univ-nantes.fr/labos/cdmo/nept/nep31/nep31_1.pdf) [Stand: 30.04.2006]; PALMER, SARAH: The Indemnity in the London marine insurance market, 1824-50, in: OLIVER M. WESTALL (Ed.): The historian and the business of insurance, Manchester [u. a.] 1984, S. 74-94; RÖPLING, GERHARD: Die Geschichte der englischen Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Köln, Bd. 10), Weissenburg in Bayern 1956; TREBILCOCK, CLIVE: Phoenix Assurance and the Development of British Insurance, Volume 1&2, Cambridge [u. a.] 1985.

<sup>94</sup> RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl.: Köln, Univ., Diss., 1959); JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969; FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997.

<sup>95</sup> Andere Arbeiten präsentieren unter marktanalytischen Gesichtspunkten v. a. Kennziffern zur Verdeutlichung bestimmter entwicklungsgeschichtlicher Zusammenhänge, so z. B. für Schweden die 1997 anlässlich des 125jährigen Bestehens der SVERIGES ÅNGFARTYGS ASSURANS FÖRENING herausgegebene Monographie von KUUSE und OLSSON und der die Seeversicherung betreffende Teil einer 1954 zu ihrem 50jährigen Bestehen herausgegebenen Schrift der staatlichen Versicherungsaufsichtsbehörde (FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN).

Nachfrageäußerungen, Angebotsstrukturen und Wettbewerbssituation auf dem bundesdeutschen Transportversicherungsmarkt an der Schwelle zu den 60er Jahren untersuchte. Andere Veröffentlichungen zur Transportversicherung entstanden z. T. bereits während der 50er Jahre ebenfalls als Qualifikationsarbeiten an versicherungswissenschaftlichen Lehrstühlen.<sup>96</sup>

#### 1.5.2. DER STAND DER FORSCHUNG

##### 1.5.2.5. Literatur mit historisch-entwicklungsgeschichtlicher Perspektive

Die überschaubare Anzahl monographischer Abhandlungen, die aus einzelstaatlich oder interregional begrenzter Perspektive heraus den Anspruch erheben, Gesamtdarstellungen der Entwicklungsgeschichte einzelner Seeversicherungs Märkte oder Verbandsinstitutionen zu liefern, fokussieren aus naheliegenden Gründen vielfach stark auf die Kaskoversicherung. Die Seekaskoversicherung ist von Natur aus nicht in gleichem Maße international wie die Seewarentransportversicherung, weil das Eigentum an den versicherten Objekten nicht auf einen Eigentümer anderer Nationalität übergeht.<sup>97</sup>

Ältere Werke zur **Geschichte der Seeversicherung in Deutschland**, die bis heute als maßgeblich anzusehen sind, bestehen mit Monographien von G. ARNOLD KIESSELBACH (1901) zu Hamburg und FRIEDRICH PLASS / FRIEDRICH ROBERT EHLERS (1902),<sup>98</sup> die ihre Betrachtung mit Bremen und Lübeck auf weitere deutsche Seeversicherungsplätze ausdehnten. Recherchen des Verfassers der vorliegenden Arbeit in den Beständen der Staatsarchive und Handelskammern der Hansestädte Hamburg und Bremen ließen schnell erkennen, dass die dort vorhandenen Quellenmaterialien für das 19. Jahrhundert so gut wie vollständig in die Betrachtungen der genannten Autoren eingeflossen sind.

Einen Überblick über 175 Jahre Arbeit des „**Vereins Hamburger Assecuradeure**“ gibt OSCAR V. STRITZKY (1972); Einblicke in die Tätigkeit einzelner Assekuranz-Makler in Hamburg und Bremen (mit Schwerpunkt auf dem 19. Jahrhundert) liefern die Schriften MARIA MÖRINGS (1983) und WILHELM LÜHRS (1962) und HERMANN GUTMANN (1983). Hervorzuheben ist die autobiographische Arbeit HINRICH GAEDES (1952), der nicht allein 50 Jahre eigener Arbeit als Versicherungsmakler in Hamburg reflektiert, sondern gleich eine Gesamtbetrachtung zum Schicksal der deutschen Transportversicherung während der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts mitliefert.<sup>99</sup>

Weitere Veröffentlichungen verdienen hier aufgrund ihres spezifischen Erkenntnisinteresses gesonderte Erwähnung. Eine Untersuchung von KLAUS MEYER (1964)<sup>100</sup> bietet Einblick in die Wechselbeziehungen zwischen der Entwicklung der Schiffbautechnik und der (deutschen) Seeversicherung im 19. Jahrhundert. MEYER

<sup>96</sup> JAKOBI, WALTER: Untersuchung des deutschen Transportversicherungsmarktes im Jahre 1959, Köln, Univ., Dipl.-Abschlussarbeit, 1963. Erwähnenswert ist ferner die Arbeit von HÖRTKORN, FRIEDRICH EUGEN: Die Entwicklung und volkswirtschaftliche Bedeutung der deutschen Transportversicherung seit 1945, Nürnberg, H. f. Wirtsch.- u. Sozialwiss., Diss., 1954.

<sup>97</sup> Als Beispiele sind hier die aus Anlass des fünfzigjährigen Bestehens des AMERICAN HULL SYNDICATES erschienenen Arbeiten von C. BRADFORD MITCHELL (1970) zur Geschichte des U.S.-amerikanischen (Kasko-) Markts hervorzuheben: MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance Market 1820-1970, New York [u. a.] 1970; MITCHELL, C. BRADFORD / DWELLY, ROBERT R.: Touching the Adventures & Perils ... A Semicentennial History, New York 1970.

<sup>98</sup> KIESSELBACH, GEORGE ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901; PLASS, FRIEDRICH / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902. Eine historische Betrachtung zu den Umständen der (projektierten) Gründung der ersten beiden hamburgischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften, mit der sich die Hansestadt zumindest teilweise von ihrer starken Abhängigkeit von ausländischen Börsenplätzen lösen wollte, wenn es darum ging, größere Einzelrisiken zur Deckung zu bringen, findet sich bereits bei AMSINCK, CAESAR: Die ersten hamburgischen Assecuranz-Compagnien und der Actienhandel im Jahre 1720, in: Zeitschrift des Vereins für Hamburgische Geschichte 9 (1894), Heft 3, S. 465-494. Nahezu parallel zum englischen South Sea Bubble fanden die Aktien der Gesellschaften im Juli 1720 reißenden Absatz unter spekulationslustigen Hamburger Bürgern, bevor auch nur eine obrigkeitliche Betriebserlaubnis ergangen war. Der Senat erließ schließlich gegen Ende des Monats ein Verbot des spekulativen Aktienhandels und hob beide Seeversicherungsgesellschaften auf. Vgl. auch KIESSELBACH (1901), S. 45 f.

<sup>99</sup> STRITZKY, OSCAR V.: Verein Hamburger Assecuradeure 1797-1972, Braunschweig 1972; MÖRING, MARIA: J. C. Wolters: Assekuranz-Makler, Hamburg 1758-1983 (Veröffentlichungen der Wirtschaftsgeschichtlichen Forschungsstelle e. V., Bd. 44), Hamburg 1983; LÜHRS, WILHELM: A. Atermann (vorm. J. A. Castendyk): Assekuranz-Makler 1837-1962 (Schriften zur bremischen Firmen- und Wirtschaftsgeschichte, Heft 6), Bremen 1962; GUTMANN, HERMANN: C. Wuppesahl: Assekuranz-Makler seit 1858. 125 Jahre Geschichte und Geschichten, aufgeschrieben von Hermann Gutmann, Bremen 1983; GAEDE, HINRICH: 50 Jahre Hinrich Gaede an der Hamburger Börse, Hamburg 1952.

<sup>100</sup> MEYER, KLAUS: Über die Wechselbeziehungen zwischen der Entwicklung der Schiffbautechnik und der Seeversicherung im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Hamburg, Berlin, Univ., Diplom-Abschlussarb., 1964.



kommt für den von ihm betrachteten Zeitraum zu dem Ergebnis, dass „erst die Bereitschaft der Versicherer, neu entstehende Risiken wirtschaftlich zu tragen, [...] eine kontinuierliche Entwicklung der Technik [ermöglichte]“<sup>101</sup>. Vielfach habe dies jedoch auf Seiten der Versicherer zu geschäftlichen Fehlschlägen und finanziellen Einbußen geführt. Die Seeversicherung habe über ihre eigentliche Funktion als Risikoträgerin hinaus versucht, Einfluss auf die technische Entwicklung im Schiffbau zu gewinnen.<sup>102</sup> Leider dehnt MEYER die von ihm angestellten Überlegungen zur Interdependenz von technischen Fortschritten im Schiffbau und der Ausgestaltung von Vertragsbedingungen in der Seeversicherung, der Höhe von Versicherungsprämien und Veränderungen in der Versicherungstechnik nicht explizit auf Einflüsse aus dem Ausland oder im Ausland belegene Risiken aus.

Unter allen genannten Veröffentlichungen zur historischen Entwicklung der bedeutendsten deutschen Seeversicherungsplätze Hamburg und Bremen liefern allein die Monographien von PLASS / EHLERS (1902) und KIESSELBACH (1901) in größerem Umfang verwertbares Material zur Analyse eines Versicherungsmarktmodells unter dem Aspekt der Beteiligung ausländischer Gesellschaften.

Auch das von LUDWIG ARPS zwischen 1965 und 1976 vorgelegte mehrbändige Standardwerk zur Geschichte der deutschen Versicherungswirtschaft vor bzw. seit 1914<sup>103</sup> bleibt angesichts seiner analytischen Tiefe unverzichtbar, wenngleich der See- und Transportversicherung dort nur in begrenztem Umfang Platz eingeräumt worden ist. Angesichts des Anspruchs, eine alle wichtigen Versicherungssparten einschließende Gesamtdarstellung zu liefern, gelingt ARPS (hauptsächlich die zeitgenössische Versicherungsfachpresse zitierend) auf knappem Raum immerhin eine grundlegende Bewertung zentraler Aspekte des sich für die deutschen Versicherer v. a. während der Zwischenkriegszeit problematisch darstellenden internationalen Geschäfts: perspektivisches Autarkiestreben, protektionistische Handelsbarrieren und Auswirkungen des grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs auf die deutsche Zahlungsbilanz. Auf die bislang in diesem Zusammenhang in der Forschungsliteratur weitestgehend unberücksichtigt gebliebene Rolle der den deutschen Markt berührenden internationalen Transportversicherung wird im Rahmen der vorliegenden Untersuchung ausführlich eingegangen.

Den wirtschaftshistorisch orientierten Überblickswerken ist eine Reihe von unternehmensgeschichtlichen Betrachtungen zur Seite zu stellen, die unter Einbeziehung des Auslandsgeschäfts einzelner Versicherungsgesellschaften wertvolle Beiträge zur Analyse der grenzüberschreitenden Transaktionen dieses Gewerbezweigs liefern. Hervorzuheben sind hier für den deutschsprachigen Raum die Abhandlungen BERNHARD KIRCHGÄSSNERS (1980) zur Entwicklung der internationalen Transportversicherungsgesellschaften im süddeutschen Raum und zu Aspekten der Geschichte der MANNHEIMER VERSICHERUNGSGESELLSCHAFT.<sup>104</sup>

---

<sup>101</sup> Ebd., S. 71.

<sup>102</sup> Eine solche Einflussnahme wird von MEYER (1964) sowohl in direkter Hinsicht über die Schiffsklassifikation, als auch in indirekter Hinsicht über Verbandsarbeit (Verein Hamburger Assecuradeure; Internationaler Transport-Versicherungs-Verband) gesehen; vgl. MEYER, KLAUS: Über die Wechselbeziehungen zwischen der Entwicklung der Schiffbautechnik und der Seeversicherung im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Hamburg, Berlin, Univ., Diplom-Abschlussarb., 1964, S. 57 ff. bzw. S. 63 ff.

<sup>103</sup> ARPS, LUDWIG: Auf sicheren Pfeilern – Deutsche Versicherungswirtschaft vor 1914, Göttingen 1965; ders.: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970; ders.: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976.

<sup>104</sup> KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980; KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79. Ergänzend ist in diesem Zusammenhang ist auf die Festschrift von MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, hinzuweisen. Eine weitere Firmenfestschrift, die Aspekte des Auslandsgeschäfts eines deutschen Transportversicherers in mehr oder weniger umfangreichen Ausmaß berücksichtigt liegt mit der Arbeit von SCHÜES, WALTER G.: Die Geschichte der „Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft“ zu Hamburg 1857-1957, Hamburg 1957, vor. Ferner hier einzuordnende Schriften von KLÉE GOBERT, ASCAN: 100 Jahre Transatlantische Versicherungs-

Die Kernfunktion der Transportversicherung als „Sprungbrett“ im Auslandsgeschäft der „Allianz“ vor dem ersten Weltkrieg wurde in einem begrenzten Umfang am Beispiel des Engagements der Gesellschaft in den Vereinigten Staaten von KÖLMEL (1999)<sup>105</sup> dargestellt. Zusätzlich muss die ältere Untersuchung von RUDOLF BERGMANN: Geschichte des rheinischen Versicherungswesens bis zur Mitte des 19. Jahrhunderts (Veröffentlichungen des Archivs für Rheinisch-Westfälische Wirtschaftsgeschichte, Bd. 11), Essen 1928, erwähnt werden, der speziell für die „Niederrheinische Güterassekuranz“ in Wesel Einzelheiten zu grenzüberschreitenden Verbindungen aufgezeigt hat. Darüber hinaus ist jedoch die internationale Geschäftstätigkeit anderer deutscher See- und Transportversicherungsgesellschaften im späten 19. Jahrhundert bis Kriegsbeginn bislang von der versicherungs- und unternehmenshistorischen Forschung nicht eingehender thematisiert worden.

Eine Ausnahmeposition unter den entwicklungsgeschichtlich orientierten Beiträgen zum Seeversicherungswesen besitzen zwei Darstellungen zur Historie des Internationalen Transportversicherungs-Verbandes (heute: IUMI) aus den Federn seiner ehemaligen Generalsekretärin MARGARETA FRENZL (1924) und des Aachener Versicherungswissenschaftlers PETER KOCH (1999),<sup>106</sup> da sie mit der Betrachtung der heute die Interessen der nationalen Seeversicherungsverbände nahezu vollständig zusammenfassenden „INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURERS“ aus länderübergreifender Perspektive heraus die Bedeutung transnationaler Strukturen für die Seeversicherung in den Vordergrund stellen.

Vergleichsweise reichhaltig stellt sich das entwicklungsgeschichtliche Schrifttum zum **Seeversicherungswesen in den skandinavischen Ländern** dar. Maßgebliche entwicklungsgeschichtliche Darstellungen zum Versicherungswesen in Norwegen bestehen mit den Veröffentlichungen aus den Händen K. LORANGES (1935; 1937) und KARL FÆRDENS (1967).<sup>107</sup> Der traditionell großen Bedeutung der Seeschifffahrt in Norwegen entsprechend, nimmt die Seeversicherung nicht nur in Gesamtdarstellungen zur historischen Entwicklung des Versicherungswesens des Landes breiten Raum ein, sondern hat beispielsweise auch in dem zwischen 1923 und 1951 in mehreren Bänden bzw. Halbbänden herausgegebenen monumentalen Sammelwerk zur norwegischen Seefahrtsgeschichte *„Den Norske Sjøfarts Historie: Fra de ældste tider til vore dage“* (1929) gebührende Beachtung gefunden.

Unter dem Gesichtspunkt der „Internationalisierung“ des Seeversicherungsgeschäfts seit dem späten 19. Jahrhundert besonders beachtenswerte Dokumentationen liegen mit den Arbeiten von ATLE THOWSEN (1998) zur Geschichte des norwegischen Havariebüros (heute SCANDINAVIAN MARINE CLAIMS OFFICE INC., SMCO) und HÅKON WITH ANDERSEN / JOHN PETER COLLETT (1989) zu DET NORSKE VERITAS, einer der weltweit bedeutendsten Klassifikationsgesellschaften, vor.<sup>108</sup> Umfangreiche Berücksichtigung fand auch die Historie des 1911 gegründeten norwegischen Verbands der Seeversicherer (*Sjøassurandørernes Centralforening* bzw. Central Union of Marine Underwriters, CEFOR) mit Beiträgen von VISLIE (1936), BUGGE (1961) und ØDEGAARD (1986).<sup>109</sup>

---

Aktiengesellschaft 1860-1960, Hamburg und Berlin 1960, und MUTZENBECHER, GEERT-ULRICH: Die Versicherer. Geschichte einer Hamburger Kaufmannsfamilie, Heide in Holstein 1993, streifen das Auslandsgeschäft nur cursorisch.

<sup>105</sup> KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück – Eine Versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie, Frankfurt a. M. u. a. 1999.

<sup>106</sup> FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999.

<sup>107</sup> LORANGE, KARSTEN TANK: Forsikringsvesenets historie i Norge inntil 1814 [utg. av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond], Oslo 1935; ders.: Christiania Søforsikringsselskab: trekk av selskapets virksomhet 1847-1937, Oslo 1937; ders.: Skibsassurance-Foreningen i Arendal, 1837-1937. Et overblikk over foreningens virke gjennom 100 år ved K. Lorange, Oslo 1937; FÆRDEN, VED K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914, Oslo 1967. Zum Seekaskoversikringsverein in Bergen später auch PETTERSEN, LAURITZ: Bergens Skibsassuransforening 1850-1879-1937-1987, Bergen 1986.

<sup>108</sup> THOWSEN, ATLE: The Underwriters Follow the Fleet. From Norwegian Underwriters' Agency to Scandinavian Marine Claims Office, Inc., 1897-1997, Bergen and Stamford, CT 1998; ANDERSEN, HÅKON WITH / COLLETT, JOHN PETER: Anchor and Balance. Det norske Veritas 1864-1989, Oslo 1989.

<sup>109</sup> VISLIE, JON: Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: Utgitt i anledning av Foreningens 25-Års Jubileum, Oslo 1936; BUGGE, HANS CHR.: Sjøassurandørernes Centralforening 1936-1961: Utgitt i anledning av Foreningens 50-Års Jubileum, Oslo

Historische Erklärungsansätze für die noch heute ungewöhnlich große (und im Bereich der Reedereihaftpflicht auch internationale) Bedeutung gegenseitiger Schiffskasko-Versicherungsvereine in Skandinavien, v. a. in Norwegen und Schweden, lieferte TOM JOHNSTAD (2000)<sup>110</sup>, der den Ursprung der norwegischen „Hull clubs“ in Zusammenhang mit der zunehmenden Unzufriedenheit norwegischer Schiffsbetreiber mit ihren Versicherern in Übersee sowie der weitgehenden Isolation des Landes zwischen 1807 und 1814 sieht, und als Adaption erfolgreicher ausländischer Vorbilder interpretiert, die während des 18. Jahrhunderts von englischen Reedern gegründet wurden, um eine größere Unabhängigkeit vom Londoner Versicherungsmarkt, speziell LLOYD'S, zu erlangen.

Daneben widmete sich die Forschung in den skandinavischen Ländern zwar bereits seit den späten 50er Jahren zunehmend Aspekten der internationalen Dependenz des Seeverkehrssektors (NØRGÅRD 1961<sup>111</sup>), und selbst deutsche Autoren beschäftigten sich mit der Rolle multinationaler Unternehmen und der Bedeutung des Auslandskapitals in Schweden und Norwegen (HAASS 1987<sup>112</sup>), die Internationalität des skandinavischen Versicherungssektors wurde jedoch bis vor wenigen Jahren nicht zum eigenständigen Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen.

Aus wirtschaftshistorischer Sicht vergleichsweise hervorragend aufgearbeitet wurde in den vergangenen Jahren die Geschichte des Versicherungswesens in Schweden. Speziell das Seeversicherungsgeschäft betreffende Veröffentlichungen sind hier allerdings bis in die jüngere Vergangenheit die Ausnahme geblieben. Neben einem ausführlichen entwicklungsgeschichtlichen Beitrag zur Seeversicherung in der versicherungshistorischen Gesamtdarstellung von BERGANDER (1967) wird das Seegeschäft international tätiger schwedischer Kompositversicherer z. B. bei ENGLUND (1982) v. a. als „Türöffner“ bei der Auslandsexpansion beschrieben.

Eine bemerkenswert gründliche wirtschaftshistorische Studie zur Seeversicherung wurde 1997 aus Anlass des 125jährigen Bestehens des schwedischen Kaskoversicherungsverbands SVERIGES ÅNGFARTYGS ASSURANS FÖRENING („*The Swedish Club*“) von JAN KUUSE und KENT OLSSON vorgelegt, die die Geschichte des heute v. a. im Bereich der P&I-Versicherung tätigen Gegenseitigkeitsvereins im Kontext der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung Schwedens analysiert.<sup>113</sup>

Einen beeindruckenden Kenntnisstand dokumentiert die bestehende, teils in englischer Sprache vorliegende Literatur zur Unternehmensgeschichte japanischer Versicherungsgesellschaften. Auch hier entspricht die von den betreffenden Publikationen dem Seeversicherungsgeschäft eingeräumte Aufmerksamkeit der überragenden Rolle der Seeschifffahrt für die Gesamtwirtschaft des Landes. Fast alle bedeutenden japanischen Mehrbranchenversicherer engagierten sich anfangs überwiegend in der See- und Transportversicherung.<sup>114</sup> Aus wirtschaftshistorischer Sicht hervorzuhebende,

1961; ØDEGAARD, JOHN L.: Sjøassurandørernes Centralforening 1961-1986: Utgitt i anledning av Foreningens 75-Års Jubileum, Oslo 1986.

<sup>110</sup> JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs – Co-operation and Competition, in: *Annals of Public and Cooperative Economics* 71 (2000), Heft 4, S. 525-555.

<sup>111</sup> NØRGÅRD, LEIF: Internasjonalt samarbeid på sjøtransportens område inntil 1960: IMCO og norske skipsfartsinteresser 1949-1959, Bergen 1961 [i. e. 1974].

<sup>112</sup> HAASS, JENS M.: Multinationale Unternehmen und internationaler Handel. Das Auslandskapital in Norwegen und Schweden (Campus Forschung, Bd. 524), Frankfurt a. M. und New York 1987. Mit kurzen Schlaglichtern auf die Versicherungsindustrie: HJERPPE, RIITTA / AHVENAINEN, JORMA: Foreign enterprises and nationalistic control: the case of Finland since the end of the nineteenth century, in: ALICE TEICHOVA / MAURICE LÉVY-LEBOYER / HELGA NUSSBAUM (Eds.): *Multinational enterprise in historical perspective*, [1. Paperback Ed.], Cambridge [u. a.] 1989, S. 286-298; HODNE, FRITZ: The multinational companies of Norway, in: GEOFFREY JONES / HARM G. SCHROTER (Edit.): *The Rise of Multinationals in Continental Europe* (The New Business History Series; ed. by Geoffrey Jones), Aldershot u. a. 1993, S. 128-151.

<sup>113</sup> BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914 [utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond], Stockholm 1967; EGLUND, KARL: Försäkring och fusioner : Skandia, Skåne, Svea, Thule, Öresund : 1855-1980 [= From Skandia to the Skandia group, 1855-1980], Stockholm 1982; KUUSE, JAN / OLSSON, KENT: Sjöfart & sjöförsäkring under 125 år: Sveriges ångfartygs assurans förening 1872-1997, Göteborg: Sveriges Ångfartygs Assurans Förening, 1997. Zur Unternehmensgeschichte der SKANDIA auch GRENHOLM, ÅKE / MONTGOMERY, ARTHUR / CRAMÉR, HARALD: Försäkringsaktiebolaget Skandia 1855-1955: Skandia Försäkringar 100 år, Stockholm 1955.

<sup>114</sup> Zahlreiche japanische Versicherungsunternehmen veröffentlichten während der 1980er und 1990er Jahre unternehmenshistorische Jubiläumsschriften auf hohem, auch wissenschaftlichen Ansprüchen genügendem Niveau, so in englischer Sprache z. B. SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): *Sumitomo Marine & Fire Insurance: the first century 1893-1993*, Tokyo 1993, und MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): *Building protection: the story of*

perspektivisch übergreifende Darstellungen der Frühzeit des japanischen Seeversicherungsmarkts in der Meiji-Ära bieten die Beiträge von HIROMASA YAMAMOTO (1958) und KAZUYA MIZUSHIMA (1967)<sup>115</sup>, spezifisch das Geschäft ausländischer Versicherungsunternehmen in Japan behandelten z. B. SHOZABURO MORI (1937), und MARIKO TATSUKI (1982)<sup>116</sup>.

Sieht man einmal von den genannten Werken skandinavischen Ursprungs ab, hat sich aus versicherungshistorischer Sicht die Forschung während der letzten sechs Jahrzehnte vornehmlich der mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Geschichte der Seeversicherung angenommen. Die Mehrzahl dieser Arbeiten beleuchtet rechts- und wirtschaftshistorische Aspekte des Ursprungs der Prämienversicherung, diskutiert den Entstehungszeitpunkt der „modernen“ Assekuranz als Übergang von Seedarlehen, Überseekauf, commenda und Bodmerei zur Seeversicherung (EDLER DE ROOVER 1945; PERDIKAS 1966<sup>117</sup>) oder die rechtliche Ausgestaltung des Seeversicherungsvertrags der oberitalienischen Seestädte im Spätmittelalter (NEHLSSEN-VON STRYK 1986<sup>118</sup>), analysiert den frühneuzeitlichen Entwicklungsfortschritt der Seeversicherungsgesetzgebung (HAMMACHER 1982<sup>119</sup>) oder die Auswirkungen ökonomischer bzw. politischer Verwerfungen und struktureller Risiken (Routen, Jahreszeiten) auf die Prämienentwicklung einzelner Märkte während der 60er und 70er Jahre des 18. Jahrhunderts (SPOONER 1983<sup>120</sup>). Besondere Beachtung hat auch die Rolle von Seeversicherungs-Aktiengesellschaften bei der Entstehung moderner Kapitalmärkte auf sich gezogen (RUWELL 1993<sup>121</sup>): ähnlich der Funktionsweise von Hypothekenbanken stellten Versicherungsaktiengesellschaften zeitweise eine der Hauptquellen für langfristige Kredite dar, indem man ihre Aktien als Anlageoptionen nutzte.<sup>122</sup>

#### P&I CLUBS

Die das Angebot in der Reederhaftpflichtversicherung beherrschenden englischen und skandinavischen Protection & Indemnity Clubs sind als Sparte des Seeversicherungsgeschäfts selbst zum Gegenstand wissenschaftlicher Untersuchungen geworden. Als grundlegend hervorzuheben sind die institutionsanalytischen Arbeiten von PANT (1988) und HAZELWOOD (1994), daneben die anlässlich des 125jährigen Bestehens des englischen Clubs herausgegebene, historisch-entwicklungsgeschichtlich orientierte Darstellung von YOUNG (1995) und ein ebenfalls entwicklungsgeschichtlich argumentierender Beitrag von CLETON (1995).<sup>123</sup>

---

Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokyo 1994. Eine bemerkenswert detaillierte Aufarbeitung von Unternehmensarchivalien unter ausführlicher Berücksichtigung von Entwicklung und Umfang des Auslandsgeschäfts liegt – leider nur in japanischer Sprache – auch von der ältesten japanischen Versicherungs-Aktiengesellschaft, der TOKIO FIRE AND MARINE INSURANCE CO. (seit 2004 TOKIO MARINE & NICHIDO FIRE INSURANCE CO., LTD. bzw. TŌKYŌ KAIJŌ NICHIDŌ KASAI HOKEN KABUSHIKI-GAISHA) vor, vgl. NIHON KEIEISHI KENKYUSHO (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), 2 Bde., Tokyo 1979.

<sup>115</sup> YAMAMOTO, HIROMASA: Development of the Marine Insurance Industry in Japan in the Meiji Period: in relation to the capitalistic development of Japan, in: KEIZAI-KEIEI-KENKYŪSHO, THE RESEARCH INSTITUTE FOR ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION (Hrsg.): Kobe Economic and Business Review 5 (1958), S. 77-88; MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47.

<sup>116</sup> MORI, SHOZABURO: Gaikoku hoken-gaisha no gyoseki oyobi kantoku-ho, in: Keizaigaku-ronshu (The Journal of Economics), [N. S.] 7 (1937), Nr. 10, S. 1-44; TATSUKI, MARIKO: Gaikoku seiho-gaisha no nihon shinshutsu to tettai (Das Geschäft der ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften in Japan), in: Japan Business History Review 17 (1982), No. 3, S. 1-21.

<sup>117</sup> EDLER DE ROOVER, FLORENCE: Early Examples of Marine Insurance, in: The Journal of Economic History 5 (1945), No. 2, S. 172-200; PERDIKAS, PANAYOTIS: Die Entstehung der Versicherung im Mittelalter. Geschichtliche Grundlagen im Verhältnis zu Seedarlehen, Überseekauf, commenda und Bodmerei, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft 55 (1966), 3. / 4. Heft, S. 425-509.]

<sup>118</sup> NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984).

<sup>119</sup> HAMMACHER, WINFRIED M.: Die Grundzüge des allgemeinen Seeversicherungsrechts in der deutschen Gesetzgebung des 18. Jahrhunderts vor dem Hintergrund der älteren europäischen Seeversicherungsgesetzgebung, Bonn, Univ., Diss., 1983.

<sup>120</sup> SPOONER, FRANK C.: Risks at Sea. Amsterdam insurance and maritime Europe, 1766-1780, Cambridge [u. a.] 1983.

<sup>121</sup> RUWELL, MARY ELIZABETH: Eighteenth-Century Capitalism. The Formation of American Marine Insurance Companies, New York and London 1993.

<sup>122</sup> Vgl. auch CHANDLER, JR., ALFRED D.: The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge (Mass.) and London 1977, S. 31.

<sup>123</sup> PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988; HAZELWOOD, STEVEN J.: P & I clubs: law and practice, 2. ed., London 1994; YOUNG, PETER: Mutuality: The Story of the UK P & I Club, Cambridge 1995 [auch als elektronische Ressource online: URL: [http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/Files/Mutuality-TOC/\\$FILE/Mutuality-TOC.html](http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/Files/Mutuality-TOC/$FILE/Mutuality-TOC.html) [Stand: 18.05.2008]; CLETON, R.: Aansprakelijkheidsverzekering in de scheepvaart: opkomst en verspreiding van de „Protection and Indemnity“ (P&I) clubs (ca. 1850 tot heden), in: Tijdschrift voor zeegechiedenis 14 (1995), S. 109-126. Weitere

Alle genannten wissenschaftlichen Werke enthalten mehr oder weniger starke Bezugnahmen auch auf Aspekte des grenzüberschreitenden Charakters der See- und Transportversicherung oder geben als allgemein die Voraussetzungen internationaler Versicherungs-Dienstleistungstransaktionen behandelnde Studien wichtige Hinweise auf mal mehr, mal weniger den See- und Transportversicherungssektor betreffende institutionelle und ökonomische Bedingungen im zwischenstaatlichen Versicherungsverkehr.

#### 1.5.2. DER STAND DER FORSCHUNG

##### **1.5.2.6. Arbeiten zum Auslandsgeschäft von Versicherungsunternehmen, zu Auswirkungen des internationalen Versicherungsverkehrs auf nationale Volkswirtschaften, zur Internationalität versicherter Risiken und der Internationalisierung der Versicherungswirtschaft**

Untersuchungen, die unter Einbeziehung einer wirtschaftshistorischen Perspektive spezifisch den Themenkomplex der Internationalisierung der Versicherungsbranche zum zentralen Gegenstand ihrer Betrachtung machen, sind rar gesät. Trotz eines sich in den vergangenen Jahren deutlich abzeichnenden zunehmenden Interesses der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung an dem durch die Versicherungsindustrie geleisteten Beitrag zum Gesamtbild staatenübergreifender Interaktions- und Integrationsprozesse des Wirtschaftslebens, ist die Zahl der tatsächlich auf die langfristige Herausbildung internationaler Strukturen fokussierenden Werke nach wie vor recht beschränkt. Mal mehr, mal weniger ausführliche Studien zum internationalen Versicherungsgeschäft einzelner Unternehmen oder den Internationalisierungsstrategien von Gruppen einheimischer Versicherungsunternehmen einzelner Länder wurden in den vergangenen Jahren in größerer Anzahl vorgelegt, wobei diese Forschungsbeiträge jedoch mehrheitlich nur wenige Jahre überblickende Bestandsaufnahmen der jeweils jüngsten Entwicklungsgeschichte darstellen und auf eine umfassendere historische Analyse in aller Regel verzichten.<sup>124</sup>

Für die deutsche Versicherungswirtschaft liegen diesbezüglich (neben den genannten Beiträgen zur Diskussion um die Rolle des internationalen Versicherungshandels in Bezug auf die deutsche Zahlungsbilanz) einige ältere Untersuchungen vor, , so z. B. von MANES (1913; 1914), WEILAND (1915), WEIGELT (1929), MANDT (1941) und SCHELLENBERG / RAISER / GROSS (1942).<sup>125</sup>

---

rechtswissenschaftliche Arbeiten in deutscher Sprache, die die P&I-Versicherung zum Gegenstand haben, wurden von KEBSCHULL, WOLFGANG: Grundsätze der Protection- and Indemnity-Versicherung, Hamburg, Univ., Diss., 1967, sowie MAHNKE, KAREN: Der Anspruch des Drittgeschädigten gegen den englischen Protection & Indemnity Club, Rostock, Univ., Diss., 2002 vorgelegt. Ferner existiert mit der von LLOYD'S herausgegebenen „P&I International: A Monthly Review of Mutual Insurance“ seit 1987 eine regelmäßig erscheinende Fachzeitschrift zur Praxis der Protection & Indemnity Versicherung. Die P&I-Versicherung ist auch Gegenstand von Veröffentlichungen des UNCTAD Sekretariats zu Überlegungen der „Intergovernmental Preparatory Group on International Multimodal Transport“.]

<sup>124</sup> Als ausführlichere Studie mit international ausgerichteter Perspektive ist hier der Beitrag von ATTIGER, PETER: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweite empirische Analyse, Karlsruhe 1994 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1994), hervorzuheben. Weiterhin sind v. a. Beiträge in wissenschaftlichen Fachzeitschriften zu nennen, wobei sich die nachfolgend genannten Titel als kleinere Auswahl verstehen: AUSTRALIAN BUREAU OF STATISTICS [Publ.]: Foreign Ownership and Control of General Insurance Business, 1972-73, Canberra 1975; PESONEN, ERKKI: De finska försäkringsbolagens verksamhet i utlandet, in: Nordisk försäkringstidskrift: NFT 62 (1982), Heft 2, S. 88-92; AUSTRALIAN BUREAU OF STATISTICS [Publ.]: Foreign Ownership and Control of the Life Insurance Industry, Australia, 1983-84, Canberra 1985; SPALTI, P.: Die Rolle der Versicherungen in der Schweizer Wirtschaft und der Schweizer Versicherer auf dem Versicherungsweltmarkt [Referat (Vortragsfassung) anlässlich der Jahrestagung der „Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft“ vom 16. Mai 1986], in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 122 (1986), S. 443-461; KOCH, PETER: Ausländische Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: Versicherungskaufmann Taschenbuch 1988, Wiesbaden 1988, S. 155-180; BÜRKLE, STEFAN: Ausländische Versicherungsunternehmen in Japan, Vallendar, Wiss. Hochschule f. Unternehmensführung, Diplom-Abschlussarbeit, 1995; HUPPI, ROLF: Standort Schweiz aus Sicht einer global tätigen Unternehmung, in: Schweizerische Versicherungszeitschrift, Revue suisse d' assurances 67 (1999), Heft 7-8, S. 165-171. Besondere Aufmerksamkeit schenkte man in den Niederlanden der jüngeren Internationalisierungsgeschichte einheimischer Versicherungskonzerne, so u. a. bei PETERS, J. F. M. / SEGAAR, P. F.: Aspecten van de internationalisatie van de Nederlandse Verzekeringconcerns, in: Maandblad voor Accountancy en Bedrijfshuishoudkunde 62 (1988), Heft 12, S. 591-598, und EPPINK, JAN / RHIJN, BAS M. VAN: The Internationalization of Dutch Insurance Companies, in: Long Range Planning (LRP), International Journal of Strategic Management 21 (1988), No. 5, S. 54-60.

<sup>125</sup> MANES, ALFRED: Die internationalen Verflechtungen des Versicherungswesens, in: Weltwirtschaftliches Archiv 2 (1913), S. 102-110; ders.: Deutschlands weltwirtschaftlicher Aufschwung und seine Versicherung, in: Assekuranz-Jahrbuch 35 (1914), I. Teil, S. 97-109; WEILAND, ERNST: Die Einwirkungen des englisch-deutschen Krieges auf die Feuerversicherungen bei englischen Versicherern im Deutschen Reiche, in: Assekuranz-Jahrbuch 36 (1915), II. Teil, S. 39-61; WEIGELT, WALTER: Die Tätigkeit der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften im Auslande vor und nach dem Weltkriege, Zeitz 1929 (zugl. Leipzig, Univ., Diss., 1929); MANDT, HARALD: Deutsche und englische Auslandsversicherung, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 41 (1941), S. 1-14; SCHELLENBERG, E. / RAISER, L. / GROSS, K.: Deutsche Auslandsversicherung (Veröffentlichungen des Berliner Hochschulinstituts für Versicherungswissenschaft, Heft 5), Berlin 1942.

Deutlich geringer ist die Anzahl von Arbeiten, die unter den genannten Aspekten Ansätze zur Beobachtung längerer Zeiträume aufweist. Hier sind v. a. zu nennen:

SANCHEZ (1960), GALES / SLUYTERMAN (1993), LÖNNBORG (1999), KÖLMEL (2000), CARDONE-RIPORTELLA (2000), BORSCHIED (2001; 2003), PONS PONS (2005).<sup>126</sup>

LÖNNBORG (1999), der die internationale Verbreiterung der Geschäftsbasis schwedischer Versicherungsunternehmen zwischen 1855 und 1913 untersucht, und jeweils unterschiedliche Strategien (Direktgeschäft im Ausland oder Beteiligung an Auslandsrisiken über aktive Rückversicherung) bzw. einen unterschiedlich ausgeprägten Grad der Internationalität des Geschäfts bei Mehrbranchen-Versicherern (hoher Auslandsanteil an den Beitragseinnahmen; etwa 50-70 Prozent), Feuer- bzw. Sachversicherungsgesellschaften (geringer Auslandsanteil an den Beitragseinnahmen mit etwa 10-20 Prozent; in Ausnahmefällen auf dem Niveau der Mehrbranchen-Versicherer) und Lebensversicherungsgesellschaften (Auslandsanteil an den Prämien zwischen 15 und 30 Prozent bei der Betriebsform Aktiengesellschaft; erwartungsgemäß sehr niedriger Auslandsanteil bei den Gegenseitigkeitsgesellschaften) ausmacht, klammert die Seeversicherung aufgrund der speziellen Voraussetzungen dieser Branche vollständig aus seinen Betrachtungen aus.<sup>127</sup>

Betrachtungen einzelstaatlicher Versicherungsmärkte steuern wichtige Erkenntnisse hinsichtlich der internationalen „Durchdringung“ in Form von Repräsentanzen (Vertretungen oder Tochterunternehmen) ausländischer Versicherer oder ausländischen Kapitalbeteiligungen an einheimischen Versicherungsunternehmen bei. Zumeist verzichten solche marktanalytischen Untersuchungen allerdings auf eine Gegenüberstellung der Marktanteile ausländischer VU mit dem internationalen Geschäft der einheimischen Versicherungsgesellschaften und beschränken ihren zeitlichen Betrachtungshorizont ausschnittartig auf einen zumeist eng begrenzten Rahmen.<sup>128</sup>

Einige Ausnahmen existieren mit entwicklungsgeschichtlichen Gesamtdarstellungen einzelstaatlicher Versicherungsmärkte, die die Beteiligung fremder Versicherungsgesellschaften oder das Auslandsgeschäft der einheimischen VU des betrachteten Landes (oder mehrerer betrachteter Länder) in ihre längerfristige Betrachtung einbeziehen, so z. B. für Mexiko (BURKART 1973) und den Nahen Osten (RISPLER-CHAIM 1985, 1991).<sup>129</sup>

Daneben begreifen auch Autoren überblicksartiger Versicherungsmarktstudien in Sammelwerken zur „internationalen Versicherung“ (knappe) entwicklungsgeschichtliche Erläuterungen als notwendige Voraussetzung zum Verständnis des gegenwärtigen

---

<sup>126</sup> SANCHEZ, ERNESTO CABALLERO: Inversiones Extranjeras En Materia De Seguros Y Reaseguros, in: CENTRO DE ESTUDIOS TRIBUTARIOS (Hrsg.): Las Inversiones De Capital Extranjero En España, Bd. 1, Madrid 1960, S. 445-506; GALES, BEN P. A. / SLUYTERMAN, KEETIE E.: Outward bound. The rise of Dutch multinationals, in: GEOFFREY JONES / HARM G. SCHRÖTER (Eds.): The Rise of Multinationals in Continental Europe (The New Business History Series; ed. by Geoffrey Jones), Aldershot u. a. 1993, S. 65-98; LÖNNBORG, MIKAEL: Internationalisering av svenska försäkringsbolag. Drivkrafter, organisering och utveckling 1855-1913 (Uppsala Studies in Economic History, 46.), Uppsala 1999 (zugl. Uppsala, Univ., Diss., 1999); KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999); CARDONE-RIPORTELLA, CLARA: Going international: are financial service companies following manufacturing firms? The case of Finnish and Spanish banks and insurance companies (CIBR Working Papers, Z, 8), Helsinki 2000; BORSCHIED, PETER: Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1945, in: Vierteljahrsschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), Heft 3, S. 311-345; BORSCHIED, PETER / FEIBER, SASKIA: Die langwierige Rückkehr auf den Weltmarkt. Zur Internationalisierung der deutschen Versicherungswirtschaft 1950-2000, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2003, Heft 2, S. 121-149; PONS PONS, JERÓNIA: Las compañías extranjerías en el mercado de seguros Español (1912-1940) (Congreso de la Asociación de Historia Económica (2005), Sesión B. 14. Capital, empresarios y tecnología extranjeros en España, siglos XVI-XX), URL: [http://www.usc.es/estaticos/congresos/histec05/b14\\_pons\\_pons.pdf](http://www.usc.es/estaticos/congresos/histec05/b14_pons_pons.pdf) [Stand: 03.05.2006].

<sup>127</sup> Vgl. LÖNNBORG, MIKAEL: Internationalisering av svenska försäkringsbolag. Drivkrafter, organisering och utveckling 1855-1913 (Uppsala Studies in Economic History, 46.), Uppsala 1999 (zugl. Uppsala, Univ., Diss., 1999), S. 16: „*Sjöförsäkring utgår helt ur den följande fränställningen liksom sjöförsäkringsbolagens internationalisering. Detta har att göra med sjöförsäkringens speciella bakgrund. Dess fundament byggde på internationella arrangemang. För att följa sjöbolagens internationella spridning krävs därför detaljerade internationella studier som inte ryms i föreliggande avhandling.*“

<sup>128</sup> Stellvertretend kann hier für den deutschen Versicherungsmarkt FARNY, DIETER: Die Marktanteile „ausländischer“ Versicherer auf dem deutschen Erstversicherungsmarkt 1993 bis 2000 (Universität zu Köln, Institut für Versicherungswissenschaft, Abteilung A: Versicherungswirtschaft; Mitteilung 1 / 2002), URL: [http://www.kivi-online.de/docs/lit\\_farny\\_marktanteile\\_2002.pdf](http://www.kivi-online.de/docs/lit_farny_marktanteile_2002.pdf) [Stand: 15.02.2006] genannt werden.

<sup>129</sup> BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl. St. Gallen, Univ., Diss., 1973); RISPLER-CHAIM, VARDIT: Insurance and Semi-Insurance Transactions in Islamic History until the 19th Century, in: Journal of the Economic and Social History of the Orient 34 (1991), S. 142-158; RISPLER-CHAIM, VARDIT [RISPLER-HAYYIM, WARDIT]: Insurance in the World of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985.

Entwicklungszustands der international mal mehr, mal weniger stark integrierten nationalen Angebots- und Nachfragestrukturen. Mustergültigkeit können in dieser Hinsicht eine nach Anzahl der berücksichtigten Länder bis heute einzigartige Zusammenstellung der **SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT** aus dem Jahre 1964 und die jüngst von **CUMMINS / VENARD** (2007) herausgegebene Kompilation beanspruchen.<sup>130</sup>

#### 1.5.2. DER STAND DER FORSCHUNG

##### **1.5.2.7. Internationale Rückversicherung**

##### STATUS OF CURRENT RESEARCH: INTERNATIONAL REINSURANCE

Aufgrund seines ebenfalls vielfach als „per se“ international zu bezeichnenden Geschäftscharakters stellt sich das Rückversicherungsgeschäft als ein im Internationalisierungs- und Globalisierungskontext besonders lohnendes Anschauungsobjekt dar, dessen Erforschung jedoch aufgrund weitgehend fehlenden oder nicht zugänglichen Quellenmaterials zur Ermittlung des tatsächlich grenzüberschreitenden Transaktionsvolumens erschwert wird. Quantitative Aussagen sind in diesem Bereich aus Sicht des Wirtschaftshistorikers vielfach nur als Schätzungen zu treffen. Nennenswerte Beiträge zur strukturellen Entwicklung des internationalen Rückversicherungsmarkts lieferten in der Vergangenheit Arbeiten von **GOLDING** (1931), **HOLLITSCHER** (1931) und **VAN DER HAEGEN** (1956)<sup>131</sup>. Angesichts des rapiden Bedeutungszuwachses, den das Rückversicherungsgeschäft seit den 50er Jahren des 20. Jahrhunderts erfahren hat, stellt sich der wirtschaftsgeschichtliche Forschungsstand zu diesem Thema als ausgesprochen lückenhaft dar. Neue Erkenntnisse erbrachten hier in jüngerer Vergangenheit v. a. die Arbeiten von **WELF WERNER** (1992; 1994; 1998; 2007)<sup>132</sup> zu Geschäftsstrategien U.S.-amerikanischer Rückversicherer und zum grenzüberschreitenden Rückversicherungsverkehr der Vereinigten Staaten mit dem westeuropäischen, speziell dem Londoner Versicherungsmarkt. Wie bereits erwähnt, hat der internationale Rückversicherungsverkehr unter dem Aspekt des Anteils der See- und Transportversicherung bislang kaum Berücksichtigung in marktanalytischen Betrachtungen gefunden. Zwar widmet beispielsweise **HOLLITSCHER** (1931) dem Transport-Rückversicherungsgeschäft einige ausführlichere Erläuterungen zu Verschiebungen, die durch den Ersten Weltkrieg im internationalen Gefüge von Angebot und Nachfrage ausgelöst wurden, verzichtet aber in diesem Bereich auf eine genauere statistische Analyse des grenzüberschreitenden Transaktionsvolumens.

Die von **JAKOBI** (1969) und **FRITZ** (1997) vorgelegten Analysen der Angebotsstrukturen der See- bzw. Transportversicherung innerhalb des EWR berücksichtigen lediglich das Direktgeschäft ausländischer Versicherer auf einzelnen Märkten (**JAKOBI** 1969) oder fassen die von einzelnen Unternehmen erzielten Beitragseinnahmen als Gesamtsummen (Bruttogeschäft) zusammen (**FRITZ** 1997). Der Versuch, eine sowohl die

<sup>130</sup> SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964; CUMMINS, J. DAVID / VENARD, BERTRAND (Eds.): Handbook of International Insurance: between Global Dynamics and Local Contingencies (Huebner International Series on Risk, Insurance and Economic Security; 26), Boston, MA 2007. Die Autoren eines ähnlich konzipierten Bandes: GREGG, DAVIS W. / MCGILL, DAN M. (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, verzichten weitestgehend auf die historische Perspektive.

<sup>131</sup> GOLDING, C. E.: A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance. Offered as a Memento of Fifty Years' Service in the Reinsurance World by Sterling Offices Ltd., 2<sup>nd</sup> Ed., London 1931; HAEGEN, PIERRE LOUIS VAN DER: Der internationale Rückversicherungsmarkt: unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Angebots, Bern 1956 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1956); HOLLITSCHER, CARL VON: Internationale Rückversicherung, Berlin, Univ., Diss., 1931.

<sup>132</sup> WERNER, WELF: Die späte Entwicklung der amerikanischen Rückversicherungswirtschaft : eine Branchenstudie zur internationalen Wettbewerbsfähigkeit (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft der Universität Köln; N. F., Heft 49), Berlin 1993 (zugl.: Berlin, Freie Univ., Diss., 1992); ders.: Geschäftserfolg im internationalen Rückversicherungshandel der USA : eine Auswertung der Dienstleistungsbilanz des U.S. Department of Commerce (Working Paper / John-F.-Kennedy-Institut für Nordamerikastudien; No. 70), Berlin 1994; ders.: International reinsurance trade between the US and Western Europe 1949-1989, in: CLARA EUGENIA NÚÑEZ (Ed.) / PETER BORSCHIED; ESPERANZA FRAX; ALAIN PLESSIS (Session Organizers): Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today (Proceedings, Twelfth International Economic History Congress, Madrid, August 1998, B8), Sevilla 1998, S. 193-206; ders.: International reinsurance trade between the U.S. and Western Europe 1949-1989, in: PETER BORSCHIED / ROBIN PEARSON (Eds.): Internationalisation and globalisation of the insurance industry in the 19<sup>th</sup> and 20<sup>th</sup> centuries, Marburg [u. a.] 2007, S. 112-128; ders.: Hurricane Betsy and the malfunctioning of the London reinsurance market: an analysis of transatlantic reinsurance trade, 1949-1989, in: Financial History Review 14 (2007), No. 1 (Apr.), S. 7-28.

grenzüberschreitenden Transaktionen des Direktgeschäfts als auch der Rückversicherung berücksichtigende Studie zur „internationalen Durchdringung“ von Seeversicherungsmärkten innerhalb und außerhalb des europäischen Wirtschaftsraums vorzulegen, ist bislang nicht unternommen worden.

Eine Vielzahl von Beiträgen zur transnationalen Restrukturierung und Integration von Versicherungsmärkten, die die nationalstaatlich fixierte Perspektive auf Einzelmärkte verlassen und zusammenhängend Interrelationen von zwei oder mehr abgrenzbaren Marktgebieten diskutieren sind v. a. in Zusammenhang mit der Verwirklichung des europäischen Binnenmarktprojekts (bzw. eines gemeinsamen europäischen Wirtschaftsraums unter Einbeziehung der Nicht-EU-Mitglieder Norwegen, Island und Liechtenstein) und der Bildung ähnlicher regional integrierter, „globaler“ Wirtschaftsräume (NAFTA; Südostasien mit Japan, vier „kleinen Tigern“ und den ASEAN-Staaten) entstanden.<sup>133</sup> Hervorzuheben sind dabei einige Autoren, die sich eingehender mit den Auswirkungen der Deregulierung auf den europäischen Transportversicherungsmarkt befasst haben, so z. B. LANGE (1974), GUENTHER (1977) und HEROLD / PFITZER (1994).<sup>134</sup>

Historisch-analytische Betrachtungsweisen finden sich in dieser Flut von Veröffentlichungen jedoch in der Regel nur als einleitende Retrospektiven auf die Entstehung des gemeinsamen Marktes und seiner Deregulierungs- und Liberalisierungs-Richtlinien. Zumeist setzen die Autoren mit der Transformation solcher Richtlinien in nationales Recht ein.

Neben einer ständig wachsenden Zahl von versicherungswirtschaftlichen bzw. versicherungswissenschaftlichen Veröffentlichungen, die sich den Auswirkungen der fortschreitenden Marktliberalisierung und einer rasanten Zunahme der internationalen Verflechtung des Versicherungsdienstleistungssektors vorrangig aus der Makro-Perspektive transnational-interregionaler Integrationsprozesse (EU, NAFTA) widmen, bieten auch die Internationalisierungsstrategien multinationaler Unternehmen einen attraktiven Ansatzpunkt zur Betrachtung der Entwicklung von Auslandsaktivitäten in der Versicherungsbranche.

---

<sup>133</sup> Auch hier muss sich die Nennung von Beiträgen auf eine mehr oder weniger repräsentative Auswahl von Titeln beschränken (in chronologischer Reihenfolge): BAKER, ANTONY M.: Liberalization of Trade in Service – The World Insurance Industry, in: ORIO GIARINI (Edit.): The Emerging Service Economy. Edited by Orio Giarini for the Services World Forum, Geneva, Oxford [u. a.] 1987, S. 193-212; SKIPPER, JR., HAROLD D.: Protectionism in the Provision of International Insurance Services, in: The Journal of Risk and Insurance: the Journal of the American Risk and Insurance Association 54 (1987), No. 1, S. 55-85; CARTER, ROBERT L.: Restoring free trade in insurance, in: MATTHIAS HALLER / WALTER ACKERMANN (Hrsg.): Internationalität der Versicherung / Internationalité de l' Assurance / Internationality in Insurance. Festgabe für Prof. Dr. Marcel Grossmann zum 80. Geburtstag und zu seinem Rücktritt als Präsident des Europäischen Zentrums für die Bildung im Versicherungswesen (Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule St. Gallen; I. VW Schriftenreihe, Bd. 14), St. Gallen 1984, S. 191-205; POOL, BILL: The creation of the internal market in insurance (Document / Commission of the European Communities), Luxembourg 1990; ZIMMERMANN, JOCHEN: Der Einfluß des Europäischen Einigungsprozesses auf die Regulierung des Versicherungsmarktes in Deutschland, in: Wirtschaftswissenschaftliches Studium (WiSt), Zeitschrift für Ausbildung und Hochschulkontakt 23 (1994), Heft 5, S. 237-242; THIMM, BARBARA: Regulation and Regulatory Transformation in European Insurance Markets, München, Univ., Diss., 1999; HEISS, HELMUT (Hrsg.): An internal insurance market in an enlarged European Union: proceedings of a conference held at the University of Greifswald (Germany), April 18 and 19, 2001, Karlsruhe 2002; WEIN, THOMAS: Wirkungen der Deregulierung im deutschen Versicherungsmarkt: eine Zwischenbilanz (Versicherungswissenschaft in Hannover; 14), Karlsruhe 2001 (zugl.: Lüneburg, Univ., Habil.-Schr., 2001); BECKMANN, RAINER / EPPENDORFER, CARSTEN / NEIMKE, MARKUS: Financial Integration Within the European Union: Towards a Single Market for Insurance, in: PAOLO CECCHINI / FRIEDRICH HEINEMANN / MATHIAS JOPP (Edit.): The Incomplete European Market for Financial Services (ZEW Economic Studies, Vol. 19), Heidelberg u. a. 2003, S. 1-29; MAHLBERG, BERNHARD / URL, THOMAS: Effects of the single market on the Austrian insurance industry, in: Empirical economics: a quarterly journal of the Institute for Advanced Studies 28 (2003), Issue 4, S. 813-838; CONDON, BRADLY J. / SADKA, JOYCE C. / SINHA, TAPEN: Insurance Regulation in North America. Integrating American, Canadian and Mexican Markets (Global Trade and Finance Series, Volume 5), The Hague u. a. 2003; SKIPPER, JR., HAROLD D.: Liberalization of the Insurance Markets: Issues and Concerns, in: ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Insurance in the Baltic Countries (Policy Issues in Insurance, 7) [Prep. by Flore-Anne Messy and Juan Yermo], Paris 2004, S. 263-284; BASEDOW, JURGEN: Globalisierung, Versicherung und Welthandelsrecht (WTO), in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 94 (2005), Heft 4, S. 767-787; WERNER, WELF: Die Öffnung der Versicherungsmärkte bei OECD, EU und WTO – Mühsamer Abschied vom Finanzmarktprotektionismus der Bretton Woods Periode, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 94 (2005), Heft 4, S. 841-863.

<sup>134</sup> LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: Versicherungswirtschaft 29 (1974), Heft 17, S. 968-975; GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1977; HEROLD, B. / PFITZER, G.: Der europäische Binnenmarkt – Herausforderung für die Transportversicherer, in: Versicherungswirtschaft 49 (1994), Heft 1, S. 24-31.



Eine sehr ausführliche Studie zur grenzüberschreitenden Verflechtung (FDIs) und zu geschäftlichen Internationalisierungsstrategien europäischer Versicherungskonzerne (mit Fokus auf den 1990er Jahren) wurde beispielsweise von TON VAN RIETBERGEN (1999) vorgelegt<sup>135</sup>, der die Auslandsaktivitäten von multinationalen Branchenriesen wie AXA oder PRUDENTIAL aus wirtschaftsgeographischer Perspektive betrachtet. RIETBERGEN interpretiert die Internationalisierungsmuster der ausgewählten Unternehmensgruppen als in Abhängigkeit zu ihrem jeweiligen Heimatmarkt stehend, und kommt zu dem Schluss, dass entgegen der vielgebrauchten Globalisierungsphrase stark differenzierte geographische Faktoren nach wie vor bestimmenden Einfluss auf solche Muster ausüben. Die je nach Herkunftsland deutlich unterschiedlich erfolgreichen Internationalisierungsbestrebungen der Konzerne, das Überwiegen multinationaler statt globaler Expansionsstrategien, die augenfällige Bevorzugung unter geographischen oder kulturellen Gesichtspunkten als „benachbart“ angesehener Auslandsmärkte sowie die Auswertung einer Befragung von Führungspersonlichkeiten der in die Betrachtung einbezogenen Versicherungsunternehmen liefern RIETBERGEN das empirische Rüstzeug zur Untermauerung seiner Thesen. Konkrete Hinweise, welche Bedeutung speziell dem See- und Transportversicherungsgeschäft in diesen Zusammenhängen beizumessen ist, sucht man zwar auch in diesem Werk vergeblich, doch bietet der wirtschaftsgeographische Ansatz bei der Deutung historischer Expansionsvorgänge im Versicherungswesen bestechend eindeutige Erklärungsmuster, auf die im weiteren Verlauf der vorliegenden Untersuchung Bezug genommen wird.

### 1.5.3. Gegenstand der Untersuchung und Thesen

#### 1.5.3.1. Gegenstand der Untersuchung: Fragestellung und Erkenntnisinteresse

OBJECT OF INVESTIGATION: PROBLEM AND INTEREST DEFINITION

WIE REIHT SICH DER UNTERSUCHUNGSGEGENSTAND IN DEN GLOBALISIERUNGSTHEORETISCHEN DISKUSSIONSZUSAMMENHANG EIN?

Die vorliegende Betrachtung sucht Antworten auf die Frage, ob und in welchem Maße eine Vermehrung und Verdichtung grenzüberschreitender Interaktion in der Seeversicherung anhand empirisch gesicherter Daten nachvollzogen werden kann, und ob es gerechtfertigt erscheint, anhand der Ergebnisse von einem Transformationsprozess des Seeversicherungsgeschäfts hin zu „globalisierten“ Verhältnissen zu sprechen. Vorausgreifend ist diesbezüglich zu sagen, dass der Entwicklungsfortschritt hin zu einem „Mehr“ an grenzüberschreitender Interaktion keinesfalls eine ungebrochene Kontinuität aufwies. Gerade am Beispiel von Internationalisierungsprozessen in der Versicherungswirtschaft lassen sich ausgesprochene, volkswirtschaftlich oder außenwirtschaftspolitisch begründbare Abwehrreaktionen gegen eine zunehmende Integration aufzeigen, wobei die See- und Transportversicherung eine Sonderstellung einnimmt, da ihre Bindung an Güter und Fahrzeuge im internationalen Verkehr die Bildung räumlicher Präferenzen der Versicherungsnehmer tendenziell vom lokalen oder regionalen in den globalen Raum (Weltmarkt) verschiebt.

Die von WERNER (2004)<sup>136</sup> aufgeworfene Frage, ob die liberale Handelspolitik, die nach 1945 die Voraussetzungen für die schnelle Entwicklung des Warenhandels schuf, einen ernsthaften Rückschlag erleiden könnte, und damit die **Möglichkeit einer signifikanten Reversibilität des wirtschaftlichen Globalisierungsprozesses** bestünde, beherrscht gegenwärtig zwar die globalisierungstheoretische Debatte (so vertraten beispielsweise die Protagonisten des World Economic Forum 2007 erstmals nicht den Standpunkt, dass der fortschreitende Globalisierungsprozess vorbehaltlos zum Nutzen und Vorteil für jedermann gesehen werden könne), hat aber in ihrer historischen Perspektive bislang wenig Wiederhall gefunden: der Erste Weltkrieg gilt uneingeschränkt als das auslösende Moment des sich in der Zwischenkriegszeit weltweit ausbreitenden

<sup>135</sup> RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999.

<sup>136</sup> WERNER, WELF: Globalisierung und Globalisierungs-backlash. Ein Vergleich zur Zeit vor 1914, in: RENATE OHR (Hrsg.): Globalisierung – Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 538). Berlin 2004, S. 9-45.

Wirtschaftsprotektionismus. Die These, „dass anlässlich des Ersten Weltkriegs nur die Dosis der protektionistischen Maßnahmen erhöht wurde, dass deren Rezeptur jedoch lange zuvor entwickelt und erprobt worden war“ (WERNER 2004, S. 17) wurde von der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung bislang nur in Ausnahmefällen aufgegriffen, die Rolle des Dienstleistungshandels in diesem Zusammenhang so gut wie gar nicht erörtert.<sup>137</sup>

Für den Wirtschaftszweig See- und Transportversicherung ist die *Sicht vom absoluten Auseinanderfallen des ökonomischen und nationalstaatlich-politischen Funktionsraums* seit dem späten 19. Jahrhundert als charakteristisch zu bezeichnen. Analog zu den Bedingungen der fortschreitend „globalisierten“ Weltwirtschaft ließ sich eine vollständige nationalstaatliche Souveränität über den Sektor durch die Abschließung der Versicherungsmärkte nicht mehr oder nur noch unvollständig wieder herstellen. Die Abhängigkeit vom „Sachzwang Weltmarkt“ blieb in Hinblick auf die seit etwa dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts für die See- und Transportversicherung eine zentrale Rolle spielende internationale Rückversicherung selbst dann bestehen, wenn durch staatliche Monopole ausgesprochene Zwangsregulationsmechanismen für die einzelstaatliche Marktordnung etabliert wurden.

Vor diesem Hintergrund soll aufgezeigt werden, in welcher Weise speziell die Versicherung des internationalen Handelsverkehrs bei der Durchsetzung protektionistischer Handelspolitik seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert betroffen worden ist. Staaten, die an ihren Grenzen Barrieren für den internationalen Versicherungshandel errichteten, begründeten dies in aller Regel mit dem Hinweis auf einen ungünstigen Einfluss, den die auf dem Warenein- und -ausfuhrverkehr ruhende Transportversicherungsdeckung auf ihre Zahlungsbilanzen ausübe. Die Internationale Handelskammer wies in Reaktion auf die nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs in zahlreichen Staaten der sogen. „Dritten Welt“ gesetzlich verankerten Beschränkungen bei der freien Wahl des Transportversicherers im Außenhandel darauf hin, dass dieser Einfluss bzw. die positiven Zahlungsbilanzeffekte, die nach Meinung solcher Länder durch protektionistische Maßnahmen erzielt werden konnten, in aller Regel völlig überschätzt wurden. Automatisch stellt sich dabei jedoch **die Frage, ob und auf welche Weise der tatsächliche Beitrag internationaler Versicherungstransaktionen auf die nationalen Zahlungsbilanzen zuverlässig festgestellt werden kann**. Seit dem ausführlich auf statistische Daten zurückgreifenden Beitrag von LENGYEL (1953) ist zwar wiederholt auf die Rolle des Versicherungssektors in Zusammenhang mit den „Invisible Barriers to invisible trade“ und die Tragweite negativer Auswirkungen auf den Welthandel durch Einschränkungen bei der freien Platzierung von Warentransportversicherungen hingewiesen worden (u. a. UNCTAD 1964, 1970 und 1972, GRIFFITHS 1975, DICKINSON 1978; CARTER / DICKINSON 1979; OECD 1983, CARTER 1984; SKIPPER 1987, UNITED NATIONS ECOSOC 1993, UNCTAD 1995, OECD 1999, SKIPPER 2001<sup>138</sup>), Versuche zur

<sup>137</sup> Vgl. BORSCHIED, PETER / UMBACH, KAI: Zwischen Globalisierung und Protektionismus: die internationale Versicherungswirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2008, 1, S. 207-226, hier: S. 207.

<sup>138</sup> UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance costs in the balance of payments of developing countries [Improvement of the invisible trade of developing countries: Measures for improving the invisible trade of developing countries through increasing receipts for services such as tourism and reducing payments for transportation, insurance and similar charges], Geneva 1964; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD (Hrsg.): Insurance. Inter-Regional Seminar on Insurance and Re-Insurance, Prague, 20.-30.10.1969. Report by the UNCTAD Secretariat; United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board, Committee on Invisibles and Financial Related to Trade, 5. sess., Geneva, 01.12.1971, item 7 (a) of the provisional agenda, [New York] 1970; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance legislation and supervision in developing countries, New York 1972; GRIFFITHS, BRIAN: Invisible barriers to invisible trade, London 1975; DICKINSON, GERARD M.: International insurance transactions and the balance of payments (Association Internationale pour l' Etude de l' Economie de l' Assurance, "Association de Genève", Etudes et Dossiers No. 16), 2<sup>nd</sup> édition, Genève 1978; CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): International trade in services: Insurance: Identification and analysis of obstacles (OECD Publications; 42.699), [Paris] 1983; CARTER, ROBERT L.: Restoring free trade in insurance, in: MATTHIAS HALLER / WALTER ACKERMANN (Hrsg.): Internationalität der Versicherung / Internationalité de l' Assurance / Internationality in Insurance. Festgabe für Prof. Dr. Marcel Grossmann zum 80. Geburtstag und zu seinem Rücktritt als Präsident des Europäischen Zentrums für die Bildung im Versicherungswesen (Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule St. Gallen; I. VW Schriftenreihe, Bd. 14), St. Gallen 1984, S. 191-205; SKIPPER, JR., HAROLD D.: Protectionism in the Provision of International Insurance Services, in: The Journal of Risk and Insurance: the Journal of the American Risk and Insurance Association 54 (1987), No. 1, S. 55-85; UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION, DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT (Hrsg.): Internationale Tradability in Insurance Services: Implications for Foreign Direct Investment in Insurance

Bestimmung des Volumens grenzüberschreitenden Geschäfts in der Transportversicherung und Analysen zu der Frage, wie sich Einnahmen und Ausgaben für solche Versicherungen in der Zahlungsbilanz einzelner Länder niederschlagen sind jedoch ausgeblieben. Von LENGYEL (1953) und RÖPLING (1960) präsentierte Ansätze zur Beantwortung dieser Fragen, deren Betrachtungszeitraum jedoch relativ eng begrenzt geblieben ist, werden in der vorliegenden Arbeit aufgegriffen und auf ihre Aussagekraft hin untersucht. Ein Grundproblem besteht jedoch in der unzureichenden Datenbasis, wie sie auch vom Weltwährungsfond beklagt wird (vgl. Kap. 9., Abschn. 1.5., S. 294 f.). Die beispielsweise von BECKMANN / EPPENDORFER / NEIMKE (2003) zur Bestimmung des Integrationsgrads der Versicherungsmärkte innerhalb der EU herangezogenen Daten des *OECD Insurance Statistics Yearbook*<sup>139</sup> bilden in mehrfacher Hinsicht keine adäquate Quelle zur Darstellung des tatsächlich international grenzüberschreitend verhandelten Transport-Versicherungsaufkommens. Zum einen sind Angaben zum Umfang direkt grenzüberschreitender (Nicht-Leben-) Versicherungstransaktionen zwischen gebietsansässigen Nachfragern und ausländischen (d. h. EU- und Nicht-EU-) Anbietern ohne physische Präsenz auf dem jeweiligen Teilmarkt dort nicht erfasst<sup>140</sup>, zum anderen wird das Auslandsgeschäft der einheimischen Unternehmen lediglich zusammenfassend für den gesamten Nichtlebenbereich ausgewiesen, eine Differenzierung nach einzelnen Geschäftssparten erfolgt lediglich für die Summen des im In- und Ausland erwirtschafteten Gesamtgeschäfts.

Ferner soll der in der vorliegenden Arbeit aufgegriffene multiperspektivische Ansatz, ohne den das überaus komplexe Internationalisierungs- und Globalisierungsthema kaum in hinreichender Weise fassbar erscheint, insbesondere die im Rahmen wissenschaftlicher Betrachtungen zur Tätigkeit der Versicherungsindustrie bislang so gut wie gar nicht berücksichtigte politökonomische Dimension mitberücksichtigen: so geriet beispielsweise spätestens ab 1967 – nicht zuletzt in Zusammenhang mit der im März desselben Jahres durch den Verlust des Tankers *Torrey Canyon* erlittenen Umweltkatastrophe – das von Globalisierungskritikern nicht zu unrecht als eurozentristisch bezeichnete<sup>141</sup> Regime der „Freiheit der Meere“ (Hugo Grotius) ins Rutschen. Die dabei einsetzende Zäsur, nämlich die verstärkte Verlagerung von Meeresumwelthaftungsfragen auf eine supranationale Ebene (bereits vor dem Unglück der *Torrey Canyon* existierte mit der von der IMCO ins Leben gerufenen OILPOL eine Konvention zur Eindämmung der Meeresverschmutzung durch Öl und Ölprodukte), bedeutete nichts weniger als die Formierung eines völlig neuen Haftungsregimes. Vor 1967 entfiel nur ein winziger Teil der von den Schiffsbetreibern aufzubringenden Versicherungskosten auf Haftpflichtdeckungen, die die im Falle einer Umweltverseuchung durch Öl entstehenden Kosten auffingen. Die Seeversicherungsindustrie nahm seit diesem Zeitpunkt einen als erheblich zu bezeichnenden Einfluss auf solche pluri- und supranationalen Übereinkommen, sofern sie durch Neuregelungen von Haftungsfragen ihre Interessen berührt sah.

Abschließend kann die Perspektive der vorliegenden Arbeit wie folgt zusammengefasst werden: es wird die Auffassung vertreten, das für die Transportversicherung ein übergeordneter Regulationszusammenhang in Form eines hegemonialen Regimes bereits lange vor der aktiven Deregulierung auf plurinationaler Ebene, so wie sie der europäische Binnenmarkt darstellt, existierte, eine nahezu durchgängig zu beobachtende Präferenz für den Heimatmarkt bei der Erstversicherung – sofern entsprechende

---

Services, New York 1993; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD (Hrsg.): Review of critical areas with regard to insurance legislation, regulation and supervision: Establishment of effective insurance regulatory and supervisory systems. Study by the UNCTAD secretariat, Trade and Development Board, Standing Committee on Developing Services Sectors: Fostering Competitive Service Sectors in Developing Countries: Insurance; Third session, Geneva, 13 November 1995; Item 3 of the provisional agenda, Geneva 1995; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Liberalisation of International Insurance Operations. Cross-border Trade and Establishment of Foreign Branches, Paris 1999; SKIPPER, JR., HAROLD D.: Insurance in the General Agreement on Trade in Services (AEI Studies on Services Trade Negotiations), Washington, D. C. 2001, URL: [http://www.aei.org/docLib/20021130\\_71597.pdf](http://www.aei.org/docLib/20021130_71597.pdf) [Stand: 28.04.2006].

<sup>139</sup> Vgl. BECKMANN, RAINER / EPPENDORFER, CARSTEN / NEIMKE, MARKUS: Financial Integration Within the European Union: Towards a Single Market for Insurance, in: PAOLO CECCHINI / FRIEDRICH HEINEMANN / MATHIAS JOPP (Eds.): The Incomplete European Market for Financial Services (ZEW Economic Studies, Vol. 19), Heidelberg u. a. 2003, S. 1-29.

<sup>140</sup> Vgl. ebd., S. 12.

<sup>141</sup> Vgl. dazu beispielsweise MANN BORGESSE, ELISABETH: Gemeinsames Erbe der Menschheit, in: MARE Nr. 5 (1997/98), URL: <http://www.mare.de/mare/hefte/beitrag-buend.php?id=95&heftnummer=5> [Stand: 01.10.2008.].

Angebotsstrukturen vorhanden waren - davon aber unberührt blieb. Das Auseinanderklaffen der Funktionsräume Ökonomie und Politik stellt dabei das Ergebnis eines Prozesses dar, als dessen Ursachen / Auslöser strukturbildende transnationale Austausch- und Anpassungsprozesse sowie die daraus erwachsenden Regulationszusammenhänge zu betrachten sind.

Die Entwicklungsgeschichte der internationalen Seeversicherung seit dem Industriezeitalter kann bis auf den heutigen Tag auch als eine Geschichte der Bildung zahlreicher *nationaler* (!) und nur im Ausnahmefall (so z. B. bei den P&I Clubs) internationaler Preiskartelle gelesen werden. Dies stellt keinen Widerspruch zum „inhärent“ internationalen Charakter des Transportversicherungsgeschäfts dar - sehr wohl aber einen Widerspruch zum bestimmenden Paradigma der Internationalisierung, nämlich der weitmöglichsten Wettbewerbsliberalisierung. Geradezu zwangsläufig kollidierten die keinesfalls als „frei“ zu bezeichnenden Marktmechanismen der Seeversicherung mit der Bildung eines gemeinsamen europäischen Versicherungsbinnenmarktes.

Die Sicht vom absoluten Auseinanderfallen des ökonomischen und nationalen politischen Funktionsraums (globaler Markt - nationaler Wettbewerbsstaat) und v. a. die weit verbreitete These von der Unterminierung einzelstaatlich institutionalisierter Regulationszusammenhänge besitzt für die See- und Transportversicherung demnach unabhängig von der Feststellung Gültigkeit, dass eine Liberalisierung der gegenwärtigen rechtlichen Verfassung der Versicherungsmärkte durch Initiativen zur Schaffung eines multilateralen Rahmens für den internationalen Dienstleistungshandel (GATS) nur angestoßen, aber nicht verwirklicht worden ist (BASEDOW 2005<sup>142</sup>).

#### WIE IST DIE INTENSIVIERUNG DER GRENZÜBERSCHREITENDEN VERNETZUNG IN HISTORISCHER PERSPEKTIVE ZU FASSEN?

Die Darstellung einer „Internationalisierung“ der Seetransportversicherung seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts - im Sinne einer fortschreitenden Intensivierung der grenzüberschreitenden Vernetzung ihrer sektoral bereits lange vor der zweiten Hälfte des vorvergangenen Jahrhunderts grenzüberschreitend „integrierten“ nationalen Teilmärkte - setzt im Rahmen dieser Arbeit an einem zeitlichen Abschnitt quantitativer und qualitativer Veränderungen an, die in Verbindung mit den jeweiligen einzelstaatlichen Industrialisierungsschüben teils phasenverschoben, teils deutlich in den 1860/70er Jahren zu verorten sind. Dabei lassen sich auf dem Seeversicherungsmarkt relativ homogene, gegeneinander abgrenzbare Teilmärkte nicht nur mit Blick auf die *angebotenen und nachgefragten Versicherungsarten* erkennen (darunter am bedeutendsten die Versicherung von Reederinteressen und die Seewarenversicherung). Auch in *räumlicher Hinsicht* sind trotz des internationalen Charakters der Seeversicherung deutlich Teilmärkte zu unterscheiden.

#### BEWERTUNG DER INTERNATIONALITÄT DER SEEVERSICHERUNG ANHAND DER HERKUNFT DES VERSICHERUNGSNEHMERS UND DER BELEGENHEIT DES RISIKOS

Legt man zur Bewertung der Ausprägung grenzüberschreitender Transaktionen im Versicherungsgeschäft in erster Linie Sitz- oder Herkunftsland des Versicherungsnehmers oder die Belegenheit des zu versichernden Risikos als Maßstab an, so kann mit Recht davon gesprochen werden, dass *„die Seeversicherung aufgrund der länderübergreifenden Schifffahrt und des Handelsverkehrs anders als alle anderen Sparten von Anfang an durch das Merkmal der Internationalität gekennzeichnet“*<sup>143</sup> war. Will man jedoch unter der „Internationalisierung“ des Kasko- und Warengeschäfts in der Seeversicherung in erster Linie die internationale Durchdringung der Angebotsstrukturen verstehen, so ist das Bild eines durch den zwischenstaatlichen Seehandel festgeschriebenen internationalen Marktes zur Deckung von Seerisiken aus historischer Sicht zu relativieren. Bereits der Blick auf die deutschen Teilmärkte Hamburg und Bremen verdeutlicht, warum

<sup>142</sup> BASEDOW, JÜRGEN: Globalisierung, Versicherung und Welthandelsrecht (WTO), in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 94 (2005), Heft 4, S. 767-788.

<sup>143</sup> KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband: vom Zusammenschluß kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. aus Anlaß der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 1.

von einem sowohl die Angebots- als auch die Nachfrageseite dieser Teilmärkte berührenden „immanent“ internationalen Charakter des Seeversicherungsgeschäfts nicht uneingeschränkt die Rede sein darf. Während sich für die deutschen Seeplätze bis ins 18. Jahrhundert hinein nur sehr begrenzte Möglichkeiten ergaben, in nennenswertem Maß an dem durch die europäische Expansion ermöglichten Aufbau überseeischer Handelsbeziehungen zu partizipieren, existierten darüber hinaus im Falle Bremens auch ausgeprägte Abschließungstendenzen, die bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts überdauerten.

Wie bereits im Fazit zur Betrachtung des Forschungsstandes angesprochen, fehlen im Bereich der Unternehmens- und allgemeineren Wirtschaftsgeschichte für die See- und Transportversicherung jedoch ausführlichere, analytische Studien zur Verflechtung abgrenzbarer Teilmärkte im Zusammenhang eines „Versicherungsweltmarkts“ und einer schrittweise zunehmenden „Internationalisierung“ dieser Branche fast vollständig. Ausnahmen bilden hierbei lediglich zwei skandinavische Länder, nämlich Norwegen und Schweden, für die aufgrund einer Reihe herausragender Publikationen ein befriedigender Kenntnisstand in Bezug auf Motive und Entwicklung der internationalen Tätigkeit von See- und Transportversicherungsgesellschaften seit dem Ende des 19. Jahrhunderts konstatiert werden kann.

Als materieller Ausdruck der Herausbildung eines weltumspannenden Systems von Handelsbeziehungen sind neben der Vergrößerung von Handelsumsätzen der sprunghafte Anstieg des Verkehrs und die Vermehrung der Verkehrswege sowie ein signifikanter Anstieg internationaler Kapitalbewegungen zu nennen.<sup>144</sup> Hervorzuheben ist dabei der durch Rationalisierung der Betriebsweise im Gütertransport und Entwicklungen im Schiffbausektor erzielte Anstieg von Umschlagzeiten und Frachtkapazitäten im weltweiten Seeverkehr. Die infolgedessen wachsende Obergrenze der Nachfrageäußerungen nach Seeversicherungsschutz<sup>145</sup> auf einzelnen nationalen Teilmärkten beeinflusste ihrerseits nachhaltig die international eingebundenen Marktstrukturen etablierter Seeversicherungsplätze. Im Rahmen der vorliegenden Arbeit soll erstmalig der Versuch unternommen werden, anhand statistischer Daten ein umfassendes Bild des seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert grenzüberschreitend verhandelten Transaktionsvolumens in der See- und Transportversicherung zu entwerfen, und damit zu empirisch abgesicherten Aussagen über den Umfang der internationalen Durchdringung einzelstaatlich abgrenzbarer Märkte zu gelangen.<sup>146</sup>

Zahlreiche Länder, die etwa bis in die 1930er Jahre hinein den überwiegenden Teil der von ihnen benötigten Deckungen importierten, sorgten aufgrund wachsenden Bedarfs für eigene Transportversicherungskapazitäten und schotteten parallel zur angebotsseitigen Neuordnung ihre Binnenmärkte unterschiedlich stark gegen ausländische Mitbewerber ab. Als ausschlaggebender Grund muss hier das Bestreben genannt werden, einen anhaltenden oder zunehmenden Kapitalabzug ins Ausland zu bremsen. Es stellt sich die Frage, wie insbesondere Schwellen- und Entwicklungsländer das „gezwungenermaßen“ auf den (Rückversicherungs-) Weltmarkt angewiesene Seeversicherungsgeschäft mit ihrer wachsenden Bereitschaft zur Aktivierung wirtschaftsprotektionistischer Maßnahmen in Einklang brachten, und auf welche Weise führende internationale Anbieter durch eine sukzessive Verdrängung aus dem Erstversicherungsgeschäft betroffen wurden.

---

<sup>144</sup> Vgl. PETZINA, DIETMAR / ABELSHAUSER, WERNER / PLUMPE, WERNER: Das Zeitalter der Weltwirtschaft, in: HERMANN SCHÄFER (Hrsg.): Ploetz Wirtschaftsgeschichte der deutschsprachigen Länder vom frühen Mittelalter bis zur Gegenwart, Freiburg i. Br. [u. a.] 1989, S. 115-204, hier: S. 116 f.

<sup>145</sup> Vgl. dazu das unter Kap. 1, Abschn. 6.7. gesagte.

<sup>146</sup> Dabei ist freilich zu betonen, dass das gegenüber anderen Versicherungssparten als besonders international und flexibel bekannte Marktgeschehen in der Seeversicherung nicht als repräsentativ für den gesamten Versicherungsmarkt anzusehen ist. Zu stark unterscheidet sich der Umfang der durch die Seeversicherung gewährleisteten Deckung (Universalität) und der Charakter des Seeversicherungsgeschäfts an sich („Versicherung eines in Geld schätzbaren Interesses“) von anderen Versicherungsarten.

### **1.5.3.2. Thesen zur „Internationalisierung“ des Seeversicherungsgeschäfts im 19. Jahrhundert**

BEGINNING OF THE INTERNATIONALISATION PROCESS OF MARINE INSURANCE BUSINESS IN THE 19TH CENTURY:  
CENTRAL ASSUMPTIONS

Resümierend kann anhand des vorstehend gesagten der Diskussionsgegenstand – zunächst beschränkt auf die Internationalisierung des Seeversicherungsgeschäfts bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs – näher spezifiziert werden.

Zentral stehen dabei einige Thesen, mit denen die dieser Arbeit zu Grunde liegende Fragestellung umrissen wird:

- Das Aufkommen der modernen Versicherungs-Aktiengesellschaften stellte eine entscheidende Voraussetzung zur Ausweitung der Zeichnungskapazitäten für Seerisiken dar und muss als Antwort auf die sich in Zusammenhang mit der Industrialisierung der europäischen (und angloamerikanischen) Volkswirtschaften im Verlauf des 19. Jahrhunderts drastisch ändernde Bedarfslage verstanden werden. Gleichzeitig vergrößerten Versicherungs-Aktiengesellschaften den Radius ihrer geschäftlichen Aktivitäten auf direktem oder indirektem (Rückversicherung) Weg über die vielfach bis dahin bestehenden lokalen und regionalen Grenzen hinaus, und betraten internationales Feld.
- Die zwischen der Ausweitung der Zeichnungskapazitäten abgrenzbarer Märkte und einem Anstieg des internationalen Charakters des Seeversicherungsaufkommens bestehende Verbindung kann aufgrund der besonderen Größe versicherbarer Einzelrisiken in diesem Bereich als zwangsläufig bezeichnet werden. Dabei ist jedoch zwischen einer zunehmenden angebotsseitigen Durchdringung aufgrund des Zutritts ausländischer Wettbewerber auf einzelne Märkte, und der Streuung von Portefeuilles, insbesondere durch Abgabe größerer Deckungsanteile an Rückversicherer im Ausland, zu unterscheiden.
- Die Entwicklung und Verbreitung moderner Kommunikationsmittel, insbesondere der elektrischen Telegraphie, beschleunigte den Internationalisierungsprozess des Seeversicherungsgeschäfts erheblich, bildete aber für den grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr zwischen Anbietern und Nachfragern von Seeversicherungsschutz keine *zwangsläufige* Voraussetzung, da in aller Regel die für die versicherten Werte garantierenden Unternehmen weitreichende Zeichnungsvollmachten an Vertreter vor Ort delegierten.

### **1.6. Bemerkungen zur methodischen Vorgehensweise**

METHODOLOGICAL REMARKS

#### **1.6.1. Allgemein: zur Methode der empirischen Untersuchungsergebnisse dieser Arbeit**

EMPIRICAL FINDINGS

Die vorliegende Darstellung bemüht sich um eine differenzierende Analyse der internationalen „Durchdringung“ des Seeversicherungsgeschäfts auf der Ebene abgrenzbarer, einzelstaatlicher Teilmärkte. Zu diesem Zweck werden qualitative und quantitative Merkmale ausgewählter abgrenzbarer Märkte im Sinne von „Case studies“ zur Beantwortung spezifischer Einzelfragen herangezogen, um exemplarisch zentrale Gesichtspunkte der „Internationalität“ des Seeversicherungsgeschäfts zu beleuchten.

Bezugnehmend auf die Begriffsbestimmung FARNYS (1961) wird der abgrenzbare nationale Teilmarktes in der Seeversicherung im Rahmen der vorliegenden Untersuchung als die innerhalb einzelstaatlicher Hoheitsgebiete anzutreffende Gesamtheit der Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern, die das Wirtschaftsgut Seeversicherung (Warentransportversicherung, Schiffskaskoversicherung, P&I) zum Gegenstand haben definiert.<sup>147</sup> Dabei ist zu beachten, dass Angebot und Nachfrage einzeln abgegrenzter nationaler Teilmärkte in der Seeversicherung sowohl in Hinblick auf

<sup>147</sup> Vgl. dazu FARNY, DIETER: Die Versicherungsmärkte: Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln; N. F., H. 17), Berlin 1961, S. 15.

spezielle Versicherungsformen als auch in Hinblick auf räumliche Schwerpunkte weiter zergliedert werden können.<sup>148</sup>

#### 1.6. BEMERKUNGEN ZUR METHODISCHEN VORGEHENSWEISE

### 1.6.2. Bemerkungen zur Auswahl der vorgestellten

#### Transportversicherungsmärkte

##### SAMPLE OF SELECTED MARINE INSURANCE MARKETS

Es versteht sich von selbst, dass eine erschöpfende Betrachtung der weltweiten Transportversicherung über die wichtigsten nationalen Märkte hinaus im Rahmen der vorliegenden Arbeit aus Zeit- und Platzgründen von vornherein ausgeschlossen ist. Vielmehr sollen *typische Problemfelder* exemplarisch herangezogener nationaler See- und Transportversicherungsmärkte, die sich ähnlich in mehr oder weniger starkem Umfang auf andere Länder übertragen lassen, die Entwicklung der Branche im Kontext ihrer internationalen Verflechtung seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts (besonders auch im Zusammenhang mit der qualitativ und quantitativ fortschreitenden Zunahme internationaler Seehandelsaktivitäten) beleuchten. Die Auswahl der vorgestellten Länder repräsentiert, - neben einer Anzahl von Schwellen- und Entwicklungsländern, in denen die Seetransportversicherung aufgrund der allgemeinen Unterentwicklung sonstiger Versicherungszweige eine hervorgehobene Position einnimmt -, v. a. sogen. „*Maritime states*“, deren volkswirtschaftliches Einkommen in besonderer Weise von der Seeverkehrswirtschaft abhängt (Staaten mit bedeutenden direkten wirtschaftlichen Interessen in Schiffbau und Reedereigewerbe wie z. B. Norwegen, Griechenland und – bis in die 50er Jahre – Großbritannien), die in bedeutendem Umfang Außenhandel betreiben, und diesen überwiegend auf dem Seeweg abwickeln (Deutschland, Japan), oder Staaten die ein besonderes, ökonomisch begründbares politisches Interesse am Seefrachtverkehr besitzen (U.S.A.).

Die vorliegende Arbeit versteht sich in erster Linie als **Beitrag zur historischen Grundlagenforschung**. Während die Entwicklung institutioneller Rahmenbedingungen der Transportversicherung seit dem 18. Jahrhundert für eine Anzahl von Ländern durch die bestehende rechts- und versicherungswissenschaftliche Forschungsliteratur recht gut dokumentiert worden ist, bestehen in Hinsicht auf empirische, wirtschaftswissenschaftlich argumentierende Marktanalysen aufgrund der genannten Unvollkommenheit des fassbaren Quellenmaterials große Lücken.

Leider erwies sich die damit gestellte Aufgabe an vielen Stellen als zu anspruchsvoll. Die oftmals zur Klärung von Detailfragen nicht ausreichenden Fremdsprachenkenntnisse des Verfassers, insbesondere aber die Fülle des gesichteten Quellenmaterials (die oftmals in starkem Kontrast zu dem eher bruchstückhaften Informationsgehalt der eruierten Zahlen bzgl. des Umfangs international verhandelten Transportversicherungsgeschäfts stand) ließ in vielen Fällen Lücken entstehen, die eine weitere Aufarbeitung des Themas wünschenswert erscheinen lässt. Um den zeitlichen Rahmen des Dissertationsvorhabens nicht gänzlich zu sprengen, musste u. a. auf eine Gleichgewichtung bei der Darstellung der Geschichte einzelner Märkte weitgehend verzichtet werden, womit angesichts einer so gut wie gar nicht in der deutschsprachigen versicherungshistorischen Literatur rezipierten Fülle von Quellen und Darstellungen zur Seeversicherung im Ausland nach wie vor die historische Aufarbeitung des Themas im internationalen Kontext als mangelhaft zu bezeichnen ist.

---

<sup>148</sup> So besteht beispielsweise bundesweit eine Nachfrage nach (See-) Warentransportversicherungsschutz im durchstehenden Risiko, jedoch in aller Regel nur in den Hafenstädten eine Nachfrage nach Kaskodeckungen für Seeschiffe.

**1.6.3. Gliederung der Arbeit**

THESIS STRUCTURE

## GLIEDERUNG IN ZWEI HAUPTABSCHNITTE

Die vorliegende Arbeit gliedert sich in zwei Hauptabschnitte. Der erste Teil bietet eine allgemeine Einführung in das Thema Seeversicherung unter besonderer Berücksichtigung der historischen Entwicklung ihrer grenzüberschreitend wirksamen institutionellen Rahmenbedingungen und der Schaffung international einheitlicher Voraussetzungen bei Haftungsfragen im Seegüterverkehr.

Der zweite Hauptabschnitt dient der Charakterisierung des internationalen Angebots auf ausgewählten nationalen Teilmärkten. Dabei wurde das Ziel verfolgt, eine möglichst einheitliche Gliederung der Untersuchung einzelner Teilmärkte nach sachlichen Gesichtspunkten vorzunehmen, z. B. nach Anzahl und Herkunft der dort tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen und den von ihnen erzielten Marktanteilen sowie dem Einfluss des Versicherungsimports in der Warentransportversicherung auf die nationale Zahlungsbilanz. Allerdings weisen die Angebotsstrukturen in den einzelnen untersuchten Ländern teils erhebliche Unterschiede bezüglich ihrer internationalen Durchdringung auf, was eine streng systematische Vorgehensweise vielfach nicht sinnvoll erscheinen ließ. Es bestände die Gefahr, dass bei einer streng nach Sachgebieten geordneten Betrachtung bestimmte, von Markt zu Markt unterschiedliche Teilaspekte, die als wesentliches Merkmal zur Charakterisierung ihrer „Internationalität“ unbedingt hervorzuheben sind, nicht deutlich genug hervortreten würden.

**1.6.4. Bestimmung der Marktanteile ausländischer Mitbewerber anhand von Bruttoprämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft**

DETERMINATION OF FOREIGN COMPANIES' MARKET SHARES BY ASCERTAINING DIRECT GROSS PREMIUM INCOME

Als wichtigster Maßstab zur Kennzeichnung der „internationalen Durchdringung“ abgrenzbarer Märkte wird das von ausländischen Mitbewerbern auf einzelnen nationalen Teilmärkten erzielte Prämienvolumen zur Bestimmung von Marktanteilen verwendet. Als Bezugsgröße fungiert das Gesamtprämienvolumen eines abgegrenzten Teilmarkts. Unter den möglichen Kennziffern, die zu einer Beschreibung der „Internationalität“ der Seeversicherung herangezogen werden können, stellt das Prämienvolumen den Indikator mit der höchsten Validität dar.

AUF EINE ENTWICKLUNGSGESCHICHTLICHE DARSTELLUNG DER DIE ANGEBOTSSTRUKTUREN AM INTERNATIONALEN SEEVERSICHERUNGSMARKT BERÜHRENDEN AUSLANDS-DIREKTINVESTITIONEN WIRD VERZICHTET

Auf eine systematische Darstellung der Entwicklung der das Seeversicherungsangebot betreffenden **grenzüberschreitenden Konzernverflechtungen** wird mit Blick auf die angestrebte zeitliche und geographische Breite der Darstellung zum größten Teil verzichtet – nicht zuletzt deshalb, weil sich (besonders unter Einschluss der Anbieter auf dem Rückversicherungsmarkt) die je nach Perspektive als aktive oder passive Auslands-Direktinvestitionen darstellenden finanziellen Beteiligungen anhand der benutzten Quellenmaterialien nicht oder nur teilweise aufdecken ließen.<sup>149</sup> Vielmehr rückt hier die anhand des Quellenmaterials erfassbare Absatzorganisation als Kernstück der aktiven oder passiven Auslandstätigkeit eines Versicherungsunternehmens in den Mittelpunkt. Dabei kann die „Ware“ Versicherungsschutz mit Hilfe von betriebseigenen oder betriebsfremden Organen auf dem jeweiligen Auslandsmarkt abgesetzt werden, wobei der Absatz über betriebsfremde Organe, d. h. selbständige Versicherungsvermittler auf den meisten europäischen Seeversicherungsmärkten überwiegt.<sup>150</sup>

<sup>149</sup> Die der statistischen Analyse dieser Arbeit zu Grunde liegenden Publikationen einzelstaatlicher Aufsichtsbehörden berücksichtigen nur in ausgesprochenen Ausnahmefällen bei Angaben zum Umfang des Auslandsgeschäfts der beaufsichtigten einheimischen VU zusätzlich die aus Direktinvestitionsbeziehungen resultierenden Transaktionen. Finanztransaktionen einheimischer Versicherungsunternehmen mit ausländischen Tochtergesellschaften sind vielfach auch in Zahlungsbilanzstatistiken nicht als in Verbindung mit Versicherungsgeschäften stehend zu erkennen. So sind beispielsweise die Beteiligungserträge von Tochtergesellschaften schweizerischer Versicherer im Ausland nicht Bestandteil der Bilanz laufender Transaktionen, sondern fließen in die Bilanz der Kapitaleinkommen ein; diese wird jedoch von der Schweizerischen Nationalbank nicht nach Wirtschaftszweigen aufgegliedert. Vgl. dazu KAP. 10.2., Abschn. 14.1., S. 431 ff.

<sup>150</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 190.



**1.6.5. Verwendung von Angaben zu gebuchten Bruttoprämieeinnahmen**

APPLICATION OF DATA CONCERNING GROSS PREMIUMS WRITTEN

Zur Ermittlung des Gesamt-Prämienaufkommens („Marktgröße“) und den Anteilen der nationalen bzw. der ausländischen Versicherer in einzelnen Ländern finden im folgenden so weit wie möglich Angaben zu den *gebuchten Bruttoprämieeinnahmen (gross premiums written)*<sup>151</sup> Verwendung. Sie enthalten im Gegensatz zum versicherungstechnischen Nettogeschäft die Gesamtsumme der gebuchten Prämienbeträge vor Abzug des an die Rückversicherer zedierten Anteils.

Leider weisen ältere statistische Reihen in einigen Ländern lediglich summarische Ergebnisse der gebuchten Nettoprämien (*net premiums written*) aus. Dabei ist jener Teil der auf dem jeweiligen Versicherungsmarkt erwirtschafteten Prämiengesamtsumme nicht enthalten, der in der Berichtsperiode (Geschäftsjahr oder Berichtsjahr für die Rechnungslegung an die zuständige Aufsichtsbehörde) an die Rückversicherer zediert wurde. Da der Selbstbehalt jeder einzelnen Versicherungsgesellschaft, unabhängig ob inländisches oder ausländisches Unternehmen, sehr unterschiedlich ausfallen kann, lassen sich bei Unkenntnis der für Rückversicherung ausgegebenen Beträge keine zutreffenden Aussagen zur tatsächlichen Höhe des (Brutto-) Prämienaufkommens machen. Folglich besitzen Angaben zu den auf einzelnen nationalen Versicherungsmärkten gebuchten Nettoprämieeinnahmen nur eine begrenzte Aussagekraft bei der Ermittlung des tatsächlichen Gesamtprämienaufkommens („Marktgröße“) und des Anteils ausländischer Versicherer.

**1.6.6. Bestimmung der Anzahl ausländischer Filialen und Tochterunternehmen**

FIXING THE NUMBER OF FOREIGN BRANCHES AND SUBSIDIARIES

Unabhängig von den mehr oder weniger aussagekräftigen Zahlen zum Geschäftsumfang der ausländischen Versicherungsgesellschaften auf bestimmten Märkten, deren Vergleichbarkeit aufgrund der von Land zu Land teils sehr unterschiedlichen Rechnungslegungsvorschriften oder monetären Wechselkursschwankungen als eingeschränkt bezeichnet werden muss, lässt auch die bloße Anzahl von Auslandsfilialen, Agenturen und Tochterunternehmen einzelner Unternehmen oder gemeinsam betrachteter nationaler Gruppen von Versicherern auf fremden Märkten bestimmte Rückschlüsse auf den Grad ihrer Internationalisierung zu. Teilweise haben vorschnell formulierte Annahmen über eine ausgeprägte Beteiligung bestimmter nationaler Unternehmensgruppen am Weltmarktgeschehen allerdings auch zu undifferenzierten Fehleinschätzungen geführt. Der geographisch bemerkenswert weit ausgreifenden Repräsentanz deutscher Transportversicherer, die sich seit den 1880er Jahren mit einer großen Anzahl von Agenturen im Ausland zu positionieren versuchten, stand zumeist ein weitestgehend verlustreiches Geschäft gegenüber; speziell in Übersee blieb der Umfang der erzielten Marktanteile oft verschwindend klein.<sup>152</sup>

**1.6.7. Bildung der Nachfrageobergrenzen in der Seewarenversicherung durch das Außenhandelsvolumen einzelner Staaten?**

LIMIT OF DEMAND IN CARGO MARINE INSURANCE: DETERMINATED BY FOREIGN TRADE VOLUME?

Diese Frage hat auf den ersten Blick wenig mit dem in dieser Arbeit im Mittelpunkt stehenden Erkenntnisinteresse einer Bewertung der internationalen Verflechtung abgrenzbarer Seeversicherungs-(teil-)märkte zu tun: die Bewertung des Grades der internationalen Durchdringung eines Marktes erfolgt durch die Bestimmung des prozentualen Anteils am (abgegrenzten) Gesamtmarktvolumen, den ausländische

<sup>151</sup> Gebuchte Prämien (*premiums written*) unterscheiden sich von *verdienten* Prämien (*premiums earned*) durch die unterschiedliche Berücksichtigung von bestimmten passiven transitorischen Rechnungsabgrenzungsposten, den Beitrags- oder Prämienüberträgen. Die Beitragsüberträge grenzen *verdiente* von *gebuchten* Prämien ab, indem sie die Prämieeinnahmen ausweisen, welche vor dem Bilanzstichtag der festgesetzten Rechnungsperiode fällig werden, sich jedoch auf ein nach dem Bilanzstichtag gegebenes Versicherungs-Schutzversprechen beziehen. Man bezeichnet die Beitragsüberträge deshalb auch als *am Bilanzstichtag noch nicht verdiente Prämien (unearned premiums)* oder *Einnahme vor Ertrag*.

<sup>152</sup> Vgl. dazu w. unten, KAP. 7., Abschn. 5., S. 216 ff.

Anbieter vereinnahmen. Dabei tritt die Frage, ob es sich um ein vergleichsweise großes oder kleines Gesamtmarktvolumen (z. B. die Summe der Nachfrageäußerungen in der Warentransportversicherung eines einzelnen Landes) handelt, zunächst in den Hintergrund.

Absatz- oder Umsatzanteile einzelner Marktteilnehmer sind ausschließlich in Bezug auf ein definiertes, d. h. eingegrenztes Gesamtmarktvolumen<sup>153</sup> erfassbar. In der Seeversicherung ergeben sich bei der Eingrenzung des Marktvolumens eines einzelnen Teilmarkts – sofern er als nationaler Teilmarkt betrachtet wird – spezifische Schwierigkeiten, die durch den besonderen internationalen Charakter des Seeversicherungsgeschäfts verursacht werden, und eine statistische Erfassbarkeit von Angebot und Nachfrage auf (nationalen) Teilmärkten erschweren, wenn nicht unmöglich machen. Überlegungen dazu wurden sowohl von RÖPLING (1960) und JAKOBI (1969), als auch von FRITZ (1997) angestellt.

#### KOMPLEMENTÄRE VERBUNDENHEIT VON FLOTTENGRÖSSE, AUSSENHANDELSVOLUMEN UND NACHFRAGE NACH SEEVERSICHERUNGSSCHUTZ

RÖPLING (1960) ist der Ansicht, dass der Umfang, oder besser gesagt: die Obergrenze der Seeversicherungs-Nachfrage durch Größe und Wert einer Handelsflotte und durch das Außenhandelsvolumen gebildet werden.<sup>154</sup> Es würde sich demgemäß anbieten, zur Beschreibung des Verlaufs des Seeversicherungsgeschäfts einzelner Märkte der Entwicklung der Prämieinnahmen und dem Schadenverlauf Angaben zum Umfang der Handelsflotte und des jeweiligen Außenhandelsaufkommens gegenüberzustellen. FARNY (1961) unterscheidet bei der Nachfrage nach Versicherungsschutz, die „in den meisten Fällen mit der gleichzeitigen oder vorausgegangenen Nachfrage nach einem anderen Wirtschaftsgut verbunden“ ist, zwischen einer komplementären und einer substitutiven Verbundenheit, je nachdem, ob die Versicherungsnachfrage *mit der Nachfrage nach anderen Wirtschaftsgütern positiv korreliert* oder *ob die Ware Versicherungsschutz durch andere Wirtschaftsgüter* (z. B. durch Selbstdeckung oder gezielte Maßnahmen zur Schadenverhütung) *ersetzt wird*.<sup>155</sup>

Bei der Beurteilung einer komplementären Verbundenheit von Seeversicherung, Flottengröße und Außenhandelsvolumen ist jedoch zu bedenken, dass sich etwaige Obergrenzen für die Nachfrage nach dem Produkt „Seeversicherungsschutz“ schon allein aufgrund eines nicht zu vernachlässigenden Bewertungsspielraums, den u. a. die Versicherung für behaltene Fahrt und die Versicherung des imaginären Gewinns zulassen, nicht scharf abheben.<sup>156</sup> Darüber hinaus ergibt sich ein signifikanter Unterschied zwischen der Obergrenze der Nachfrageäußerung nach Seeversicherungsschutz und dem tatsächlich auf einzelnen (Teil-) Märkten auftretenden Nachfragevolumen durch das Ausmaß an Selbstdeckung<sup>157</sup> und aufgrund der Tatsache, *dass der Versicherungsbedarf*

<sup>153</sup> Dieses Gesamtmarktvolumen wurde 2007 auf weltweit 15 Milliarden Euro Prämieinnahmen für alle unter der Transportversicherung zusammengefassten Sparten geschätzt. Etwa 1,9 Milliarden davon entfielen auf den deutschen Transportversicherungsmarkt. Vgl. BERGEEST, VOLKER-JOACHIM: Risikomanagement der deutschen Versicherungswirtschaft im internationalen Wettbewerb am Beispiel der Transportversicherung, in: VOLKER-JOACHIM BERGEEST / HUBERTUS W. LABES (Hrsg.): *Liber amicorum für Gerrit Winter*, Karlsruhe 2007, S. 147-158, hier: S. 149.

<sup>154</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl.: Köln, Univ., Diss., 1959), S. 29 f.

<sup>155</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Die Versicherungsmärkte. Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 17), Berlin 1961, S. 136.

<sup>156</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl.: Köln, Univ., Diss., 1959), S. 29 f. RÖPLING schlussfolgert, dass aufgrund des attestierten Bewertungsspielraums die quantitativ erfassbare Obergrenze für die Nachfrage nach Seeversicherungsschutz „*je nach den Verhältnissen*“ schwanke; dennoch – so seine Ansicht – könne man sagen, „*daß die Nachfrage durch das Außenhandelsvolumen und die Handelsflotte begrenzt werde*.“ Vgl. ebd., S. 30.

<sup>157</sup> FARNY (1961) sieht darin einen Substitutionsvorgang, „*bei dem der Versicherungsabschluß durch Selbstversicherung oder „Eigendeckung“ ersetzt wurde*.“ Vgl. FARNY, DIETER: Die Versicherungsmärkte. Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 17), Berlin 1961, S. 139. Die Möglichkeit, anfallende Schäden aus rücklagengespeisten Fonds zu decken, spielte vor dem Ersten Weltkrieg und teilweise auch noch während der Zwischenkriegszeit für Großreedereien bei der Deckung ihrer Kaskorisiken ein nicht zu unterschätzende Rolle, da die Deckungen der immer größere Wertzusammenballungen repräsentierenden Schiffe nicht am Versicherungsmarkt unterzubringen waren (vgl. dazu auch KAP. 8., Abschn. 11., S. 262, Anm. 74). Heute besitzen solche rücklagengedeckten Fonds kaum noch Bedeutung. Im Überseeverkehr operierende Einzelreeder und Gesellschaften können angesichts der enormen Werte von Schiffen und Peripherie, sowie dem Zwang zu knappen Kalkulationen im hart umkämpften Geschäft kaum

*nicht immer bei Seeversicherern des infragekommenden lokalen Teilmarkts gedeckt wird, sondern zusätzlich (oder produktbezogen sogar überwiegend, wie vielfach im Bereich der P&I-Deckungen) die Leistungen ausländischer Anbieter in Anspruch genommen werden.*<sup>158</sup> Die Summe der beschriebenen einflussnehmenden Faktoren, die die (imaginäre) Obergrenze der Seeversicherungs-Nachfrage mitbestimmen, lässt sich, auf die Gesamtheit von versicherten Schiffen oder transportierten Gütern eines Marktes bezogen, nicht ohne weiteres statistisch erfassen.

Während in der Kaskoversicherung die Obergrenze der Nachfrage leicht erfassbar scheint,<sup>159</sup> da sie theoretisch durch den in nationalem Besitz stehenden Bestand von Seefahrzeugen aller Art (außer jenen der Kriegsmarine) gebildet wird, bereits hier aber z. B. flaggenrechtliche Bestimmungen zur Förderung von Inkongruenzen beitragen<sup>160</sup>, ergeben sich bei der Bestimmung der Nachfrage in der See-Warentransportversicherung ausgesprochen große Schwierigkeiten. So haben einige grundsätzliche Einwände JAKOBI (1969) veranlasst, der von RÖPLING (1960) vertretenen Auffassung zu widersprechen, dass die Nachfrageobergrenze in der See-Cargo-Versicherung einzelner nationaler Teilmärkte durch das Außenhandelsvolumen der jeweiligen Staaten gebildet wird.

Transaktionen im Außenhandel setzen das Vorhandensein von zwei (oder mehr) Geschäftspartnern voraus, die sich in aller Regel in unterschiedlichen Ländern befinden. Unter Vernachlässigung der durch die Dauer des Transports entstehenden zeitlichen Verzögerung (*Time-lag*) erscheint jede Außenhandelstransaktion bei ihrer statistischen Erfassung gleichzeitig als Bestandteil des Außenhandelsvolumens zweier Länder. Gilt die Transaktion in dem einen Land als Import, so wird sie im zweiten Land zum Export. Die Versicherung des Transports übernimmt jedoch nur einer der beiden Handelspartner. Eine Einigung, welche Partei für die Versicherung der Waren Sorge tragen wird, ist abhängig vom Verlauf der Kaufverhandlungen und beinhaltet u. a. auch eine Verständigung über die anzuwendenden Lieferklauseln. Solche Lieferklauseln (INCOTERMS, vgl. KAP. 2., Abschn. 5.4., S. 83 f.) wirken sich als wesentliche Bestandteile der Geschäftsausancen im Außenhandel nachhaltig auf die Bedarfsbildung in der Seewarenversicherung aus. Zwar enthalten allein die CIF- und die CIP (*Carriage and Insurance Paid*)-Klausel der INCOTERMS Vorschriften zur Versicherungsnahme<sup>161</sup>, doch haben auch alle übrigen Klauseln für die Bedarfsbildung im (See-) Warentransportversicherungsgeschäft wichtige Bedeutung, da sie neben den allgemeinen Pflichten des Käufers und des Verkäufers auch Fragen der Kostentragung und des Gefahrenübergangs regulieren.<sup>162</sup> Die besonderen Bedingungen der verschiedenen Lieferklauseln und die von Land zu Land unterschiedlichen INCOTERMS-Verhältnisse müssten also notwendigerweise bei der Ermittlung von Nachfrageobergrenzen in der Seewarenversicherung anhand einer Betrachtung des Umfangs des seewärtigen Außenhandelsaufkommens einzelner Staaten Berücksichtigung finden. Das selbe gilt für bestimmte Zuschläge in der Warentransportversicherung, da imaginärer Gewinn und der sogenannte Mehrwert mitversichert werden, und dementsprechend Korrekturen bei der Bestimmung von Nachfrageobergrenzen erforderlich machen.

---

ausreichende Rücklagen bilden, um neben den nötigen Investitionen in den Ausbau und die Modernisierung ihrer Flotten auch noch einen Teil ihrer teils enormen Risiken in „Selbstversicherung“ zu übernehmen.

<sup>158</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 57 f.

<sup>159</sup> Bei JAKOBI (1969) findet sich eine vorsichtige Schätzung des durchschnittlichen Kaskoversicherungswerts westeuropäischer Handelsflotten (auf dem Stand des Jahres 1965) auf der Grundlage zeitgenössischer Kaskotaxierungen des schwedischen Seeversicherungsmarkts, vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 62 ff.

<sup>160</sup> Viele nationale Tonnageausweise geben kein eindeutiges Bild über den Umfang der tatsächlich das Volkseinkommen und die Zahlungsbilanz beeinflussenden (eigenen) Seetonnage wieder.

<sup>161</sup> Bei Außenhandelsgeschäften auf CIF- oder CIP-Basis trägt der Exporteur die Kosten für den Haupttransport und hat zusätzlich für eine Mindestversicherung zu sorgen.

<sup>162</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 67. Auch FARNY (1961) weist darauf hin, dass der in der Transportversicherung bestehende enge Zusammenhang zwischen Versicherungsnachfrage und Außenhandelsvolumen, Flottengröße, etc. maßgeblich von den INCOTERMS mitbestimmt wird; vgl. FARNY, DIETER: Die Versicherungsmärkte. Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 17), Berlin 1961, S. 137.

Da jedoch statistische Unterlagen zu den jeweils herrschenden INCOTERMS-Verhältnissen nicht erhältlich sind, wird es praktisch unmöglich, das Nachfragevolumen nach Seewarenversicherungsschutz auf einzelnen nationalen Teilmärkten zu schätzen. Darüber hinaus ist zu berücksichtigen, dass in den Außenhandelsstatistiken Exporte überwiegend mit ihrem FOB-Wert, Importe hingegen mit ihrem CIF-Wert angegeben werden. Aufgrund der unterschiedlichen zugrunde liegenden Klauseln ist eine unmittelbare Vergleichbarkeit nicht mehr gegeben, wenn – wie dies in der Seewarenversicherung üblicherweise geschieht – die CIF-Werte als Versicherungssumme angesetzt werden. Auch hier wären zur Ermittlung von Nachfrageobergrenzen erhebliche Korrekturen anzubringen.<sup>163</sup>

**Prinzipiell ist weiterhin einzuwenden, dass in wohl keinem Land der Erde das Außenhandelsvolumen mit dem jeweiligen Volumen des Seegüterverkehrs übereinstimmt.** Je nach geographischer Lage werden Außenhandelsgüter in beträchtlichem Ausmaß nicht über See, sondern auch mit Eisenbahn, LKW, Binnenschiff oder Flugzeug befördert. Auch bei Staaten, die aufgrund ihrer geographischen Lage (oder den vorherrschenden Verkehrsverhältnissen) als Inseln zu bezeichnen sind, ist dem per Seeschiff beförderten Außenhandelsaufkommen ein u. U. beträchtlicher Binnenhandel über See hinzuzuzählen.<sup>164</sup>

Die genannten Gründe lassen eine Gleichsetzung von Außenhandelsvolumen und Nachfrageobergrenzen für die Seewarenversicherung problematisch erscheinen. Aus historischer Perspektive wäre zudem der Einfluss technischen Fortschritts auf Veränderungen der Verkehrswege und der Strukturen moderner Gütertransportwirtschaftssysteme in die Überlegungen einzubeziehen.

Eine direkte Gegenüberstellung des Prämienvolumens (oder des Wachstums der Prämieinnahmen) und des Außenhandelsaufkommens sowie des BSP<sup>165</sup> erscheint primär allein in Hinsicht auf den Weltmarkt sinnvoll, da es sich dabei um den einzigen wirklich abgeschlossenen Markt handelt, der keine wie auch immer ins Gewicht fallenden Interdependenzen mit anderen nationalen Märkten aufweist. Jede andere, auf Einzelmärkte fokussierende Betrachtung wirft für die Transportversicherung zwangsläufig die Frage nach dem *Ort der Risikogenerierung*, d. h. dem Land der Entstehung des entsprechenden Teils eines Sozialproduktes und in der Folge des etwaigen betrachteten Transportrisikos (sowie dem Ort bzw. Land der Versicherung desselben) auf. Tatsächlich handelt es sich bei den einzelnen Transportversicherungsmärkten um lediglich theoretisch abgrenzbare Teilmärkte: der Herkunftsort eines Risikos und der Ort seiner Versicherung fallen in vielen Fällen nicht zusammen. Hervorzuheben ist, dass Transportrisiken insbesondere auf dem Wege der Mitversicherung oder als zedirierte Rückversicherungen ihre jeweiligen nationalen Versicherungsmärkte verlassen. Gezielt gesammelte, *umfassende* und frei zugängliche statistische Daten zur nationalen Herkunft von Risiken existieren so gut wie gar nicht<sup>166</sup>, sodass auch keine *direkten* Bezüge zu nationalen Wirtschaftsdaten hergestellt werden können.<sup>167</sup>

---

<sup>163</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 68.

<sup>164</sup> Vgl. ebd., S. 66.

<sup>165</sup> Eine Studie der Zeitschrift *Sigma* aus dem Jahre 1986 benennt den gesamtwirtschaftlichen (Konjunktur-) Verlauf (BSP) und die Entwicklung des Außenhandels als wichtigste wachstumsbestimmende Größen der Transportversicherung; vgl. SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT, SEKTION WIRTSCHAFTSSTUDIEN (Hrsg.): *Sigma* 1986, Nr. 5, S. 2. Der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft schließt als weiteren Faktor den Binnenhandel mit ein; vgl. GESAMTVERBAND DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf die Schadenversicherung (Schriftenreihe des Ausschusses Volkswirtschaft des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V.; H. 9), Karlsruhe 1988, S. 34.

<sup>166</sup> Nationale Versicherungsverbände haben in der Vergangenheit nach geographischer Herkunft differenzierende Daten zum Prämieineinkommen der ihnen angeschlossenen Gesellschaften erhoben. In Ausnahmefällen sammelten auch staatliche Aufsichtsbehörden aus wirtschaftspolitischen Interessen heraus Angaben zu den Herkunftsländern aus dem Ausland übernommener Rückversicherungen, für die allerdings völlig im Dunkeln bleibt, ob es sich um originär in diesen Ländern versicherte Risiken handelt oder ob die zedierenden Unternehmen ihr Auslandsgeschäft (im äußersten Fall: ihre aus dem Ausland übernommenen, nunmehr retrozedierten Rückversicherungen) als zu deckende Exzedenten anboten.

<sup>167</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 91 f.

## **1.7. Erläuterungen zu Quellenangaben in den Fußnoten, zu Zitationsweisen und dem Literaturverzeichnis**

COMMENTS ON CITATION FORMS AND LIST OF REFERENCES

### **1.7.1. Zitation von Quellenmaterialien**

Zitierte Dokumente wurden weder im Hinblick auf Schreibweise noch Interpunktion der für den Dissertationstext gewählten Rechtschreibform ("Neue Rechtschreibung" nach Duden) angepasst. In diesem Zusammenhang wurde ebenfalls (größtenteils) darauf verzichtet, jeweils gesondert zu bestätigen, dass bestimmte (u. U. im Verlauf eines einzelnen zitierten Dokuments wechselnde) Schreibweisen dem vorliegenden Originaltext entsprechen.

### **1.7.2. Nennung von Beiträgen aus Fachzeitschriften im Literaturverzeichnis**

Beträge aus Fachzeitschriften wurden nur ins Literaturverzeichnis übernommen, soweit es sich um *namentlich gekennzeichnete Beiträge* (Verfasserangabe) handelt. Bei Zeitschriftenartikeln ohne Nennung des Verfassers (hervorzuheben z. B. eine Vielzahl der Artikel des britischen Versicherungs-Fachorgans *The Review* sowie anderer internationaler Periodika der Versicherungsfachpresse; insbesondere aber auch die nicht eindeutig bestimmten Autoren zuzuordnenden Beiträge des Länder-/Statistikteils des *Assekuranz-Jahrbuchs* und zahlreiche Einträge aus *Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen*, die überwiegend Mitteilungsscharakter haben) wurde aufgrund der Vielzahl der zitierten Beiträge auf eine gesonderte Erwähnung nach dem Muster: „o. V. [ohne Verfasserangabe]: *Beitragstitel*, in: *Name der Zeitschrift*, *Jahrgang*, *Nummer*, *Seitenzahl*“ verzichtet, um eine größere Übersichtlichkeit zu gewährleisten. Namentlich nicht oder nicht eindeutig gekennzeichnete Beiträge werden lediglich unter Angabe der zitierten Stelle der betreffenden Zeitschrift (Muster: „*Zeitschriftentitel*, *Jahrgang*, *Nummer*, *Seitenzahl der zitierten Stelle*“) in den Fußnoten nachgewiesen.

## **2. Einführung in das Thema (unter besonderer Berücksichtigung von Aspekten der historischen Entwicklung institutioneller Rahmenbedingungen und der Schaffung international einheitlicher Voraussetzungen zur Beantwortung von Haftungsfragen im grenzüberschreitenden Güterverkehr)**

### **2.1. Das Produkt Transportversicherung und die Transportversicherungspolice**

#### **2.1.1. Definitorische Grundlagen: Begriffliche Unterteilung der Transportversicherung<sup>1</sup> nach Art des versicherten Interesses, unterschiedlichen Transportwegen und der Dauer des Versicherungsvertrags**

Eine Unterteilung der Transportversicherung erfolgt üblicherweise nach den Kriterien **(1) Art des versicherten Interesses**, **(2) Transportweg** und **(3) Dauer des zu Grunde liegenden Versicherungsvertrags**; die jeweiligen Unterscheidungsmerkmale stellen sich nach dieser Definition wie folgt dar:

##### **(1) Unterscheidung von Transportversicherungssparten nach Art des versicherten Interesses<sup>2</sup>:**

- **Güterversicherung** (*cargo insurance*<sup>3</sup>): Versicherung von transportierten Handelsgütern, aber auch privatem Transportgut wie z. B. Umzugsgut oder Reisegepäck, für die z. T. gesonderte Untersparten existieren, z. B. die *Reisegepäckversicherung*. Eine Sonderform stellt die sogenannte *Valorenversicherung* dar, die Transportrisiken beförderter Wertgegenstände gewerblicher (Wertpapiere, Bargeld, Schecks, gemünzte oder in Barrenform transportierte Edelmetalle) und privater (Juwelen, Schmuck- und Pelzsachen) Natur abdeckt.
- **Kaskoversicherung** (*hull insurance*): Versicherung des Transportmittels. Hierbei ist zu unterscheiden zwischen Landkasko-, Flusskasko- und Seekaskoversicherung sowie der Versicherung von (motorisierten) Wassersportfahrzeugen. Die Versicherung von Luftfahrzeug-Kaskorisiken (*aviation hull insurance*) wird in einigen Ländern nicht der Transportversicherung zugerechnet, sondern stellt zusammen mit der Lufthaftpflicht- und Luftinsassenunfallversicherung als Luftfahrtversicherung (*aviation insurance*, exkl. auf dem Luftweg beförderter Güter) einen selbständigen Versicherungszweig dar.<sup>4</sup> In aller Regel werden ausschließlich Kaskoversicherungen für Schiffe, Sportboote und Luftfahrzeuge der Transportversicherungssparte zugerechnet, da die Kaskohaftung der Eisenbahn von der öffentlichen Hand übernommen wird und Lastkraftfahrzeuge in die Sparte KFZ-Versicherung fallen.<sup>5</sup>
- **Verkehrshaftungsversicherung** (*carrier's liability insurance*): Versicherung der Transport- und Haftungsrisiken der Verkehrsträger; Bezeichnung z. B. auch als Speditionsversicherung oder Frachtführerversicherung. Aufgrund der Schwere des versicherten Einzelrisikos hat die Verkehrshaftungsversicherung im Bereich der Seeverversicherung eine spezialisierte Form der Deckung durch Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (*mutual clubs*) hervorgebracht, die als *protection and indemnity insurance* (*P&I Insurance*) bezeichnet wird. Die Verkehrshaftungsversicherung wird in

<sup>1</sup> Vgl. zum folgenden: ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung: Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 16 ff.

<sup>2</sup> Zum Begriff des versicherten Interesses vgl. w. u., Abschn. 2.1.2.1., S. 48 f.

<sup>3</sup> Allgemein werden im Englischen zur Bezeichnung der Versicherung transportierter Güter (ohne gesonderte Unterscheidung nach einzelnen Transportwegen) auch die Begriffe *transit insurance*, *transport insurance*, *transportation insurance* und *insurance of goods in transit* verwendet. Vgl. Internet-Auftritt des Gesamtverbands der deutschen Versicherungswirtschaft e. V.: TIS – Transport-Information-Service: Fachinformationen der deutschen Transportversicherer: Transportversicherung von A bis Z: Warentransportversicherung, URL: [http://www.tis-gdv.de/tis/taz/taz\\_w.htm#w](http://www.tis-gdv.de/tis/taz/taz_w.htm#w) [Stand: 13.05.2007].

<sup>4</sup> So innerhalb des EU-Raums z. B. in Österreich, der Bundesrepublik Deutschland, Frankreich, Italien, Schweden und Norwegen.

<sup>5</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 50.

einigen Ländern nicht spezifisch gegenüber anderen Transportversicherungszweigen abgegrenzt, sondern z. B. in der Warentransportversicherung miteingefasst.<sup>6</sup>

- **Nebensparten** („*related types of transport insurance*“): gemäß den allgemeinen Transportversicherungsbedingungen einiger Länder wird zusätzlich ein versicherbares Interesse des Transports von Wertgegenständen (s. auch Valorenversicherung als Sonderform der Güterversicherung) und Reisegepäck (s. auch Güterversicherung) unterschieden. Spezielle Zweige wie die Filmversicherung, die Ausstellungsversicherung und die Versicherung von Kunstgegenständen werden ebenfalls teilweise (z. B. in der Bundesrepublik) zur Transportversicherung gerechnet und stellen im eigentlichen Sinne „Nebensparten“ dar.

## (2) Unterscheidung nach Transportweg:

- **Seetransportversicherung** (*marine insurance*): Transporte auf Seeschiffen, die die offene See oder Küstengewässer befahren. Der Begriff fasst mehrere unterschiedliche Interessen zusammen, die im Rahmen der Seetransportversicherung (oder analog zur englischen *marine insurance* einfach: Seeversicherung) unter Versicherungsschutz gebracht werden können, nämlich (a) die Versicherung transportierter Güter (See-Warentransportversicherung oder (*marine*) *cargo insurance*, *ocean cargo insurance*), (b) die Versicherung des Schiffes und seiner Ausstattung (See-Kaskoversicherung oder (*marine*) *hull insurance*), sowie (c) die Versicherung von Haftungsrisiken des Reeders bzw. des Verfrachters (*protection and indemnity insurance*).

- **Binnentransportversicherung** (*inland marine insurance*): die Binnentransportversicherung umfasst ebenso wie die Seetransportversicherung sowohl Kasko- (Binnenschiffe) als auch Warentransportrisiken und wird je nach gewähltem Transportweg oder Verkehrsmittel weiter untergliedert, nämlich in (a) die Landtransportversicherung (Beförderung der Güter per Bahn oder LKW) und (b) die Flusstransportversicherung.

- **Lufttransportversicherung** (*aviation cargo insurance*, *air transport insurance*): Versicherung von Gütern, die auf dem Luftweg transportiert werden. Die Lufttransportversicherung schließt üblicherweise keine Kasko-, Haftpflicht- oder Insassenunfallrisiken ein.

- **Versicherung kombinierter Transportwege** (*combined transport insurance*): Versicherung von Transporten auf verschiedenen Transportwegen mit mindestens zwei unterschiedlichen Verkehrsträgern (z. B. Schiff und Bahn).

## (3) Unterscheidung nach Dauer des Versicherungsvertrags:

(a) **Bei Gütertransportversicherungen:**

- **Einzelversicherung** (*voyage policy*): Abschluss eines Versicherungsvertrags für einen einzelnen, bestimmten Transport. Die Versicherung erlischt unmittelbar bei Beendigung des Transports.

- **Laufende Versicherung** (offene Police oder Rahmenpolice; engl. *open cover*): Abschluss eines Rahmenvertrags, der sämtliche laufenden Transporte (meist auf unbestimmte Zeit bzw. unter Vereinbarung einer festgelegten Kündigungsfrist) des Versicherungsnehmers abdeckt.

(b) **Bei Kaskoversicherungen:**

- **Reiseversicherung**: Reiseversicherungen beziehen sich auf Einzel- oder Rundreisen (z. B. Bremerhaven-Liverpool-Bremerhaven).

- **Zeitversicherung**: Zeitversicherungen orientieren sich nicht an der Reisestrecke, sondern an der Laufzeit des Versicherungsvertrags.

Eine länderübergreifend einheitliche Abgrenzung einzelner Transportversicherungssparten existiert nicht.

---

<sup>6</sup> Vgl. ebd., S. 115.

### **2.1.2. Besonderheiten der Transportversicherung im Vergleich zu anderen Versicherungszweigen: Versicherung eines (in Geld schätzbaren) *Interesses*; All-Risks-Deckung; Schadenwahrscheinlichkeit und Prämienfestsetzung; Individualisierbarkeit**

Bei Betrachtung der grundlegenden Prinzipien der Transportversicherung stechen einige auffallende Merkmale hervor, die in vergleichbarer Form bei anderen Versicherungszweigen kaum oder gar nicht bekannt sind.

#### **2.1.2.1. Transportversicherung als *Versicherung eines in Geld schätzbaren Interesses***

Die Deckungsmöglichkeiten der unter dem Oberbegriff „Transportversicherung“ zusammengefassten Versicherungssparten beschränken sich nicht allein auf die Versicherung von Gütern oder Beförderungsmitteln gegen die während des Transportes drohenden Gefahren. Vielmehr ist es traditionell ein wesentlicher Charakterzug der Transportversicherung, dass nicht zwischen *Sach-, Personen- und Vermögensschäden*, bzw. *Substanz- und Haftpflichtschäden* unterschieden wird, oder dass von vornherein der Deckungsumfang eingeschränkt ist. Zwar liegt der Schwerpunkt der Transportversicherung in der Kompensation von Substanzschäden an einer Sache (Cargo/Kasko), doch besteht zusätzlich die Möglichkeit der Deckung von (verkehrsgewerblichen) Haftpflichtschäden, die auch Personenschäden mit einschließen können, sowie die Möglichkeit zur Versicherung von Vermögensschäden (hervorzuheben ist dabei v. a. die Versicherung imaginären Gewinns in der Warentransportversicherung). Darüber hinaus schließen Transportversicherer auch politische Risiken wie Krieg, Streik oder Beschlagnahme in den von ihnen gewährten Deckungsumfang ein und bieten damit die Möglichkeit einer Risikoüberwälzung gegen Gefahren, vor denen Versicherungsunternehmen anderer Zweige in der Regel zurückschrecken.<sup>7</sup> Angesichts der beeindruckenden Vielfalt von Deckungsmöglichkeiten ergeben sich größere Probleme bei einer allgemeinen und zugleich umfassenden Definition dessen, was unter dem Begriff „Transportversicherung“ zu fassen ist. Hervorzuhebende Bedeutung besitzt in diesem Zusammenhang der Begriff des „*versicherten Interesses*“ im Sinne des Interesses, das seitens eines Reeders oder Kaufmanns daran besteht, dass Transportmittel oder transportierte Güter die Gefahren eines Transportes unbeschadet überstehen bzw. dass ihnen als Versicherungsnehmern kein Nachteil aus der Beschädigung, dem Verlust oder sonstiger Entwertung der Sache erwächst (oder sie wegen der „versicherten Sache“ anderen gegenüber haften).<sup>8</sup>

Grundlegende Bedeutung erlangt der Begriff des versicherten Interesses als *Voraussetzung*<sup>9</sup> für das Zustandekommen des Versicherungsvertrags in der

<sup>7</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 50.

<sup>8</sup> ENGE (1997) kennzeichnet den Begriff anhand von zwei signifikanten Merkmalen, die als Voraussetzung zum Bestehen eines „Interesses“ an einer Sache zu sehen sind, vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 43: „*Ein Interesse setzt zwei Merkmale voraus, nämlich eine subjektive Beziehung zu einem bestimmten Objekt, denn es gibt kein Interesse, das von seinem Träger losgelöst im Raum schweben kann; es gibt also kein objektives Interesse, sondern stets nur ein subjektives, das sich seinem Inhalt nach ganz nach den subjektiven Beziehungen des Interessenträgers zu diesem Objekt richtet. Ferner muß der Inhaber des Interesses eine negative Veränderung seiner Beziehungen zu diesem Objekt für sich als nachteilig, als einen Schaden empfinden.*“

<sup>9</sup> ADS (§ 2, Abs. 2) und MIA 1906 (sec. 4) bezeichnen sogen. „Wettversicherungen“ ohne versicherbares Interesse ausdrücklich als unwirksam. PUTTFARKEN (1997) gibt eine anschauliche Erläuterung, was unter einer „Wettversicherung“ im Sinne von ADS und MIA 1906 zu verstehen ist, vgl. PUTTFARKEN, HANS-JÜRGEN: Seehandelsrecht (Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft, Bd. 53), Heidelberg 1997, S. 386 f.: „*Wer könnte versichern wollen ohne Interesse? [...] Versicherung hat lange als aleatorischer Vertrag gegolten und mit Spiel und Wette in einer Reihe gestanden (das beweist nur die Unfähigkeit der Dogmatik: Spiel und Wette erzeugen das Risiko, Versicherung hebt es auf). Es könnte jemand „leer“ versichern und auf die (Nicht-) Ankunft eines Schiffes oder einer Ladung Prämie „setzen“. Bei heiler Ankunft hätte der Versicherer die Prämie verdient, bei Schaden der Wett-Versicherungsnehmer die Versicherungssumme. Das ganze schiene so wenig anfechtbar wie ein Börsentermingeschäft und seine Nichtigkeit wenig überzeugend im Zeitalter staatlichen Lottos und Totos, organisierter Lotterien und konzessionierter Spielbanken. Aber schon ein einziger Leer- oder Wett-Versicherungsnehmer verdoppelt im Versicherungsfall den Schaden. Wollte man das zulassen, so müßte man für alle Versicherungsnehmer die Prämie verdoppeln. Das ist der Kern des versicherbaren Interesses: keine künstlichen, preistreibenden Gefahren zu schaffen.*“ Der schwerste Fall fehlenden Interesses besteht als fingierte Ladung (*maritime fraud*) und damit als krimineller Akt: wertlose oder nichtexistente Ladungen werden einschließlich des gesamten dazugehörigen Geschäfts fingiert und versichert; die Versicherungssumme wird nach der unvermeidlichen Nichtankunft der Güter einkassiert, vgl. ebd.



Transportversicherung, dessen Abschluss von allgemeinen Versicherungsbedingungen oder anderen Rechtsgrundlagen der Transportversicherung in zahlreichen Staaten (so z. B. den ADS und dem MIA 1906) nur dann als rechtskräftig gültig angesehen wird, wenn ein versicherbares Interesse des Versicherungsnehmers vorliegt oder nachgewiesen werden kann.<sup>10</sup> Versichert wird nicht, wie landläufig angenommen, die Sache selbst, sondern vielmehr die subjektive Beziehung, die der Versicherungsnehmer zu der betreffenden Sache hat. Eine potenzielle negative Veränderung der Sache, die vom Versicherungsnehmer als nachteilig empfunden wird und durch die ihm ein direkter, finanzieller Schaden entsteht, bezeichnet das versicherbare Interesse, das in Geld schätzbar sein muss, um die Ersatzleistung des Versicherers festlegen zu können. Als ein wesentliches Merkmal der Transportversicherung ist demnach ihre Funktion als **Interessenversicherung** zu nennen.<sup>11</sup>

#### 2.1.2.2.

#### **Umfang des Versicherungsschutzes: Universalität der Gefahrendeckung und All-Risks-Cover**

Ein weiteres hervorzuhebendes Merkmal der Transportversicherung ist die **grundsätzliche Universalität der Gefahrendeckung**. Allerdings gilt dieser Grundsatz, der z. B. in Deutschland in Paragraph 28 der ADS verankert ist, nicht uneingeschränkt. So erstreckt sich die Leistungspflicht des Versicherers nach Paragraph 28 der ADS (All-Gefahren-Deckung) auf sämtliche Gefahren, denen das versicherte Schiff oder die versicherten Güter während der (festgesetzten) Dauer der Versicherung ausgesetzt sind. Darunter fallen allerdings ausschließlich Schäden an der Substanz der versicherten Sache, die durch eine versicherte Gefahr (nämlich automatisch nach ADS lediglich Seegefahren, wobei die Deckung ausdrücklich auch auf andere Beförderungswege erweitert werden kann) verursacht werden oder als deren Folge eingetreten sind.

Die deutschen ADS gehen gemäß § 28 davon aus, dass der Versicherer alle Gefahren trägt, die sich innerhalb des räumlichen und zeitlichen Geltungsbereichs der Versicherung befinden. Eine Allgefahrendeckung nach den ADS schließt lediglich jene Gefahren aus, die entweder nicht aus den versicherten Beförderungswegen oder Aufenthaltsstätten resultieren oder die durch Klauseln innerhalb der Police ausdrücklich ausgeschlossen werden. Hier besteht ein wesentlicher struktureller Unterschied zu den Grundsätzen, an denen sich die Praxis der Transportversicherung nach englischem Recht orientiert: in englischen Policen wird eine *enumerative Aufzählung* der Gefahren („*named perils*“) benutzt, um den Deckungsumfang zu bestimmen bzw. abzugrenzen, d. h. alle Gefahren, die nicht genannt sind, sind auch nicht versichert.<sup>12</sup> Lediglich bei einer All-Risks-Deckung gemäß den Institute Clauses wird eine Gleichstellung mit dem in Deutschland durch die ADS festgeschriebenen Prinzip erreicht.<sup>13</sup>

Das Konzept der *Allgefahrendeckung* besagt aber nicht, dass der Versicherer automatisch auch alle *Schäden* deckt. Im Rahmen der durch die ADS festgelegten Grundsätze besteht eine Ersatzpflicht des Versicherers für

- Substanzschäden an der versicherten Sache, die durch eine versicherte Gefahr eintreten, sowohl im Falle eines Totalverlusts als auch im Falle einer Beschädigung der Güter (oder des Transportmittels);
- Beiträge in Havarie-grosse und Aufopferungen, die zur Havarie-grosse gehören (Paragraph 29 der ADS);

<sup>10</sup> Vgl. z. B. MIA 1906, sec. 5 [*Insurable interest defined*]: "(1) Subject to the provisions of this Act, every person has an insurable interest who is interested in a marine adventure; (2) In particular a person is interested in a marine adventure where he stands in any legal or equitable relation to the adventure or to any insurable property at risk therein, in consequence of which he may benefit by the safety or due arrival of insurable property, or may be prejudiced by its loss, or by damage thereto, or by the detention thereof, or may incur liability in respect thereof."

<sup>11</sup> Vgl. zum Begriff des „versicherten Interesses“ ausführlich ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 43-49.

<sup>12</sup> Vgl. ebd., S. 51.

<sup>13</sup> Die sich in der Warentransport- wie in der Kaskoversicherung gegenüberstehenden Prinzipien nach englischem („*named perils*“; Versicherungsschutz nur für die in der Police und den Bedingungen einzeln aufgezählten Gefahren) und deutschem (Allgefahrendeckung gemäß Paragraph 28 der ADS) System wirken sich insbesondere hinsichtlich der Beweislast aus. Nach englischem Versicherungsrecht hat der Versicherungsnehmer den Eintritt einer der als versichert bezeichneten Gefahren zu beweisen; vgl. ebd., S. 248.

- Aufwendungen, die bei Eintritt eines Schadens zu dessen Abwendung oder Minderung aufgebracht werden (oder zur Ermittlung bzw. Feststellung des Schadens dienen);
- Mehrkosten, die in der Warentransportversicherung dadurch entstehen, dass infolge eines versicherten Schadenereignisses eine Umladung, Lagerung oder Weiterbeförderung erforderlich ist;
- Mittelbare Kollisionsschäden in der Schiffskaskoversicherung (Haftplichtdeckung).

Der oben bereits angesprochenen Vielfalt von in Frage kommenden Gefahren bei der Deckung von Transportrisiken trägt die Transportversicherung Rechnung, indem – und dies unterscheidet sie von allen übrigen Versicherungszweigen – *auf sämtlichen Transportversicherungsmärkten* (zumindest für die Warentransportversicherung; bei der Kaskoversicherung „all risks“ existieren z. T. unterschiedliche nationale Regelungen) *vergleichbare Deckungskonzepte* angeboten werden, die sämtliche transporteigentümlichen Gefahren, denen Beförderungsmittel oder beförderte Güter (oder beide) während der Dauer der Versicherung ausgesetzt sind, abdecken.<sup>14</sup>

Vom Universalitätsgrundsatz bei der Gefahrtragung ausgeschlossen werden bei *All-Risks*-Deckungskonzepten primär die Risiken Krieg, Beschlagnahme, Streik und Kernenergie.<sup>15</sup> Wiederum eine Besonderheit der Transportversicherung ist der optionale, gänzlich oder zumindest teilweise mögliche *Wiedereinschluss* solcher Risiken mit Hilfe besonderer Zusatz- und Erweiterungsklauseln (z. B. *Institute War Clauses* und *Institute Strike Clauses* des Institute of London Underwriters).

### 2.1.2.3. Schadenwahrscheinlichkeit und Prämienfestsetzung

Aufgrund des **Prinzips universeller Deckung** in der Seeversicherung<sup>16</sup> ergeben sich weitere versicherungstechnische Besonderheiten, die im folgenden kurz erläutert werden sollen. Versicherung gründet sich auf wahrscheinlichkeitstheoretische Gesetzmäßigkeiten: in bestimmten Ausmaß beständige Häufigkeitswerte (z. B. ein Schadensfall) können mit Hilfe statistischer Methoden ermittelt werden, und bilden als Schadenwahrscheinlichkeit (Häufigkeit und Umfang von Schadenfällen innerhalb eines bestimmten Versicherungsbestandes) die Grundlage jeder Prämienfestsetzung in der Versicherung.

Voraussetzung ist jedoch eine ausreichend große Anzahl von gleichartig bedrohten Objekten, die in die Erfassung einfließen (oder anders ausgedrückt: ein möglichst großer Versicherungsbestand, der in Hinblick auf die ihm drohenden Gefahren und den Grad der Gefährdung möglichst homogenen Bedingungen unterliegt).

Die Prämienfestsetzung aufgrund statistisch ermittelter Schadenwahrscheinlichkeit erweist sich vor diesem Hintergrund in der Seeversicherung als grundsätzlich problematisch. Aufgrund der Vielzahl der die Schadenhäufigkeit und den Schadenumfang bedingenden Ursachen ist eine Aufstellung entsprechender Statistiken vielfach nahezu unmöglich, da sich der Zweig durch ein Höchstmaß an Heterogenität der versicherten Risiken (bzw. der drohenden Gefahren) auszeichnet.

Darüber hinaus sind weitere Vorbedingungen zur stochastischen Bestimmung von Prämiensätzen nicht gegeben. Eine Anwendung statistischer Methoden zur Ermittlung der Schadenwahrscheinlichkeit setzt voraus, dass die für Schadenausbruch und Schadenausbreitung maßgebenden Faktoren konstant bleiben. Solche konstanten Faktoren liegen aber den Umständen einer Seereise nur in den seltensten Fällen zu

<sup>14</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 55.

<sup>15</sup> Vgl. auch die Haftungsausschlussmöglichkeiten des Verfrachters beim Abschluss eines Frachtvertrags.

<sup>16</sup> Das Prinzip der (weitgehend) universellen Deckung wird zwar vielfach durch die Bestimmungen Allgemeiner See- und Transportversicherungsbedingungen (z. B. ADS, Institute Clauses) eingeschränkt, doch steht es den Vertragsparteien grundsätzlich frei, den durch Standardpolicen festgelegten Deckungsschutz durch Ergänzungen zu erweitern. Von dieser Möglichkeit wird in der Praxis regelmäßig auch Gebrauch gemacht. Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluss auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl. Köln, Univ., Diss., 1959), S. 17.

Grunde. Auch die Erfassung von Schadensverläufen erweist sich bei der Prämienkalkulation auf statistischer Grundlage als ungeeignet, da oft eine verhältnismäßig lange Zeit vergeht, bis der Versicherer Kenntnis über Schäden erhält. Die bei Abschluss der Versicherung zur Kalkulation des Beitragssatzes verwendeten Determinanten unterliegen während dieses Zeitraums jedoch u. U. erheblichen Schwankungen. Während in anderen Versicherungszweigen, z. B. in der Feuerversicherung, der Versicherer i. d. R. bereits wenige Tage nach Schadenseintritt Kenntnis über die gegen ihn gerichteten Forderungen erhält, werden Schäden in der (See-) Warentransportversicherung erst mit Ablauf des durch die Police gewährten Deckungsschutzes festgestellt bzw. angezeigt. Je nach den lokalen Verhältnissen lagert die beschädigte Ware auch noch längere Zeit im Zoll, bevor sie vom Käufer in Empfang genommen werden kann. Auf diese Weise vergehen in vielen Fällen Wochen, bevor eine Besichtigung des Schadens durch den Havariekommissar vorgenommen, und ein entsprechender Bericht für den Versicherer ausgefertigt ist. In besonderer Weise wirken sich solche zeitlichen Verzögerungen im Bereich der Kaskoversicherung aus, da kleinere Beschädigungen am Schiff (Partikularschäden) oftmals bis zur nächsten Generalüberholung im Dock zurückgestellt werden. In solchen Fällen sorgt die Preisentwicklung der Werftindustrie regelmäßig dafür, dass die bei Instandsetzungsarbeiten tatsächlich anfallenden Kosten für ein und dieselbe Reparaturleistung weitaus höher liegen als zur Zeit des Schadeneintritts. Aus Statistiken zu gewinnende Anhaltspunkte bei der Prämienbemessung entfallen aus diesen Gründen in der Seeversicherung weitestgehend; eine Schätzung des Prämienbedarfs erfolgt seitens der Versicherer meist ausschließlich aufgrund von individuellen Erfahrungswerten denen (unter Berücksichtigung möglichst aller in Betracht kommenden Gefahrtatsachen) der Charakter einer „gefühlsmäßigen“ Einschätzung des Risikos anhaftet.<sup>17</sup>

#### **2.1.2.4. Individualität und Individualisierbarkeit des Transportversicherungsschutzes**

Die Transportversicherung ist eine der am wenigsten standardisierten bzw. standardisierbaren Versicherungsformen: weder in der Kasko- noch in der Warentransportversicherung ist eine Gleichartigkeit der versicherten Risiken in nennenswertem Umfang gegeben.

Der theoretisch unbegrenzten Individualität transportierter Waren und befördernder Verkehrsmittel, die in verschiedensten Kombinationen auf unterschiedlichen Verkehrswegen bewegt werden, stehen zahlreiche Transportversicherungsspezifische Individualisierungen bei der Vertragsgestaltung und den Deckungsmöglichkeiten gegenüber. Neben Optionen zum Erwerb von Versicherungsschutz im Sinne eines *All-Risks*-Konzepts oder einer eingeschränkten Deckung, sowie dem optionalen Wiedereinschluss obligatorischer Gefahrenausschlüsse wie Krieg, Streik, etc. bieten sich weiterhin Möglichkeiten zur *Versicherung imaginären Gewinns*, der *Versicherung des sogen. Mehrwerts* (der Versicherer leistet im Falle eines Schadens Ersatz für die Differenz zwischen dem während eines Transports gestiegenen Marktpreis von Gütern und der nunmehr zu geringen Versicherungssumme) und die *Deckung von Transportfolgeschäden* (z. B. Schäden aufgrund von Betriebsunterbrechung und Nichterfüllung von Lieferungen). Darüber hinaus können *Franchisen* in unterschiedlichstem Umfang Verwendung finden; weit verbreitet sind z. B. Abzugsfranchisen, bei denen der Versicherungsnehmer jeden Schaden bis zu einer vereinbarten summarischen oder prozentualen Betragshöhe selbst trägt, die durch den Versicherer übernommenen darüber hinausgehenden Schäden jedoch um diesen Betrag gekürzt werden.

DAS PRODUKT TRANSPORTVERSICHERUNG UND DIE TRANSPORTVERSICHERUNGSPOLICE

#### **2.1.3. Mitversicherung (Konsortialversicherung)**

In der Transportversicherung haben sich aufgrund der Schwere der Risiken und der Höhe der zu deckenden Versicherungssummen bis auf den heutigen Tag **Strukturen des Prinzips anteiliger Haftungsgemeinschaften** in großem Stil erhalten.

---

<sup>17</sup> Vgl. ebd., S. 20.

**Mitversicherungen**<sup>18</sup> (Konsortialversicherungen<sup>19</sup>) sehen allerdings i. d. R. keine gesamtschuldnerische (gemeinschaftliche) Haftung der Beteiligten vor (vgl. die Praxis von Lloyd's Underwriters). Im Schadensfall trägt jeder Mitversicherte (Konsorte) anteilig in Höhe seiner individuell zu bestimmenden Beteiligungsquote zur Schadenregulierung bei. Beim Ausfall eines oder mehrerer Mitversicherer (Konsorten) kann demnach der Fall eintreten, dass der Versicherungsnehmer nicht in voller Höhe entschädigt wird.<sup>20</sup> Bei der Konsortialversicherung legt ein Versicherungsunternehmen (zumeist die mit dem Versicherungsnehmer oder einem Vermittler in Verhandlung stehende Gesellschaft) verantwortlich die Prämiensätze sowie die Vertrags- bzw. Versicherungsbedingungen fest (Konsortialführer), die von den beteiligten Konsorten vollständig zu übernehmen sind.<sup>21</sup>

Die Unterbringung der vom führenden Versicherer gezeichneten Deckungssumme (Deckungs- (Gesamt-) quote; „Slip“) erfolgt in vielen Fällen unter Einschaltung eines Versicherungsmaklers, der den vom Konsortialführer und ihm assoziierten Mitversicherern nicht übernommenen Teil des Risikos am Markt (u. U. auch im Ausland, falls sich keine interessierten einheimischen Unternehmen finden oder deren Kapazitäten mit der Deckungssumme überfordert werden<sup>22</sup>) unterzubringen versucht. Interessierte Versicherungsunternehmen gehen als Mitunterzeichner des „Slip“ schließlich die Verpflichtung ein, bis zur Obergrenze der von ihnen übernommenen Quote im Schadensfall zu haften. Mitversicherungen (Konsortialversicherungen) dienen nicht nur der Unterbringung von Großrisiken, deren Deckungssumme ein einzelnes Unternehmen überfordern würde, sondern dienen auch der Risikostreuung; relativ geringe Quoten einzelner beteiligter Versicherer von unter zehn Prozent der Gesamtversicherungssumme sind keine Seltenheit. Um zu vermeiden, dass der Versicherungsnehmer im Schadensfall ohne Verschulden trotz Abschluss einer Versicherung selbst einen Teil der Kosten Tragen muss, weil einer oder mehrere der Mitversicherer (Konsorten) ausgefallen sind, werden normalerweise Rückversicherungen (gegebenenfalls ebenso wie die konsortiale Erstversicherung unter Beteiligung mehrerer Versicherer, die ebenfalls Anteile der in Rückdeckung gegebenen Summe in oft sehr kleinen Quoten übernehmen) abgeschlossen, damit beim Ausfall eines oder mehrerer der beteiligten (Erst-) Versicherungsunternehmen die volle Deckungssumme garantiert bleibt.

---

<sup>18</sup> Der im internationalen Transportversicherungsgeschäft übliche englische Begriff *co-insurance* zur Bezeichnung der Mitversicherung (im Sinne einer gemeinschaftlichen Versicherung eines bestimmten Interesses durch mehrere Versicherer) ist nicht zu verwechseln mit der auf dem U.S.-amerikanischen Versicherungsmarkt parallel dazu gebräuchlichen Verwendung der Bezeichnung *coinsurance* für eine prozentuale Selbstbeteiligung des privaten Versicherungsnehmers an Behandlungs- oder Arzneikosten (Festlegung einer *coinsurance-rate* im Rahmen eines *health plan* z. B. im Verhältnis 80/20 zu Lasten des Versicherers/Versicherungsnehmers) oder eine per Klausel festgesetzten Konventionalstrafe bei Unterdeckungen in der Schadenversicherung (zu niedrig gewählte Versicherungssumme).

<sup>19</sup> Der normalerweise v. a. im Bankenbereich geläufige Ausdruck des Konsortiums (Zusammenschluss als Bankenkonsortium zwecks Durchführung eines Geschäfts, das ein großes Kapital erfordert = Konsortialgeschäft) wird in Zusammenhang mit der *offenen* Mitversicherung sowie im Rückversicherungsgeschäft gebraucht und ist damit – streng genommen – nicht grundsätzlich synonym zum Begriff der Mitversicherung zu verwenden.

<sup>20</sup> Fällt einer oder mehrere der Konsorten aus, ergibt sich zunächst kein Problem, sofern die Haftungsansprüche an die verbliebenen Konsorten unter den von ihnen übernommenen maximalen Haftungsbeträgen (Quoten) bleiben bzw. der entstandene Schaden nicht die nach Ausstieg eines oder mehrerer Konsorten verbleibende Deckungssumme übersteigt. Ist jedoch ein Totalverlust zu beklagen, kann durch den Ausstieg eines oder mehrerer Konsorten ein ungedeckter Schadenteil verbleiben (decken z. B. sechs Konsorten zu gleichen Teilen ein Risiko mit der Deckungssumme von 12 Millionen Euro und steigt einer der Konsorten aus, kann bei einer Schadenhöhe bis zu 10 Millionen Euro der Versicherungsnehmer trotz der reduzierten Deckungssumme in voller Höhe des Verlusts entschädigt werden. Liegt jedoch ein Totalverlust vor, entsteht eine Deckungslücke von zwei Millionen Euro, für die die verbliebenen Konsorten nicht haftbar gemacht werden können. Erfolgt der Ausstieg/Ausfall eines Konsorten bereits vor Eintritt eines Schadensfalls, besteht die Möglichkeit, die Quoten der verbliebenen Konsorten auf die volle Deckungssumme zu erhöhen.

<sup>21</sup> Aufgabenkreis und Vollmachten des führenden Versicherers beschränken sich in der Transportversicherung nicht darauf, allein Erklärungen mit Wirkung für die beteiligten Versicherer entgegennehmen zu können. Vielmehr obliegt es dem führenden Versicherungsunternehmen, für alle Beteiligten verbindliche Vereinbarungen hinsichtlich der Prämien und der zugrunde gelegten Bedingungen zu treffen, was vertraglich mittels Führungsklausel festgelegt wird. Diese Führungsklausel erstreckt sich auch und insbesondere auf die Schadenregulierung. Vgl. BRINKER, INGO: Rechte und Pflichten des führenden Versicherers in der Mitversicherung, Internet-Auftritt GLEISS LUTZ München, URL:

[http://www.gleisslutz.com/media.php/Ver%C3%B6ffentlichungen/Downloads/GleissLutz\\_Brinker\\_2003-08-22.pdf?dl=1](http://www.gleisslutz.com/media.php/Ver%C3%B6ffentlichungen/Downloads/GleissLutz_Brinker_2003-08-22.pdf?dl=1).

[Stand: 27.11.2007]; ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 39 f.

<sup>22</sup> Bei internationalen Deckungen, die auf mehreren verschiedenen Märkten platziert werden, bleiben entweder die Deckungen in den einzelnen Märkten völlig unabhängig voneinander oder ein Markt hat die Führung, der sich die übrigen anschließen. Konsortiale Platzierungen über mehrere nationale oder interregionale Grenzen hinweg kommen fast ausschließlich in den Bereichen Seekasko- und Baurisiken vor, sind dort aber keine Seltenheit. Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 40.

Bei der Mitversicherung (Konsortialversicherung) erfolgt in vielen Fällen Prüfung und Abschätzung eines bestimmten Risikos ausschließlich durch den/die führenden Versicherer, der/die ebenfalls allein angemessene Prämien und Bedingungen festsetzt/festsetzen. Die Mitversicherer (Konsorten) vertrauen bei ihrer Entscheidung über eine Beteiligung weitestgehend auf das Urteil des führenden Versicherers, dessen Ansehen in diesem Zusammenhang gewisse Bedeutung zukommt. Der gute Ruf eines als Führender (Konsortialführer) auftretenden Versicherers entscheidet letztlich darüber, ob dem beauftragten Makler nachfolgend auf dem Markt Unterstützung zuteil wird oder nicht.<sup>23</sup> Im Rahmen einer typischen Platzierung eines Seekasko-Risikos am Londoner Markt beteiligen sich heutzutage etwa 20 Unternehmen; bei höheren Versicherungssummen teilen sich bis zu 50 Konsorten das Risiko.<sup>24</sup>

#### **2.1.3.1. Offene und verdeckte Mitversicherung**

Die Mitversicherung ist im Hinblick auf die verschiedenen Rechtsfolgen von Poolverträgen einerseits und der Doppelversicherung andererseits abzugrenzen. Während bei Poolverträgen sich die einzelnen Versicherer verpflichten, alle vertraglich bezeichneten Risiken nur im Rahmen des Pools zu zeichnen, d. h. in diesen einzubringen, um dafür nach einem im voraus festgelegten Schlüssel am Gesamtgeschäft des Pools beteiligt zu werden, zeichnen sich Doppelversicherungen v. a. dadurch aus, dass die Versicherungssummen über das bei mehreren Versicherern platzierte Risiko zusammen den Versicherungswert übersteigen oder die Summe der Entschädigung, die von jedem Versicherer ohne Bestehen der anderen beteiligten Versicherer zu zahlen wäre, den Gesamtschaden übersteigt.<sup>25</sup>

Ferner ist zwischen zwei verschiedenen Varianten der Mitversicherung zu unterscheiden: bei der *offenen* Mitversicherung schließt der Versicherungsnehmer mit mindestens zwei Versicherern getrennte Verträge für das selbe Interesse und das selbe Risiko. Die offene Mitversicherung erfolgt in bewusstem Zusammenwirken des Versicherungsnehmers und aller beteiligten Versicherer, die sich einvernehmlich an der Versicherung des Risikos beteiligen. Von einer *verdeckten* Mitversicherung wird dann gesprochen, wenn der Versicherungsnehmer lediglich einen Vertrag mit einem Versicherer schließt, dieser seinerseits jedoch weitere Verträge mit anderen Versicherern, wobei die Prämien und das Risiko aufgeteilt werden. Die verdeckte Mitversicherung stellt eine Form der Rückversicherung dar.<sup>26</sup>

### **DAS PRODUKT TRANSPORTVERSICHERUNG UND DIE TRANSPORTVERSICHERUNGSPOLICE**

#### **2.1.4. Franchisen**

Franchisen dienen aus Sicht der Versicherungsunternehmen dazu, Bagatellschäden zu absorbieren, die andernfalls einen unverhältnismäßig hohen Verwaltungsaufwand verursachen könnten. Damit einhergehend begrenzen sie gleichzeitig das vom Versicherer übernommene Risiko. Franchisen bezeichnen konkret die vertragliche Freizeichnung des Versicherers bzw. die Selbstbehaltsquote des Versicherungsnehmers (dessen Risiko sich im Rahmen einer Franchise gegenüber einer vollständigen Deckung erhöht), der damit in der Regel ein niedrigeres Prämienentgelt erzielt. Die Freizeichnung oder Selbstbehaltsquote wird üblicherweise prozentual (z. B. „frei von den ersten zwei Prozent“) oder in absoluten Werten (z. B. 5.000 U.S.-Dollar) des zu deckenden Risikos vereinbart und entweder in Form einer Integralfranchise (für den Versicherer entsteht Zahlungspflicht für den gesamten (!) Schaden innerhalb der Deckungssumme, sobald

<sup>23</sup> Vgl. ebd., S. 39.

<sup>24</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 4 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 of the EEC Treaty IV/32.797 and 32.798 – Lloyd's Underwriters' Association and The Institute of London Underwriters (93/3/EWG), Amtsblatt Nr. L 004 vom 08. Januar 1993, S. 0026-0031, Sachverhalt, Randnummer 11, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0003:EN:HTML> [Stand: 15.05.2007].]

<sup>25</sup> Vgl. BRINKER, INGO: Rechte und Pflichten des führenden Versicherers in der Mitversicherung, Internet-Auftritt GLEISS LUTZ München, URL:

[http://www.gleisslutz.com/media.php/Ver%C3%B6ffentlichungen/Downloads/GleissLutz\\_Brinker\\_2003-08-22.pdf?dl=1](http://www.gleisslutz.com/media.php/Ver%C3%B6ffentlichungen/Downloads/GleissLutz_Brinker_2003-08-22.pdf?dl=1). [Stand: 27.11.2007].

<sup>26</sup> Vgl. ebd.

dieser die vereinbarte Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers übersteigt) oder in Form einer Abzugsfranchise (die Zahlungspflicht für den Versicherer besteht nur über den vereinbarten Freizeichnungsbetrag hinaus bis zur Deckungssumme; der Versicherungsnehmer trägt in jedem Fall den Schaden in Höhe seiner Selbstbeteiligung mit) abgeschlossen. Besonders Integralfranchisen können in der Transportversicherung schnell zur Ursache von Betrugsdelikten werden, da Schäden künstlich aufgebauscht werden, um sie erstattungsfähig zu machen.<sup>27</sup>

#### DAS PRODUKT TRANSPORTVERSICHERUNG UND DIE TRANSPORTVERSICHERUNGSPOLICE

### 2.1.5. Transport-Rückversicherung

#### QUOTEN- UND EXZEDENTENRÜCKVERSICHERUNG; FAKULTATIVE UND OBLIGATORISCHE RÜCKVERSICHERUNGSABSPRACHEN

Im Bereich der **Transport-Rückversicherung** unterscheidet man zwischen Verträgen auf Quoten- bzw. auf Exzedenten-Basis. Bei der **Quotenrückversicherung** erhält der Rückversicherer von jedem zur Zeichnung gelangenden Risiko des zedierenden Unternehmens einen bestimmten Teil (Quote); bei der **Exzedentenrückversicherung** hingegen nur eine Beteiligung an dem Betrag, der den von der zedierenden Gesellschaft für eigene Rechnung behaltenen Anteil (Maximum) übersteigt (Exzedent). Quotenrückversicherungen bieten dem rückversichernden Unternehmen in aller Regel vielseitigere und daher lohnendere Beteiligungen am Geschäft des Erstversichernden als Exzedentenrückversicherung, bei der die Zessionare vorzugsweise an solchen Risiken beteiligt werden, von denen die direkt zeichnende Gesellschaft - meist aufgrund der Beschaffenheit oder der Größe des Risikos - selbst nur kleine Beträge für eigene Rechnung behalten will oder kann.

Der Geschäftsabschluss zwischen den Vertragsparteien ist in der Rückversicherung entweder fakultativ oder obligatorisch: **Fakultativ**, wenn Abgabe und Annahme ins Belieben der Parteien gestellt ist; **obligatorisch**, wenn sich der Zedent unter allen Umständen - also auch nach glücklicher Beendigung des Risikos - zur Abgabe, andererseits sich der Rückversicherer unter allen Umständen - also auch nach bereits eingetretenem Schaden - zur Annahme verpflichtet. Während im Rahmen fakultativer Vertragsabsprachen der Rückversicherer Gelegenheit hat, Prämien und Versicherungsbedingungen zu prüfen und gegebenenfalls abzulehnen, wird er bei obligatorischen Absprachen in der Regel an Prämien und Konditionen gebunden, während sich gleichzeitig die eine richtige Beurteilung des Risikos ermöglichenden näheren Umstände des zugrunde liegenden Erstabschlusses mehr oder weniger seiner Kenntnis entziehen.<sup>28</sup>

#### „EXZEDENTEN“

Aus Gründen der Vereinfachung (und in Anlehnung an den Sprachgebrauch verschiedener Versicherungsaufsichtsgesetze) wird mit dem Begriff "Exzedent" im weiteren Verlauf der Arbeit jener Teil des Risikos bezeichnet, den die Direktversicherer bei anderen Gesellschaften rückversichern bzw. der von Rückversicherern an andere Gesellschaften retrozediert wird. Die konkrete Ausformung der jeweils bestehenden Rückversicherungsverträge (Quoten- oder Exzedentenrückversicherung) bleibt dabei unbeachtet.

Das Recht der Seeverversicherung bildet ein besonderes, weltweit vorwiegend innerhalb eines privatrechtlich normierten Ordnungsrahmens wirksames Spezialgebiet des Seerechts. Um seine Einordnung in die etwa seit Mitte des 19. Jahrhunderts verstärkt vorangetriebenen Bemühungen um eine länderübergreifend einheitliche rechtliche Verregulierung des Seetransportverkehrs zu erleichtern, wird im folgenden zunächst 1.) die Vereinheitlichung des allgemeinen internationalen See- und Seehandelsrechts hin zu einem modernen transnationalen Handelsrecht (lex mercatoria) grob umrissen (2.2.),

<sup>27</sup> Vgl. JAHRMANN, F.-ULRICH: Außenhandel, 10. überarb. u. erw. Auflage (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft; hg. von Klaus Olfert), Ludwigshafen (Rhein) 2001, S. 296.

<sup>28</sup> Im Falle obligatorischer Rückversicherungsabsprachen erweist es sich daher für den Rückversicherer als besonders wichtig, möglichst genau über die Geschäftsprinzipien des zedierenden Partners unterrichtet zu sein und von zediertem Risiko zu zediertem Risiko zu wissen, wie viel der Zedent auf ein zur Rückversicherung gelangendes Risiko für eigen Rechnung behält.

und 2.) mit dem Marine Insurance Act 1906 und den Institute Clauses die wichtigsten der für das Seeverversicherungsvertragsrecht weltweit maßgebenden Grundlagen des englischen Seeverversicherungsrechts vorgestellt (2.3.). Die Entwicklung staatenübergreifend einheitlicher Regeln zur Begrenzung der Verfrachterhaftung wird 3.) daran anschließend in einem separaten Kapitel nachgezeichnet (2.4.), da ihnen besondere Bedeutung für die Bemühungen um das Zustandekommen international geschlossener Staatsverträge zukommt. Im Rahmen eines enger gefassten historischen Kontexts zur nichtstaatlichen Normbildung im grenzüberschreitenden Güterverkehr erfolgt 4.) die spezifizierende Einordnung der vorgestellten Rechtsgrundsätze unter Rückgriff auf das von RÖDER (2006) entworfene Modell einer staatenübergreifenden Standardisierung des Versicherungsvertragsrechts seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts durch Einführung Allgemeiner Geschäftsbedingungen (AGB's) (2.5.). Berücksichtigung finden dabei alle für die Seeverversicherung relevanten Ordnungsinstrumente des grenzüberschreitenden Güterverkehrs wie die INCOTERMS (2.5.4.), die bereits angesprochenen, hegemonialen Charakter besitzenden Institute Clauses (2.5.5.), die York-Antwerp-Rules (2.5.6.), die internationale schiedsgerichtliche Streitschlichtung (Arbitration) (2.5.7.) und – als weiteres Beispiel für die Durchsetzung der britischen Seerechtsauffassung vor dem Hintergrund der bis Ausbruch des Ersten Weltkriegs hegemonialen britischen Seeherrschaft (vgl. bereits Kap. 1, Abschn. 3.2.) – das Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement (LOF) (2.5.8.).

## 2.2. Internationalität des See(handels-)rechts und des Rechts der Seeverversicherung

### 2.2.1. See- und Seehandelsrecht

Aus der Internationalität der Seeschifffahrt folgt die Internationalität des **Seerechts** bzw. des **Seehandelsrechts**, das sich in die Bereiche des *Seeprivatrechts* und des *öffentlichen Seerechts* gliedert. Das Seerecht gehört zu den Rechtsgebieten, auf denen eine internationale Rechtsvereinheitlichung am frühesten begann und am weitesten entwickelt ist. Bereits vor der in voller Breite einsetzenden Rechtsvereinheitlichung auf diesem Gebiet während des 20. Jahrhunderts wurde das Seerecht in hohem Maße durch starke ausländische und internationale Einflüsse geprägt – was auch für jene Bereiche des Seerechts gilt, die bislang nicht zum Gegenstand internationaler Übereinkommen geworden sind. Das Seerecht hat sich – wenngleich mit teils stark ausgeprägten nationalen Eigenheiten und Abweichungen<sup>29</sup> – sehr frühzeitig als ein **Weltrecht** entwickelt; maßgebenden Ordnungscharakter besaß dabei aufgrund der jahrhundertlangen Vorherrschaft Englands in der Seeschifffahrt und der weltweiten Verbreitung der englischen Sprache das **englische Recht, das eine starke Dominanz über das Seerecht besitzt**.<sup>30</sup>

#### INTERNATIONALITÄT DES SEE(HANDELS-)RECHTS UND DES RECHTS DER SEEVERSICHERUNG

### 2.2.2. Comité Maritime Internationale (CMI)

Bei der Schaffung transnationaler Rechtsabkommen im Seeverkehrswesen spielten seit Ende des 19. Jahrhunderts großräumig staatenübergreifend tätig gewordene private

<sup>29</sup> Zu den teils ausgesprochen deutlichen Unterschieden in der Art und Weise, wie einzelne nationale Seeverversicherungsrechte internationalprivatrechtliche Fragen des Seeverversicherungsvertrags beantworten, vgl. z. B. GRIESE, HORST: Internationales Seeverversicherungsrecht. Eine rechtsvergleichende Untersuchung der Rechtsprechung, in: Versicherungswissenschaftliches Archiv 48 (1959), S. 129-170; WILHELMSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/wilhelmsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005]; CLARKE, MALCOLM: Marine Insurance System in Common Law Countries. Status and Problems. Paper presented to the Marine Insurance Symposium held in Oslo, 4-6 June 1998, URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_clark.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_clark.htm) [Stand: 28.04.2005]; GRIGGS, P. J. S.: Summing up; Towards Harmonisation of Marine Insurance Conditions – The Role of the CMI by Patrick Griggs CMI [Paper summing up the Marine Insurance Symposium Oslo, 4-6 June 1998. Organised jointly by CMI, Norwegian Maritime Law Association and Scandinavian Institute of Maritime Law], URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_griggs.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_griggs.htm) [Stand: 28.04.2005].

<sup>30</sup> Vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 5.

Vereinigungen und nationale Interessenverbände eine entscheidende Rolle. Hier ist für das Seehandelsrecht, speziell aber auch für den Bereich der Seeverversicherung auf die herausragende Rolle des *Comité Maritime International* (CMI) hinzuweisen. Seit seiner formalen Gründung im Jahre 1897<sup>31</sup> bemüht sich das CMI als älteste internationale, nicht-staatliche Organisation um die transnationale Vereinheitlichung von Seerecht. Zu diesem Zweck fördert die Vereinigung den Bestand nationaler Interessenverbände, koordiniert deren Zusammenarbeit und fungiert als Schnittstelle zu anderen, teils übergeordneten staatlichen Einrichtungen wie der *International Maritime Organization* (IMO) und der *United Nations Conference on Trade and Development* (UNCTAD). Die Aktivitäten des CMI bilden auf dem Gebiet des Privatrechts den eigentlichen Ausgangspunkt für die internationale Vereinheitlichung des Seehandelsrechts

Aufgrund enger persönlicher Verbindungen zur belgischen Regierung gelang es dem CMI diese zu veranlassen, in unregelmäßigen Abständen Diplomatische Seerechtskonferenzen nach Brüssel einzuberufen. Auf diesen Konferenzen wurden im Rahmen von insgesamt dreizehn Konferenzen zwischen 1910 und 1979 zahlreiche internationale Übereinkommen verabschiedet, deren Entwürfe fast ausnahmslos auf die Arbeit des CMI zurückgehen und das internationale Seehandelsrecht als sogen. Internationales Einheitsrecht bis auf den heutigen Tag prägen.<sup>32</sup>

#### INTERNATIONALITÄT DES SEE(HANDELS-)RECHTS UND DES RECHTS DER SEEVERSICHERUNG

### 2.2.3. Internationales Einheitsrecht (*International Uniform Law*)

Innerhalb des Seehandelsrechts haben sich im 20. Jahrhundert internationale Abkommen zur Schaffung seerechtlicher Normen als sogenanntes **Internationales Einheitsrecht** (Transnationales Handelsrecht) in hohem Maße durchgesetzt.<sup>33</sup> Im Gegensatz zum öffentlichen Seerecht (Seevölkerrecht, Seestaatsrecht, Seeverwaltungsrecht, Seeprozessrecht, Seestrafrecht, seerechtliche Bestimmungen des Außenwirtschaftsrechts sowie Bestimmungen der Förderung der Schifffahrt, etc.) erfolgt seine Auslegung nach anderen, besonderen Grundsätzen.<sup>34</sup> Gemäß HERBER (1999) liegt der Geltungsgrund der innerhalb des Internationalen Einheitsrechts getroffenen Übereinkommen nicht in völkerrechtlichen Regeln, „sondern allein in den diese Regeln in innerstaatliches Recht umsetzenden („transformierenden“) nationalen Rechtsvorschriften“. <sup>35</sup> Als Rechtsquellen für das Internationale Einheitsrecht fungieren hauptsächlich internationale Staatsverträge; Verordnungen auf europäischer Ebene spielen bislang lediglich in Bezug auf Einzelfragen eine Rolle (im Lufttransportrecht existiert mit der EG-Verordnung Nr. 261/2004 eine gemeinsame Regelung für Ausgleichs- und Unterstützungsleistungen für Fluggäste im Falle der Nichtbeförderung und bei Annullierung bzw. großer Verspätung von Flügen<sup>36</sup>).

Die durch das CMI initiierten Diplomatischen Seerechtskonferenzen brachten zahlreiche staatsvertragliche Übereinkommen des internationalen Verfahrens- und Zivilprozessrechts hervor, die dem Internationalen Einheitsrecht (auch: „Internationales

<sup>31</sup> Das bislang bekannt gewordene Quellenmaterial zur Geschichte des CMI verhüllt den genauen Zeitpunkt, an dem die Vereinigung ihre Arbeit aufnahm. Die engen Verbindungen zur *International Law Association* (ILA), als deren Ableger das CMI angesehen werden muss, belegen, dass das *Comité* bereits vor der nominellen Gründung 1897 in begrenztem Umfang aktiv geworden war. Vgl. Internet-Auftritt des *Comité Maritime International*: A Brief Structural History of the First Century, URL: <http://www.comitemaritime.org/histo/his.html> [Stand: 04.12.2007].

<sup>32</sup> Das Bild des internationalen Seerechts wurde bis 1968 praktisch ausschließlich durch die Brüsseler Seerechtsübereinkommen bestimmt. Die den Unmut vieler Regierungen hervorrufende Weigerung des CMI und der Brüsseler Konferenz von 1967/68, die Haager Regeln über die mit dem Wisby-Protokoll getroffenen Vereinbarungen hinaus zur Erörterung zu stellen führte dazu, dass die Bemühungen um eine weitergehende Rechtsvereinheitlichung von den Brüsseler Konferenzen auf zwischenstaatliche Organisationen überging; vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 14, S. 30.

<sup>33</sup> Vgl. ebd., S. 25 ff.

<sup>34</sup> Vgl. dazu ebd., S. 27 ff. Hervorzuheben ist insbesondere, dass bei der Auslegung des Internationalen Einheitsrechts gemäß seiner Zweckbestimmung (Rechtsvereinheitlichung) möglichst eine einheitliche Anwendung innerhalb der Vertragsstaaten zu gewährleisten ist. Im Klartext bedeutet dies, dass Gerichtsentscheidungen anderer Vertragsstaaten zu berücksichtigen sind.

<sup>35</sup> Vgl. ebd., S. 3, S. 26.

<sup>36</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Verordnung (EG) Nr. 261/2004 des Europäischen Parlaments und des Rates vom 11. Februar 2004 über eine gemeinsame Regelung für Ausgleichs- und Unterstützungsleistungen für Fluggäste im Falle der Nichtbeförderung und bei Annullierung oder großer Verspätung von Flügen und zur Aufhebung der Verordnung (EWG) Nr. 295/91, in: Amtsblatt Nr. L 046 vom 17/02/2004 S. 0001 – 0008, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:32004R0261:DE:HTML> [Stand: 09.12.2007].



Transportrecht“) zugeordnet werden und von den Vertragsstaaten vielfach in nationales Recht übernommen worden sind. Von Bedeutung sind u. a.<sup>37</sup>:

- das „**Übereinkommen vom 23. September 1910 zur einheitlichen Feststellung von Regeln über die Hilfeleistung und Bergung in Seenot**“ (*Convention Internationale pour l'Unification de Certaines Règles en Matière d'Assistance et de Sauvetage Maritimes*; in Deutschland übernommen in §§ 740 ff. HGB), zwischenzeitlich ersetzt durch das „**Internationale Übereinkommen von 1989 über Bergung**“ (*International Convention on Salvage*, 1989, in Deutschland in Kraft getreten am 24. Mai 2001 (BGBl. Teil II 2001, Nr. 15);
- das „**Übereinkommen vom 23. September 1910 zur einheitlichen Feststellung von Regeln über den Zusammenstoß von Schiffen**“ (*Convention internationale du 23 septembre 1910 pour l'unification de certaines règles en matière d'abordage*; in Deutschland ebenfalls übernommen in das fünfte Buch des HGB, ab §§ 734 ff.)<sup>38</sup>;
- das „**Übereinkommen vom 25. August 1924 zur Vereinheitlichung von Regeln über Konnossemente**“ (*Convention Internationale pour l'Unification de Certaines Règles en Matière de Connaissance*; *Hague Rules*);
- das „**Übereinkommen vom 25. August 1924 über die Beschränkung der Haftung der Eigentümer von Seeschiffen**“ (*Convention Internationale pour l'Unification de Certaines Règles concernant la Limitation de la Responsabilité des Propriétaires de Navires de Mer*);
- das „**Übereinkommen vom 10. Mai 1952 zur Vereinheitlichung von Regeln über den Arrest in Seeschiffe**“ (*International Convention relating to the Arrest of Seagoing Ships*; das Übereinkommen gilt nur für Tatbestände mit Beteiligung von Angehörigen von Vertragsstaaten und wurde in Deutschland *nicht* in das HGB übernommen. Die Kodifizierung erfolgte infolge zivilrechtlicher Schadenersatzansprüche aus dem Seetransport. Es ist vorgesehen, das Abkommen durch das UNCTAD-/IMO-Übereinkommen von 1999 über den Arrest in Seeschiffe zu ersetzen);
- das „**Übereinkommen vom 10. Mai 1952 zur Vereinheitlichung von Regeln über die zivilgerichtliche Zuständigkeit bei Schiffszusammenstößen**“ (*International Convention on Certain Rules Concerning Civil Jurisdiction in Matters of Collision*; in Deutschland in das fünfte Buch des HGB, § 738 ff. übernommen);
- das „**Übereinkommen vom 10. Oktober 1957 über die Beschränkung der Haftung der Eigentümer von Seeschiffen**“ (*International Convention relating to the Limitation of the Liability of Owners of Seagoing Vessels*);
- das „**Protokoll vom 23. Februar 1968 zur Änderung des Übereinkommens vom 25. August 1924 zur Vereinheitlichung von Regeln über Konnossemente**“ (*Protocol to amend the International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading*; *Visby Rules*)

Mit dem Abschluss der Brüsseler Konferenz von 1967/68 ging die Initiative zur Ausarbeitung seehandelsrechtlicher Übereinkommen auf zwei Organisationen der Vereinten Nationen über, nämlich die Intergovernmental Maritime Consultative Organization (IMCO; seit 1982: International Maritime Organization, IMO)<sup>39</sup> und die 1966 gegründete United Nations Commission on International Trade Law (UNCITRAL). Während verschiedene internationale Abkommen u. a. zu Haftungs- und Entschädigungsfragen bei Ölverschmutzung der Meeresumwelt (1969 und 1971), zur zivilrechtlichen Haftung bei der Beförderung von Kernmaterial auf See (1971), zur Beförderung von Reisenden und ihrem Gepäck (das „**Athener Übereinkommen von 1974 über die Beförderung von Reisenden und ihrem Gepäck auf See**“ wurde aufgrund als zu niedrig erachteter Haftungssummen zunächst nicht von Deutschland

<sup>37</sup> Eine vollständige Auflistung sämtlicher Übereinkommen ist aufgrund der Vielzahl und fortlaufenden Überarbeitungen nur schwer möglich, sodass sich die Übersicht an dieser Stelle auf die wichtigsten, den Arbeitsbereich der Seetransportversicherung berührenden Übereinkommen beschränken muss. Der jeweils aktuellste Stand der Ratifizierungen kann in Deutschland dem Bundesgesetzblatt Teil II und dessen Jahresregister sowie dem Jahrbuch des Comité Maritime International (CMI) entnommen werden.

<sup>38</sup> Das Internationale Übereinkommen vom 23. September 1910 zur einheitlichen Feststellung von Regeln über den Zusammenstoß von Schiffen (*Convention for the Unification of Certain Rules of Law with respect to Collisions between Vessels, Brussels, 23 September 1910*) ist – neben den Haager Regeln – als eines der bedeutendsten Abkommen auf der Grundlage der Arbeit des CMI zu bewerten. Ihm sind bis heute insgesamt 88 Staaten beigetreten. Vgl. GRIGGS, P. J. S.: Obstacles to Uniformity of Maritime Law. The Nicholas J. Healy Lecture, URL: [http://www.comitemaritime.org/year/pdffiles/obst\\_uniform.pdf](http://www.comitemaritime.org/year/pdffiles/obst_uniform.pdf) [Stand: 04.07.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2002, Part II: The Work of the CMI, S. 158-173, hier: S. 160, URL: <http://www.comitemaritime.org/year/year02.htm> [Stand: 04.07.2005].

<sup>39</sup> Die Tätigkeit der IMCO – eigentlich primär eine Fragen der Schiffssicherheit gewidmete technische Behörde der U.N. – steht in besonderem Zusammenhang mit der Regelung von Haftungs- und Entschädigungsfragen bei Ölschäden.

ratifiziert, der dem Abkommen zugrunde liegende Rechtsgedanke wurde jedoch vom deutschen Gesetzgeber weitgehend unverändert als Anhang zu § 664 in das HGB übernommen<sup>40)</sup> und die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen (1976; das Übereinkommen stellt eine Weiterentwicklung des Brüsseler Haftungsbeschränkungsübereinkommens von 1957 dar) auf Eingabe der IMCO hin getroffen wurden, erstellte UNCITRAL ab Ende der 60er Jahre eine umfangreiche Studie über die weltweiten wirtschaftlichen Auswirkungen der Haager Regeln, die schließlich zum Ausgangspunkt für Vorbereitungen zur Neuregelung des geltenden internationalen Frachtrechts wurden (**U.N.-Übereinkommen vom 31. März 1978 über die Beförderung von Gütern auf See** – *United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea; Hamburg Rules*).<sup>41</sup>

Dem w. u. ausführlich behandelten Internationalen Übereinkommen zur Vereinheitlichung von Regeln über Konnossemente (Hague Rules) bzw. seinen Modifikationen (Hague-Visby-Rules) und dem U.N.-Übereinkommen über die Beförderung von Gütern auf See vom 31. März 1978 (Hamburger Regeln) kommt im Bereich der Haftung im Seegüterverkehr grundsätzlich große Bedeutung zu;<sup>42</sup> allerdings haben sich bis heute weder die Hague-Visby-Rules noch die Hamburger Regeln vollständig als Internationales Einheitsrecht durchgesetzt.<sup>43</sup>

Das **Seeversicherungsrecht** wird nach HERBER (1999) i. d. R. als ein Sondergebiet des Seerechts angesehen. Überwiegend privatrechtlicher Natur, wird es in Deutschland im fünften Buch des HGB durch dispositive Vorschriften<sup>44</sup> geregelt, die jedoch praktisch durchweg durch die Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen (ADS) verdrängt worden sind.<sup>45</sup>

#### INTERNATIONALITÄT DES SEE(HANDELS-)RECHTS UND DES RECHTS DER SEEVERSICHERUNG

### 2.2.4. *lex mercatoria*

Das als ***lex mercatoria*** bezeichnete, spontan unter Berücksichtigung der Besonderheiten des Sachgebietes und weitestgehend *außerhalb staatlicher Rechtsetzungsmechanismen*

<sup>40</sup> Im Rahmen einer von der IMO einberufenen Konferenz wurde vom 21. Oktober bis 1. November 2002 ein vom Rechtsausschuss dieser Organisation ausgearbeiteter Entwurf eines Protokolls zur Änderung des Athener Übereinkommens von 1974 beraten. Das Protokoll wurde am 1. November 2002 von den auf der Diplomatischen Konferenz anwesenden Vertretern von 71 Staaten einstimmig angenommen und am 1. Mai 2003 zur Zeichnung aufgelegt. Das Protokoll sieht eine Erhöhung des Haftungshöchstbetrages um mehr als das achtfache vor: die 1974 normierte Haftungshöchstsumme von 46.666 SZR (umgerechnet mehr als 57.000 Euro) wurde auf einen Betrag von 400.000 SZR (mehr als 490.000 Euro) angehoben. Vgl. CZERWENKA, BEATE: Das Protokoll von 2002 zum Athener Übereinkommen von 1974 über die Beförderung von Reisenden und ihrem Gepäck auf See, Internet-Auftritt Reise-Recht aktuell (RRa); mit Reiserecht-Umschau: Zeitschrift für das Tourismusrecht 11 (2003), Heft 4, URL: [http://www.reiserecht-aktuell.de/beitrag2\\_04\\_03.html#5](http://www.reiserecht-aktuell.de/beitrag2_04_03.html#5) [Stand: 29.11.2007].

<sup>41</sup> Vgl. zu den Abkommen aus dem Bereich der U.N. im einzelnen HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S.35 ff.

<sup>42</sup> Unmittelbare Auswirkungen ergeben sich besonders hinsichtlich der Verwendung der international einheitlich als Transportdokumente fungierenden *Konnossemente* (*Bill of Lading*, B/L), die im weltweiten Warenverkehr eine überragende Rolle spielen. Sie vertreten die Ware und werden genauso wie diese gehandelt, was besonders im Seeverkehr eine frühzeitige Verfügung über Ware möglich macht, die sich noch auf dem Transport befindet. Das (See-) Konnossement wird vom Verfrachter (Carrier) ausgestellt und regelt die Rechtsbeziehung zwischen Verfrachter (der die Güter in Obhut gibt), Verfrachter und Empfänger. Dabei weist das Konnossement als Vertragsurkunde den Inhalt des Beförderungsvertrags nach und erbringt einen Nachweis über die tatsächlich erfolgte Verladung der Ware bzw. bezeichnet deren Zustand bei Übergabe an den Verfrachter (ein „reines“ Konnossement (clean B/L) enthält keine Klauseln oder Angaben, die den Zustand der Ware und/oder der Verpackung ausdrücklich als mangelhaft bezeichnen. Als Erfüllungsnachweis für Außenhandelsgeschäfte (INCOTERMS) und als zahlungsauslösendes Dokument im Akkreditiv-Geschäft sind nur „reine“ Konnossemente zugelassen). Seine Internationalität erhält das Konnossement durch seine weltweit im Wesentlichen einheitliche Abwicklung auf Basis der Haager Regeln und der Haag-Visby-Regeln.

<sup>43</sup> Vgl. Rundschreiben des Deutschen Vereins für Internationales Seerecht: Deutsche Landesgruppe des Comité Maritime International vom 30. Januar 2002, S. 4, URL: <http://www.seerecht.de/sites/downloads/jb01-02.pdf> [Stand: 03.12.2007]. Die Haager Regeln, 1924 als Antwort auf die seit der Jahrhundertwende in zunehmendem Maße disparate Entwicklung einer der bedeutendsten Fragen im Zusammenhang mit der Beförderung von Gütern zur See, nämlich die der Haftungsregelung, gedacht, sind als großer Erfolg der Bemühungen um die Schaffung weltweit einheitlicher Rahmenbedingungen für den Seegüterbeförderungsvertrag zu sehen. Letztlich wurden sie jedoch niemals in vollem Umfang von der Gesamtheit der am internationalen Seehandel beteiligten Staaten akzeptiert. Der Mitte der 20er Jahre gefundene zwischenstaatliche Kompromiss wurde nach Ende des Zweiten Weltkriegs von der Entwicklung einer global ausgerichteten Seegüterverkehrswirtschaft überholt; eine im Gegensatz zum Wisby-Protokoll von 1968 viel weitergehende Modernisierung in Form der Hamburger Regeln fand nicht die Zustimmung der am internationalen Seeverkehr beteiligten Hauptakteure. Vgl. dazu w. u., Abschn. 2.4.2.7., S. 75.

<sup>44</sup> Im Gegensatz zu *zwingendem Recht* (*ius cogens*), also Recht, das nicht umgangen werden darf, fallen unter das *dispositive* oder *abdingbare* Recht (*ius dispositivum*) gesetzliche Regelungen des Zivilrechts, von denen die Vertragsparteien abweichen können. Die Dispositivität zivilrechtlicher Bestimmungen des HGB beruht auf der Annahme, dass sich die Vertragsparteien als gleichberechtigte Partner gegenüber treten. Diese sollen ihre privaten Rechtsverhältnisse möglichst frei regeln können.]

<sup>45</sup> Vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 4.

entstehende spezifische Recht der privaten internationalen Handelsbeziehungen<sup>46</sup> bildet sukzessive seit den 20er Jahren des 20. Jahrhunderts ein zu großen Teilen autonomes<sup>47</sup> transnationales Wirtschaftsrecht aus, das vielfach in rechtlichen Elementen der Weltwirtschaft vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs wurzelt.<sup>48</sup> Als Kernthese zur Entstehung eines „*New Law Merchant*“ als transnationalem Wirtschaftsrecht des 20. und 21. Jahrhunderts wird die Ansicht vertreten, dass der internationale Handel durch die wiederholte Verwendung allgemeiner Geschäftsbedingungen (z. B. *Institute Clauses* des Institute of London Underwriters (IUA); Allgemeine Deutsche Seeversicherungsbedingungen), internationaler Vertragsmuster (Standardpolice wie Lloyd's *S.G.-Policy*; LOF) sowie von Regelwerken der Internationalen Handelskammer in Paris (INCOTERMS) sein eigenes Recht erzeugt, eine *nova lex mercatoria*.<sup>49</sup>

### 2.3. Englischs Seeversicherungsrecht als Ausgangspunkt der transnationalen Ordnungsbildung in der internationalen Seeversicherung

Bei der transnationalen und zunächst überwiegend privaten Ordnungsbildung im Wirtschafts- und Handelsrecht, und damit der **Schaffung grenzüberschreitender institutioneller und rechtlicher Rahmenbedingungen im Bereich der Seeversicherung**, ist für das 19. und 20. Jahrhundert die **überragende Rolle Großbritanniens** hervorzuheben.

In Zusammenhang mit der durch die Hegemonialstellung Großbritanniens im internationalen Handel begünstigten Stellung seiner Seeversicherung muss der **informelle Zwangsdurchsetzungscharakter** betont werden, den die Wirkungsmacht britischer Vorbilder in rechtlichen wie organisatorischen Belangen besaß.

<sup>46</sup> Ursprünglich entstammt der Begriff der *lex mercatoria* dem mittelalterlichen und frühneuzeitlichen Schrifttum zum Handelsrecht und bezeichnete einen Komplex handelsrechtlicher Gewohnheiten, die in Zusammenhang mit dem überregionalen Warenaustausch entstanden, und die durch Konsens innerhalb der grenzüberschreitend tätigen Kaufmannschaft Rechtsstatus erlangten. Ein wichtiges Kennzeichen der *lex mercatoria* bildenden Rechtsgrundsätze ist ihre geringe materiellrechtliche Durchformung, die eine ständige Anpassung an wirtschaftliche oder politische Veränderungen ermöglichte; vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 330 f.]

<sup>47</sup> Vgl. dazu SCHERER, GABRIELE: Das internationale Privatrecht als globales System, Berlin, Univ., Diss., 2005, Kap. 5: URL: <http://edoc.hu-berlin.de/dissertationen/scherer-gabriele-2005-10-24/HTML/chapter5.html> [Stand: 29.11.2007] und Kap. 6: URL: <http://edoc.hu-berlin.de/dissertationen/scherer-gabriele-2005-10-24/HTML/chapter6.html> [Stand: 29.11.2007], dort auch näheres zu der 1964 von BERTHOLD GOLDMAN losgetretenen Debatte für und wider des autonomen Charakters der *lex mercatoria*.

<sup>48</sup> RÖDER (2006) bezweifelt die früher verbreitete Auffassung, dass eine durchgehende Traditionslinie zwischen dem spätmittelalterlichen/frühneuzeitlichen Schriften zum Handelsrecht entstammenden *lex mercatoria*-Begriff und dem „Neuen Welthandelsrecht“ oder „*New Law Merchant*“ des 20. Jahrhunderts gezogen werden könne. Vielmehr sieht der Autor sowohl im Fehlen eines Korpus allgemein anerkannter Rechtsgrundsätze, als auch im Fehlen einer internationalen Schiedsgerichtsbarkeit, deren Spruchpraxis zur Ausbildung eines solchen Korpus hätte führen können, Belege dafür, dass vor 1914 nicht von einem eigenständigen transnationalen Handelsrecht gesprochen werden kann. Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 332 f. Vgl. auch ders.: The Roots of the „New Law Merchant“: How the international standardization of contracts and clauses changed business law, in: Forum Historiae Iuris: Erste europäische Internetzeitschrift für Rechtsgeschichte, URL: <http://www.rewi.hu-berlin.de/FHI//articles/pdf-files/0610roeder.pdf> [Stand: 30.11.2007].

<sup>49</sup> Der Auffassung, dass parallel dazu ein ebenfalls auf frühneuzeitlichen, mittelalterlichen, ja, gar antiken Rechtsquellen fußendes einheitliches transnationales Seehandelsrecht – quasi eine *lex maritima* – existiere, ist jedoch widersprochen worden. Vgl. MYBURGH, PAUL: Uniformity or Unilateralism in the Law of Carriage of Goods by Sea?, in: Victoria University of Wellington Law Review 31 (2000), No. 2, S. 355-383, hier: S. 356 f.: „*The ideal of international uniformity has always been regarded as particularly important to maritime law. Due to its transnational character the maritime industry and its transactions have historically been perceived as somewhat apart from domestic law. From the time of the Lex Rhodia onwards, through the Basilica, the Roles d'Oleron, the Laws of Wisbuy, the Hanseatic Codes, the Black Book of Admiralty, the Consolato del Mare and the Guide de la Mer, maritime activity was more or less independently governed by a series of sea codes of highly uniform flavour and transnational application. Some commentators talk optimistically about a lex maritima, directly derived from these sea codes and further developed (or perhaps resuscitated) by modern harmonised and uniform instruments. This, I think, overstates the modern position. The historical tradition of maritime law provides a sound starting point for modern harmonisation – an internationalist perspective and a (largely) mutually intelligible conceptual vocabulary for maritime lawyers from common law and civilian jurisdictions that is perhaps not as evident in other areas of law. The historical tradition also fosters a strong expectation that uniformity in modern maritime law is both desirable and achievable. However, only a few basic principles of modern maritime law still derive directly from the old codes. And, while harmonised or uniform legal instruments influence or drive a large number of maritime law issues, some areas are considerably less than uniform. Maritime conflict of laws and transnational litigation strategy are growth industries. If there is a lex maritima, it is at best a very incomplete and uneven patchwork of treaties, laws and transnational commercial usage. Over the past decade or so the portion of this patchwork that relates to international carriage of goods by sea has increasingly begun to unravel.*“

Neben staatenübergreifend anerkannten Regeln zu Haftungsfragen im Seeverkehrstransportwesen wie den **York-Antwerp Rules** (Abwicklung von Havarie-grosse-Schäden) und den **Haager Regeln bzw. Haag-Visby-Rules** (Vereinheitlichung der Haftungsregeln des Verfrachters gegenüber den Ladungsbeteiligten für Verschiffungen, über die ein Konnossement ausgestellt ist) waren es vorrangig englische Rechtsgrundlagen, die aufgrund ihrer Dominanz im internationalen Seehandelsverkehr auch noch für jüngere nationale Gesetzentwürfe zum Seehandelsrecht und das damit in Zusammenhang stehende Seeversicherungsrecht im Grunde obligatorischen Vorbildcharakter besaßen: so wurden beispielsweise die entsprechende Sachverhalte betreffenden Passagen des im November 1992 vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses verabschiedeten Seehandelsgesetzes der VR China (teils Wort für Wort) nicht nur aus den *York-Antwerp-Rules*, dem Londoner (IMO-) Abkommen über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen vom 19. November 1976<sup>50</sup> und dem internationalen Übereinkommen über die zivilrechtliche Haftung für Ölverschmutzungsschäden vom 29. November 1969 (dem China als einem der wenigen einschlägigen internationalen Verträge, die bei der Abfassung des Gesetzes als Vorbild dienten, 1980 beigetreten ist), sondern auch aus dem englischen Seeversicherungsrecht (*Marine Insurance Act* von 1906, kurz: MIA 1906) übernommen.<sup>51</sup>

ENGLISCHES SEEVERSICHERUNGSRECHT ALS AUSGANGSPUNKT DER TRANSNATIONALEN ORDNUNGSBILDUNG IN DER INTERNATIONALEN SEEVERSICHERUNG

### 2.3.1. Marine Insurance Act 1906 (MIA 1906) (6 Edw. 7. c. 41)

Die Wurzeln der Entwicklungsgeschichte des englischen Seeversicherungsrechts, dem bis heute überragende internationale Bedeutung zukommt, gehen auf das 18. Jahrhundert zurück. Englands Aufstieg zur führenden Wirtschaftsmacht der damaligen Welt brachte es mit sich, dass die für den Überseehandel unverzichtbare Seeversicherung zu einer Angelegenheit von öffentlichem Interesse wurde. Hatte man bis dahin dem Seeversicherungswesen von Seiten der Jurisdiktion nur geringe Aufmerksamkeit geschenkt – die wirtschaftliche und rechtliche Freiheit der mit Versicherung befassten Kaufleute wurde bis Anfang des Jahrhunderts weder durch Gesetzesvorschriften noch durch eine verwertbare Rechtsprechung eingeschränkt – so entsprach die bis dahin vernachlässigte rechtliche Beachtung der Seeversicherung immer weniger ihrer steigenden wirtschaftlichen Bedeutung.

Da sich der Gesetzgeber in Versicherungsangelegenheiten weitgehend zurückhielt, fiel hauptsächlich<sup>52</sup> den *Common Law* Gerichten die Aufgabe zu, das englische Seeversicherungsrecht zu entwickeln.<sup>53</sup> Die oftmals auf eine lange Entwicklungsgeschichte zurückblickenden traditionellen Handelsbräuche erlangten verbindlichen Rechtscharakter, indem sie als das Urteil tragender Entscheidungsgrund in Präzedenzfällen Bestandteil des englischen Rechts wurden.

<sup>50</sup> Das Übereinkommen war aufgrund einer Ausdehnungserklärung des Vereinigten Königreichs seit dem 1. Dezember 1986 (bis 30. Juni 1997) in Hongkong anwendbar. Seit dem 1. Juli 1997 bildet Hongkong eine *Besondere Verwaltungsregion* (Special Administrative Region, SAR) der Volksrepublik China. Die VR China erklärte das Abkommen am 5. Juni 1997 mit Wirkung ab 1. Juli 1997 auch in der SAR Hongkong anwendbar. Vgl. Internet-Auftritt SCHWEIZERISCHE EIDGENOSSENSCHAFT, EIDGENÖSSISCHES DEPARTEMENT FÜR AUSWÄRTIGE ANGELEGENHEITEN: Datenbank Staatsverträge: Internationale Abkommen: Convention de 1976 sur la limitation de la responsabilité en matière de créances maritimes, du 19 novembre 1976 / Übereinkommen von 1976 über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen, vom 19. November 1976, URL: [http://www.eda.admin.ch/eda/de/home/topics/intla/intrea/dbstv/data82/e\\_19760282.html](http://www.eda.admin.ch/eda/de/home/topics/intla/intrea/dbstv/data82/e_19760282.html) [Stand: 26.11.2007].

<sup>51</sup> Vgl. MÜNZEL, FRANK (Hrsg.): Chinas Recht: Kommentierte Übersetzungen aus dem Recht der Volksrepublik China, VIII.2: 7.11.92/1, Seehandelsgesetz der VR China, Verabschiedet vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses am 7.11.1992, URL: <http://lehrstuhl.jura.uni-goettingen.de/chinarecht/921107.htm> [Stand: 25.11.2007]. Weiterhin fußt das chinesische Seehandelsgesetz hinsichtlich der Regelung des Seefrachtvertrags zum Großteil auf den Hague-Visby-Rules, lehnt sich aber in einer Vielzahl von Punkten auch an die Hamburger Regeln an, ohne dass China einem der beiden Abkommen beigetreten ist; vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 45.

<sup>52</sup> Versicherungsrechtliche Entscheidungen wurden in bestimmten Fällen auch von dem für Handelssachen (*law merchant*) zuständigen High Court of Chancery getroffen, der nicht nach common law, sondern nach equity (law), also das common law ergänzenden Regelungen urteilte, vgl. DOVER, VICTOR: A Handbook to Marine Insurance: being a textbook of the history, law and practice of an integral part of commerce for the business man and the student; by Victor Dover, incorporating revisions by Robert H. Brown, 8. ed., London 1975, S. 47.

<sup>53</sup> Maßgeblichen Anteil daran, dass die Rechtsprechung zur Seeversicherung Eingang in das englische *common law* fand, hatte der britische Jurist LORD MANSFIELD (William Murray, 1st Earl of Mansfield, 1705-1793), der auch als Begründer des englischen *Law Merchant* (*Lex mercatoria*) gilt. Hauptsächlich MANSFIELD, der 1756 zum *Lord Chief Justice of King's Bench*, des damals bedeutendsten *common law* Gerichts ernannt wurde, ist es zu verdanken, dass dem englischen Seeversicherungsrecht binnen eines Zeitraums von etwa drei Jahrzehnten eine gesicherte, systematische Rechtsgrundlage geschaffen wurde; vgl. RAYNES, HAROLD E.: A History of British Insurance, 2<sup>nd</sup> Ed., London 1964, S. 158 f.

Gegen Ende des 19. Jahrhunderts häuften sich schließlich die Versuche der am Seeversicherungswesen Beteiligten, eine Kodifizierung des in England bestehenden Seeversicherungsrechts zu erreichen. Die Praxis, traditionellen Handelsbräuchen durch Richterspruch Rechtsverbindlichkeit zu verleihen hatte zur Folge, dass die seit Mitte des 18. Jahrhunderts vor den *Common Law* Gerichten verhandelte Prozessflut das Seeversicherungsrecht zunehmend schwerer durchschaubar machte.<sup>54</sup> Unter dem Eindruck exponentiellen Wachstums des internationalen Handelsvolumens erachtete man es als notwendig, die ausufernde Rechtsprechung auf ihre Prinzipien zurückzuführen und einen Gesetzentwurf zur Regelung der Seeversicherung auf den Weg zu bringen.

Entsprechend den Prinzipien des *Case Law* beruht der MIA 1906 auf einer Zusammenstellung der Ergebnisse aus nicht weniger als rund 2.000 Entscheidungen, die im Verlauf mehrerer Jahrhunderte zum Gegenstand der Seeversicherung von englischen Gerichten gefällt wurden. Der MIA 1906 stellt überdies eine der wenigen im englischen Rechtssystem erfolgten Kodifizierungen der Rechtsprechung dar,<sup>55</sup> und ist als „*lex generalis*“ der britischen Seeversicherung im 20. Jahrhundert anzusehen.

Eine Reihe von Ländern, in denen die Seeversicherung betreffende Rechtsgrundsätze auf der Basis von *Common Law* Wirksamkeit erlangen, hat im 20. Jahrhundert den MIA 1906 – z. T. mit geringfügigen Veränderungen – als Grundlage zur gesetzlichen Regulierung der Seeversicherung übernommen.<sup>56</sup>

Im Gegensatz zu den mehr oder weniger unspezifisch oder überhaupt nicht auf die Besonderheiten des Seeversicherungsvertrages eingehenden Gesetzgebungen in zahlreichen Ländern des *Civil Law*-Rechtskreises,<sup>57</sup> liegt mit dem MIA 1906 eine umfangreiche statutarische Grundlage vor, deren Inhalt jedoch nur teilverbindliche Voraussetzungen für den Abschluss von Seeversicherungsverträgen schafft,<sup>58</sup> um – analog zu den *Civil Law*-Ländern – durch Schaffung eines gesetzlichen Minimalgerüsts größtmögliche Vertragsfreiheit zu gewährleisten.

ENGLISCHES SEEVERSICHERUNGSRECHT ALS AUSGANGSPUNKT DER TRANSNATIONALEN ORDNUNGSBILDUNG IN DER INTERNATIONALEN SEEVERSICHERUNG

### 2.3.2. Allgemeine Geschäftsbedingungen

Daneben bewirken insbesondere *Allgemeine Versicherungsbedingungen*, gewissermaßen ein „Vertragsrecht zweiter Instanz“, eine internationale Angleichung und tragen in der Seeversicherung erneut dem *hegemonialen Charakter englischer Vorbilder* Rechnung<sup>59</sup>, nicht zuletzt indem z. T. ausdrücklich (wörtlich) auf die Bestimmungen der vom Institute of London Underwriters (ILU; heute: International Underwriting Association, IUA) *Institute Clauses* Bezug genommen wird.<sup>60</sup>

<sup>54</sup> Insbesondere im Vergleich zu den in Kontinentaleuropa, aber auch in Indien in Kraft gesetzten *Handelsgesetzbüchern* erschienen die teils ausufernden Sammlungen von exemplarischen Rechtssprüchen wenig geeignet, den wirtschaftlichen Interessen des Empires durch eine effiziente Rechtsprechung nachhaltig Geltung zu verschaffen. Ausgehend von einer Initiative der Associated Chambers of Commerce wurde seit den 1880er Jahren das *Case Law* clusterartig in eine kodifizierte Gesetzgebung für vier Schlüsselbereiche gefasst: Wechselrecht, Faktoring, Recht der Handelsgesellschaft und Warenverkaufsrecht; vgl. IRVINE OF LAIRG: The Law: An Engine for Trade, in: The Modern Law Review 64 (2001), Issue 3 [May], S. 333-349, hier: S. 335.

<sup>55</sup> Der MIA 1906 kodifizierte die Gesetzgebung, ohne sie zu ändern.

<sup>56</sup> Dies betrifft mit Australien, Neuseeland, Kanada, Hongkong und Singapur v. a. Staaten des britischen Commonwealth-Bereiches. Vgl. CLARKE, MALCOLM: Marine Insurance System in Common Law Countries. Status and Problems, Paper presented to the Marine Insurance Symposium held in Oslo, 4-6 June 1998, URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_clark.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_clark.htm) [Stand: 28.04.2005].

<sup>57</sup> Initiativen über vertragliche Rechtsquellen, wie die deutschen ADS, oder Konventionen und sogenannte „Pläne“ in den skandinavischen Ländern ersetzen oder ergänzen die für sich genommen in der Praxis oft bedeutungslosen Statuten staatlich kodifizierten Privatrechts zur Seeversicherung. Vgl. WILHELMSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/wilhelmsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411, hier: S. 339-347, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

<sup>58</sup> Vgl. ebd., S. 337.

<sup>59</sup> 2004 basierten über 70 Prozent aller weltweit abgeschlossenen Seeversicherungsverträge auf Standard-Klauseln des Institute of London Underwriters (*Institute Clauses*). Vgl. PAVLIHA, MARKO: Lectures on Marine Insurance Law. The Course Outline, IMO International Maritime Law Institute, Malta, URL: <http://www.mlas.fpp.edu/slo/files/IMLI-Marine%20Insurance%20Law.pdf> [Stand: 18.04.2005].

<sup>60</sup> So z. B. in den Allgemeinen Versicherungsbedingungen der Seeversicherung in Japan. Vgl. dazu VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 9 (1954), Nr. 15 vom 1. August, S. 379 f.

Auch nationale Regelwerke, die sich nicht unmittelbar an den MIA 1906 oder die Institute Clauses anlehnen, unterliegen fortwährend dem international bestimmenden Einfluss britischer Statuten und Standard-Klauseln. Es kommt im internationalen Geschäft der Transportversicherer einzelner Staaten trotz separat existierender eigener nationaler AVB häufig vor, dass dem Deckungsangebot englische Bedingungen zugrunde gelegt werden, oder das beispielsweise beim Zusammentreffen einer im Inland abgeschlossenen Mehrwertversicherung und einer im Ausland gedeckten CIF-Police sowohl nationale als auch englische AVB zu beurteilen sind.<sup>61</sup>

So wurden z. B. 1984 Teile der *Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen* (ADS)<sup>62</sup> mit Blick auf die neu herausgegebenen *Institute Cargo Clauses* des *Institute of London Underwriters* vom 1. Januar 1982 verändert<sup>63</sup>, um weiterhin ihre internationale Akzeptanz sicherzustellen.

## 2.4. Versicherung von Reedereihaftpflichtinteressen im Rahmen der Transportversicherung

### 2.4.1. Versicherungspolice und Verfrachterhaftung

In der Transportversicherung dokumentiert die **Versicherungspolice** – wie bei anderen Versicherungsgeschäften auch – den Vertragabschluss und die Ansprüche des Versicherten im Schadenfall. Die Versicherungspolice wird auf den namentlich Berechtigten ausgestellt.

Die Notwendigkeit zum Abschluss einer Transportversicherung ergibt sich aus der normalerweise **stark eingeschränkten Haftung der Beförderungsunternehmen**. Wären die Transporteure (i. d. R. gewerbliche Verkehrsträger wie Speditionen, Reedereien, Eisenbahn, Post, Luftfahrtgesellschaften) im Schadenfall voll ersatzpflichtig, so erschiene der Abschluss einer Transportversicherungspolice überflüssig.

Nach **englischem Seeversicherungsrecht** ist die Versicherungspolice **rechtskonstituierend. Alle Ansprüche können nur aus ihr selbst abgeleitet werden**. Um Ansprüche gegen sich selbst möglichst weitgehend auszuschließen macht der Verfrachter im Frachtvertrag zumeist von bestimmten Haftungsausschlüssen Gebrauch.

Mögliche *Haftungsausschlüsse*, von denen beim Abschluss von Frachtverträgen regelmäßig Gebrauch gemacht wird betreffen z. B.<sup>64</sup>:

- Havarie (Schäden aufgrund von Gefahren oder Unfällen der See oder anderer schiffbarer Gewässer)
- Krieg und Unruhen
- Streik oder Aussperrung
- gerichtliche Beschlagnahme
- Unterlassungen des Abladers oder Eigentümers, seiner Agenten oder Vertreter
- Schäden die aus der Beschaffenheit der beförderten Ware selbst entstehen
- Beschädigung oder Verlust der Ware durch die Notwendigkeit der Errettung von Leben und Eigentum auf See.

Die Hauptbestimmung des Seeversicherungsvertrags besteht also darin, vor allem diese durch Haftungsausschluss nicht gedeckten Risiken zu tragen.<sup>65</sup>

<sup>61</sup> Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 128.

<sup>62</sup> Die ADS bilden seit 1919 die wichtigste Rechtsquelle für die in Deutschland abgeschlossenen Seeversicherungsverträge. Trotz ihrer nominellen Funktion als vertragliche Rechtsquelle (Allgemeine Versicherungsbedingungen mit rechtsordnungsähnlichem Charakter) besitzen sie eine nahezu gesetzesähnliche Stellung für den deutschen Seeversicherungsmarkt. Die vorher maßgebliche gesetzliche Regelung durch das HGB sind durch die ADS nahezu vollständig abgelöst worden. Vgl. ebd., S. 36 f.

<sup>63</sup> Allerdings war die Anpassung an die *Institute Clauses* nicht der einzige Grund für die Revision. Die veränderte Form der ADS wurde unter der Bezeichnung „ADS Güterversicherung 1973 in der Fassung von 1984“ verabschiedet, um deutlich zu machen, dass es sich dabei nicht um eine grundsätzliche Neuregelung der Bedingungen handelte, sondern die bisher gültige Fassung im Sinne einer Aktualisierung und Ergänzung fortgeschrieben wurde. Vgl. ebd., S. 36 f.

<sup>64</sup> Vgl. § 608 HGB.

<sup>65</sup> Darüber hinaus erweist sich eine Haftbarmachung der Verkehrsträger aufgrund unterschiedlicher nationaler Rechtsprechungen und ausgesprochen kurzen Reklamations- und Verjährungsfristen in der Praxis oft als ausgesprochen

Hauptzweck der über internationale Staatsverträge geregelten internationalen Transportrechtskonventionen ist die Begrenzung der Haftung des Beförderers.

#### **2.4.1.1. Unterschiedlicher Umfang des Einschlusses der Kollisionshaftungsdeckung in die Schiffskaskoversicherung nach englischen und deutschen Bedingungen**

**Innerhalb der Schiffskaskoversicherung gedeckte Haftpflichtinteressen** umfassen gemäß den international vorherrschenden englischen, sowie den deutschen Bedingungen sogenannte **mittelbare Kollisionsschäden**, d. h. Ansprüche infolge eines Zusammenstoßes des Schiffes des Versicherungsnehmers mit einem anderen Schiff oder sonstigen schwimmenden oder nichtschwimmenden Körpern. Nach englischen Bedingungen erfolgt die Deckung von Haftpflichtinteressen bei Zusammenstößen mit sonstigen festen oder schwimmenden Körpern, die keine Schiffe sind, im Rahmen der Schiffskaskoversicherung nur dann, wenn dies in der zugrunde liegenden Police ausdrücklich (und gegen Zahlung einer Zusatzprämie) vereinbart wurde (Erweiterung „including fixed and floating objects“).

Ausgehend von der ursprünglichen Beschränkung der englischen Kaskodeckung auf „perils of the sea“ wurden Haftpflichtrisiken nur zögerlich von englischen Versicherern übernommen, da der durch Verschulden hervorgerufene Kollisionersatz nicht als „marine peril“ angesehen wurde. Gemäß den englischen Institute Clauses (*Institute Time Clauses*, s. w. u.) bezieht sich die Versicherung von Kollisionsschäden lediglich auf *drei Viertel* des vom Versicherungsnehmer dem Dritten geschuldeten Kollisionersatzes einschließlich aller damit verbundenen Kosten. Mit dieser eigentümlichen Regelung sollte ursprünglich die Eigenverantwortlichkeit des Versicherungsnehmers gestärkt werden.

Heute wird die durch diese Begrenzung entstehende Deckungslücke nahezu ausnahmslos entweder durch die Erweiterung der sogen. „*Running Down Clause*“ (RDC Clause; deckt die Haftpflichtinteressen im Falle einer Kollision mit schwimmendem oder nichtschwimmendem fremdem Eigentum) oder durch Deckung bei P&I Clubs geschlossen. Nach deutschem Recht erstreckt sich die in die Schiffskaskoversicherung eingeschlossene Deckung der Kollisionshaftung auf die Gesamtheit des Kollisionersatzes. Ferner schließt die deutsche Kaskoversicherung auch durch Sog. Schwell (auslaufende Bug- und Heckwellen des vorbeifahrenden Schiffes), etc. verursachte **Fernschädigungen** ein; nach englischen Bedingungen sind Haftungsansprüche Dritter, die durch Fernschädigung hervorgerufen werden, nur mit Hilfe der *Protection & Indemnity Insurance* versicherbar. Haftung für *Personenschäden* wird sowohl in Deutschland als auch in England von den innerhalb der Schiffskaskoversicherung gedeckten Haftpflichtinteressen prinzipiell ausgeschlossen.<sup>66</sup>

---

schwierig. Transportversicherer rechnen mit einer Erfolgsquote von maximal fünf Prozent im Regressverfahren. Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 49.

<sup>66</sup> Vgl. dazu ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 259; PUTTFARKEN, HANS-JÜRGEN: Seehandelsrecht (Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft, Bd. 53), Heidelberg 1997, S. 399; FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S.61 f.

## 2.4.2. Der Versuch einer internationalen Vereinheitlichung der Verfrachterhaftung: die Haager Regeln von 1924 und die Haag-Visby-Regeln von 1968

### 2.4.2.1. Auf dem Weg zu international einheitlichen Rechtsgrundsätzen in Fragen der Reederhaftung in der Seeschifffahrt: der *Harter Act* von 1893 und die internationale Konferenz der Seeverversicherer in Paris 1900

Ausgangspunkt für die Versuche, eine staatenübergreifend einheitliche Regelung zum Interessenausgleich von Ladungsbeteiligten und Verfrachtern<sup>67</sup> hinsichtlich der **Befördererhaftung** zu etablieren, war die vom englischen Seehandel ausgehende Zunahme vertraglicher *Haftungsausschlussklauseln* in *Konnossementen* seit Beginn des 19. Jahrhunderts.<sup>68</sup> Frühen Konnossementen waren solche Haftungsausschlüsse noch fremd, doch wurden die Verfrachter durch ein Urteil aus dem Jahre 1795, dass die Beförderer nach dem Common Law als „*Common Carriers*“ und „*insurers of the goods*“ voll für Verluste und Beschädigungen haftbar machte, auf ihr Risiko aufmerksam und versuchten sich in zunehmenden Maße durch Ergänzungen in ihren Konnossementen von der Haftungsverpflichtung zu befreien. Die englischen Rechtsprechung – der Privatautonomie als vorrangigem Rechtsprinzip verpflichtet – erlaubte es dem Verfrachter, die Möglichkeiten der Vertragsfreiheit weit genug auszuschöpfen, um sich schließlich auch für die durch seine eigene Fahrlässigkeit an der Ladung entstandenen Schäden freizuzeichnen.<sup>69</sup>

Der 1893 verabschiedete **U.S. Harter Act** (ch. 105, Sec. 3, 27 Stat. 445 U.S.C.) beschränkte die Verwendung von Freizeichnungsklauseln in Konnossementen und stipulierte die Verschuldenshaftung als unabdingbaren Kern der Frachtführerhaftung. Bis zu diesem Zeitpunkt besaßen die Reeder nahezu unbegrenzte Freizeichnungsmöglichkeiten.

Der *Harter Act*, ursprünglich eingeführt, um den Schiffseigner gegen Schadenersatzansprüche abzusichern, die aus einem Fehlverhalten der Schiffsbesatzung herrühren<sup>70</sup>, bildete den Ausgangspunkt für die internationale Regelung der Frachtführerhaftung in der Seeschifffahrt in den Haager Regeln von 1924 und den darauf folgenden Haag-Visby-Regeln (1968) und den Hamburger Regeln (1978). Das amerikanische Gesetz markiert den Anfangspunkt einer sukzessive ausgeweiteten Festschreibung der Verfrachterhaftung, indem es erstmalig ein striktes Freizeichnungsverbot stipulierte.

<sup>67</sup> Im Folgenden wird die Schiffsseite und die Ladungsseite beim Güterbeförderungsvertrag mit den im internationalen Seetransportverkehr gebräuchlichen Begriffen **Verfrachter** bzw. **Beförderer** (Schiffsseite) und **Ladungsbeteiligter**, **Ladungsinteressent** oder **Verlader** (Ladungsseite) bezeichnet. Üblicherweise werden vom Verfrachter gegen Ladungsübergabe **Konnossemente** ausgestellt. Die Konnossemente stellen nicht allein eine Empfangsbescheinigung dar, sondern besitzen gleichzeitig **Wertpapiercharakter** („gekorene Orderpapiere“).

<sup>68</sup> Zur geschichtlichen Entwicklung der Verfrachterhaftung und ihrer Bedeutung für den internationalen Seehandel existiert bereits seit Ende des 19. Jahrhunderts eine recht umfangreiche Anzahl rechtshistorischer Abhandlungen. Nachweise bei ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. V-XXVII.

<sup>69</sup> Dies führte letztlich soweit, dass die Haftung des Verfrachters für eingetretene Transportschäden aufgrund einer immer unüberschaubareren Anzahl von Ausschlussklauseln die Haftung durch den Beförderer zur Ausnahme wurde. Kulminationspunkt waren sogenannte *negligence-* und *insurance-clauses*, die dem Verfrachter eine vollständige Freizeichnung erlaubten. Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 133; GOLD, EDGAR: Maritime Transport. The Evolution of International Marine Policy and Shipping Law, 3rd Pr., Lexington, Mass. [u. a.] 1986, S. 208.

<sup>70</sup> Gemäß *Harter Act* war es dem Beförderer verwehrt, sich von der Haftung für sogen. „kommerzielles Verschulden“, d. h. die unsachgemäße Verladung, Stauung, Verwahrung, Betreuung und Ablieferung der ihm anvertrauten Ladung durch entsprechende Konnossementsklauseln oder andere Schiffspapiere zu befreien (*sect. 1 Harter Act*); ferner wurde ihm die Möglichkeit der Haftungsfreizeichnung für Ladungsschäden verwehrt, die daraus entstanden, dass notwendige Maßnahmen zur Sicherstellung der Seetüchtigkeit des Schiffes nicht ergriffen worden waren (z. B. nicht ordnungsgemäße Ausrüstung, Bemannung oder Verproviantierung; *sect. 2, Harter Act*). Waren allerdings alle nötigen Vorkehrungen getroffen, um die Seetüchtigkeit des Schiffes zu gewährleisten, so hatte dies die **Haftungsbefreiung** bei Schäden oder Verlust, die auf Fehler oder Irrtümer bei der Führung des Schiffes oder der Navigation zurückgingen („nautisches Verschulden“) zur Folge. Frei von der Haftungspflicht (- vorausgesetzt die Seetauglichkeit des Schiffes war sichergestellt -) blieb der Beförderer darüber hinaus auch bei Ladungsschäden, die den „*perils of the sea*“ (Gefahren der hohen See oder sonstiger schiffbarer Gewässer), anderen Naturereignissen (Erdbeben, Vulkanausbrüche), Handlungen von „*public enemies*“ oder der Beschaffenheit der Ware bzw. ihrer Verpackung zuzuschreiben waren. Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 137.



#### 2.4.2.2. Summenmäßige Haftungsbeschränkung der Verfrachterhaftung

Gleichzeitig stimulierte der *Harter Act* jedoch auch eine weitere Ausbreitung von Haftungsbeschränkungsklauseln im Transatlantikverkehr, speziell hinsichtlich einer **summenmäßigen Haftungsbeschränkung** zugunsten der Beförderer. Bereits ein aus dem Jahre 1734 stammendes englisches Gesetz begrenzte die Summe des von einem britischen Schiff zu ersetzenden Schadens auf einen Höchstbetrag.<sup>71</sup> Das Aufkommen von Werttarifen und die Bereitschaft der Ladungsbeteiligten, für die Beförderung höherwertiger Güter auch höhere Frachten zu zahlen, legte es dem Güterbeförderer nahe, den tatsächlichen Warenwert zu kennen, der jedoch vom Versender auch deklariert werden musste – ansonsten konnte sich der Verfrachter bei eintretender Einstandspflicht mit unangenehmen Überraschungen aufgrund erheblicher Folgeschäden konfrontiert sehen. Eine summenmäßige Beschränkung des vom Verfrachter zu tragenden Haftungsumfangs, die ab Mitte des 18. Jahrhunderts in den verschiedenen *Merchant Shipping Acts* Niederschlag fand (und im übrigen nach britischem Recht bis heute für Schiffe sämtlicher Nationalitäten gilt) wirkte gleichzeitig der Praxis der Verlager entgegen, immer größere Kollis zusammenzustellen (in einigen Häfen wurden Gebühren nicht nach Gewicht sondern nach Anzahl der Kollis berechnet), die aufgrund ihres Wertes ein erhebliches Risiko für den Verfrachter darstellten. Eine summenmäßige Haftungsbeschränkung kam im Rahmen der Beförderung nach Werttarif nunmehr dergestalt zum tragen, dass bei durchschnittlichem Frachttentgelt eine (begrenzte) Standardhaftung gewährt wurde, während sich der Verfrachter bei genauer Wertdeklaration durch die Ladungsbeteiligten zu einer umfassenden Haftung verpflichtete. Die Verlager zogen aus der Vermeidung einer gleichmäßigen Umlegung der verschiedenen Wert- bzw. Risikoklassen den Vorteil, dass nicht durchweg ein höheres Beförderungsentgelt gezahlt werden musste. Das Haftungsrisiko des Beförderers und der Warenwert wurden auf diesem Wege in ein angemessenes Verhältnis zueinander gesetzt; nebenbei blieb dem Wareneigentümer ein grundsätzlicher Mindestschutz erhalten.

Die formularmäßige Beschränkung der Haftungshöchstsummen im Seegütertransport kam in Deutschland etwa zeitgleich mit der Einführung von Haftungshöchstbeträgen bei der Eisenbahn auf, die seit 1840 Schadenersatzansprüche der Höhe nach begrenzten, soweit der Wert der transportierten Güter vom Verlager nicht angegeben war. Unbedingt hervorzuheben ist, dass sich die **per Klausel festgelegte Haftungsbeschränkung je Stück oder Gewichts-/Raumeinheit beträchtlich auf die Geschwindigkeit des Warenumschlags auswirkte**: einerseits ermöglichte die Schaffung bestimmter Haftungsgrenzen eine Typisierung und damit eine **Beschleunigung der Abfertigung von Gütern**; andererseits wurde dem Verfrachter die Berechenbarkeit seines eigenen Haftungsrisikos erleichtert, d. h. die Haftungsobergrenzen schützten ihn vor möglicherweise unverhältnismäßig hohen Ersatzforderungen. Neben rationalisierenden Effekten auf den Güterumschlag bewirkten festgeschriebene Haftungshöchstbeträge (die bei Bedarf um ebenso standardisierte Risikozuschläge erweitert werden konnten) demzufolge auch ein gleichzeitiges **Absinken der Transportkosten**: die Beförderer waren nicht länger gezwungen, sich über ihre summenmäßige Maximalhaftung hinaus zu versichern.<sup>72</sup>

Als Transformation Internationalen Einheitsrechts wurde eine summenmäßige Beschränkung der Verfrachterhaftung in Deutschland durch Ratifikation des auf der 10. Diplomatischen Seerechtskonferenz in Brüssel am 10. Oktober 1957 geschlossenen und 1968 in Kraft getretenen „Internationalen Übereinkommens über die Beschränkung der

<sup>71</sup> Vgl. ebd., S. 144. Die auf das Gesetz von 1734 zurückgehende Festlegung bestimmter Haftungsobergrenzen steht heute mit den Bestimmungen der Sec. 503 des MSA 1894 (i. d. F. des MSA 1958) in Kraft, die der *International Convention relating to the Limitation of the Liability of Owners of Seagoing Ships* vom 10. Oktober 1957 angepasst wurden. Vgl. dazu GILES, O. C. / KAHN-FREUND, O.: Merchant Shipping (Liability of Shipowners and Others) Act, 1958, in: The Modern Law Review 21 (1958), No. 6 [Nov.], S. 642-646.]

<sup>72</sup> Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 144 f.

Haftung der Eigentümer von Seeschiffen“ (*International Convention relating to the Limitation of the Liability of Owners of Sea-going ships*)<sup>73</sup> im Juni 1972 eingeführt.<sup>74</sup>

Aufgrund der verhältnismäßig niedrigen Haftungssummen geriet das Haftungsbeschränkungsabkommen von 1957 Anfang der 70er Jahre zunehmend in die Kritik. In mehreren Fällen entschieden Gerichte aufgrund eigenen Verschuldens der Reederei auf Durchbrechung der Haftungsbeschränkung, was erhebliche Rechtsunsicherheit hinsichtlich der Anwendung der mit dem Übereinkommen von 1957 getroffenen Haftungshöchstgrenzen nach sich zog. 1976 erfolgte daraufhin eine erhebliche Erhöhung der Haftungsgrenzen (in einigen Fällen bis zu 250-300 Prozent) durch die *Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims* (LLMC) der IMO („Internationales Übereinkommen über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen vom 19. November 1976“)<sup>75</sup>, die am 1. Dezember 1986 international in Kraft trat, und mit dem zweiten Seerechtsänderungsgesetz vom 25. Juli 1986 auch in das deutsche Recht übernommen wurde.

#### **2.4.2.3. Bemühungen um eine internationale Übereinkunft zur Frage der Verfrachterhaftung im Falle kommerziellen oder nautischen Verschuldens**

Trotz der Tatsache, dass mit Verabschiedung des *Harter Act* kein *internationales* Abkommen über die Beschränkung der Freizeichnungsklauseln in den Konnossementen zustande kam, wurde das vom amerikanischen Kongress gebilligte Gesetz weltweit zu einem vieldiskutierten Gegenstand und gelangte im Rahmen intensiver Bemühungen um eine staatenübergreifende Einigung zur Frage der Verfrachterhaftung in der Seeschifffahrt zu erheblicher Bedeutung.

**1900** kam eine **internationale Konferenz der Seeversicherer in Paris**<sup>76</sup> überein, künftig die **Freizeichnung der Reeder in den Konnossementen nur noch für nautisches Verschulden anzuerkennen**, die Tragung des durch weitergehende Klauseln entstehenden Mehrrisikos dagegen abzulehnen, insbesondere bei Schäden infolge kommerziellen Verschuldens (Haftung des Verfrachters für das Vorliegen von See- und/oder Ladungsuntüchtigkeit des Schiffes; in Deutschland zwingendes Recht nach § 559 HGB). **Bereits 1882** hatte die Association for the Reform and Codification of the Law of Nations, später: International Law Association (ILA), den **Entwurf eines Standard-Konnossements** gebilligt, **bei dem der Verfrachter für kommerzielles Verschulden haftbar gemacht werden konnte**, d. h. seine

<sup>73</sup> Bereits 1924 wurde im Rahmen einer Brüsseler CMI-Konferenz ein (summenmäßiges) Haftungsbeschränkungsübereinkommen getroffen („Übereinkommen vom 25. August 1924 über die Beschränkung der Haftung der Eigentümer von Seeschiffen“), dem jedoch nur geringer Erfolg beschieden war; vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 32.

<sup>74</sup> Zur Deckung der seerechtlichen Reederhaftung nach den ADS vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 231 ff. In Deutschland wurde bis zur Adaption des Brüsseler Übereinkommens durch das Erste Seerechtsänderungsgesetz (1. SÄG) von 1972 die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen (Reederhaftung) gemäß dem sogen. Exekutionssystem gehandhabt; danach haftete der Reeder im Regelfall mit dem Schiffsvermögen (d. h. mit dem Schiff und der auf der jeweiligen Reise verdienten Fracht), jedoch nur in Ausnahmefällen auch persönlich (z. B. im Falle persönlichen Verschuldens). Seit Einführung des 1. SÄG gilt in Deutschland das aus dem englischen Recht stammende und durch das Brüsseler Übereinkommen von 1957 in das internationale Recht eingeführte Summenhaftungssystem, bei dem für die Haftung eine nach der Schiffsgröße bemessene, vom tatsächlichen Wert des Schiffes aber unabhängige Haftungshöchstsumme festgelegt wird. Daneben existiert weiterhin das nordamerikanische Werthftungssystem, bei dem der Reeder mit seinem gesamten Vermögen, jedoch begrenzt auf den Wert des jeweiligen Schiffsvermögens haftet; vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 209. Die im Brüsseler Haftungsbeschränkungsübereinkommen von 1957 vorgesehenen Verwendung des Poincaré-Frankens, die durch die Geldwertverschlechterung zu gering gewordenen Haftungssummen und die problematischen Stellung des Übereinkommens gegenüber den späteren IMCO-Ölhaftungsübereinkommen ließ bereits wenige Jahre später eine Revision unausweichlich erscheinen, die mit dem „Übereinkommen vom 19. November 1976 über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen“ (International Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims) verwirklicht wurde, und von Deutschland als Haftungsbeschränkungs-Übereinkommen von 1976 (HBÜ) abgeschlossen worden ist. Das HBÜ wurde im Rahmen des 2. SÄG mit Wirkung zum 1. September 1987 in das deutsche Recht übernommen; vgl. ebd., S. 211.

<sup>75</sup> Vgl. Internet-Auftritt der INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION: Conventions: Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims (LLMC), 1976, URL: [http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc\\_id=664&topic\\_id=256](http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc_id=664&topic_id=256) [Stand: 27.11.2007].

<sup>76</sup> Die von 1921 bis 1933 amtierende Generalsekretärin des ITVV, Margareta Frenzl, bezeichnete die 1900 vom Comité des Assureurs Maritimes in Paris zusammengerufene Konferenz als Höhepunkt der im letzten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts bestehenden Bemühungen um eine internationale Zusammenarbeit der Seeversicherer, vgl. FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924, S. 53. Ein Abdruck der offiziellen Protokolle aller drei Sitzungstage der Pariser Konferenz findet sich in Übersetzung an folgender Stelle: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 40 vom 10. Oktober, S. 537-538.

Freizeichnungsmöglichkeiten wurden erheblich eingeschränkt. Das Standard-Konnossement konnte sich allerdings aufgrund des Widerstands der Reeder in der internationalen Praxis nicht durchsetzen,<sup>77</sup> woraufhin die U.S.A. im Alleingang die heimischen Ladungsinteressen zu stärken versuchten und 1893 schließlich den Harter Act verabschiedeten. Bemerkenswerterweise kam der Entwurf der ILA aus Sicht der Versicherer – namentlich des I.T.V.V. – den Verfrachterinteressen offenbar noch in zu hohem Maße entgegen:

*"In Betreff der Beseitigung der im Seeverkehr so lästigen unbilligen Connossements-Clauseln haben wir [der I.T.V.V. – K. U.] mit dem Amerikanischen National Board of Marine Underwriters in Verkehr gestanden. Es ist Ihnen bekannt, dass das von der Londoner Association unter übergrosser Berücksichtigung der Englischen Rhederei-interessen aufgestellte sogenannte Liverpooler Connossements-Formular, welches im Jahre 1882 von unserer General-Conferenz in abfälligem Sinne discutirt worden ist, den heftigsten Widerstand, namentlich in den Handelskreisen der vereinigten Staaten Nordamerikas, wachgerufen hat. Die Rheder haben sich auch in diesem Lande zu keinen Concessionen bewegen lassen, und es ist deshalb der New-Yorker Handelskammer mit einem Antrage auf gesetzliche Regelung der Frage an den Congress der Vereinigten Staaten herangetreten, welcher denselben günstig aufgenommen hat. Der Congress hat eine Special-Commission eingesetzt, welche eine Gesetzes-Vorlage aufgestellt hat, Inhalts deren von einem näher zu bestimmenden Zeitpunkte ab kein in- oder ausländisches Seeschiff aus einem Nord-Amerikanischen Hafen ausklarirt werden darf, welches nicht den Nachweis führt, dass der Inhalt seiner Connossemente den gesetzlichen Erfordernissen entspricht. Gleichzeitig hat das Nord-Amerikanische Staats-Ministerium sich durch Vermittelung des Londoner Gesandten an das Britische Cabinet gewandt, um dieses zu gemeinschaftlichem Handeln aufzufordern. Wir haben es nun übernommen, das Institute of London Underwriters zu verständigen, damit dieses bei seiner Regierung in gleichem Sinne vorstellig werde und haben ferner an das Auswärtige Amt des Deutschen Reiches über Das, was vorgeht, berichtet. Ausserdem ist der Weg der privaten Selbsthülfe betreten worden, indem die New-Yorker Productenbörse einen Gegenentwurf gegen das Liverpooler Formular veröffentlicht hat, welches derzeit den Amerikanischen Handelskreisen zur Berathung übergeben ist. es liegt in der Absicht, später dieses Formular an autoritativer Stelle zu deponiren, und ihm die Kraft einer bestehenden Handels-Usance für den Exporthandel zu verleihen. Leider ist auf dem Continent eine gleiche Rührigkeit in dieser Frage noch nicht wahrzunehmen. [...]"*<sup>78</sup>

Die durch entsprechende Urteile U.S.-amerikanischer und belgischer Gerichte zunächst bekräftigte Annahme, dass durch die Freizeichnung des Reeders nur die Beweislast umgekehrt werde, d. h. im Schadensfall der Befrachter dem Reeder sein Verschulden als Schadensursache nachweisen müsse, die Freizeichnung selbst aber als Verstoß gegen die guten Sitten angesehen werden müsse, wurde durch Entscheidungen von höchster Instanz widerlegt. Damit **verschlechterte sich die Lage der Versicherer**, was u. a. anhaltenden Widerstand seitens des I.T.V.V. hervorrief.<sup>79</sup> Selbst wenn die Assekuradeure die Freizeichnungsklauseln nicht ausdrücklich im Rahmen des Versicherungsvertragsabschlusses (durch entsprechend hinzugefügte Klauseln) anerkannten, so wagten sie es doch nicht, ihren Kunden die Deckung dafür zu versagen, dass die Reeder ihre Haftung nahezu beliebig im privaten Frachtvertrag einschränkten, um nicht durch die solchermaßen im Schadenfall auftretenden Deckungslücken die Interessen ihrer Versicherungsnehmer schwer zu schädigen.<sup>80</sup> Der Pariser Beschluss zu den Konnossementsklauseln (Änderung der gesetzlichen Vorschriften über den

<sup>77</sup> Versuche, eine in beiderseitigem Interesse ausgewogene, einheitliche Regelung auf internationaler Ebene zu schaffen, schlugen während der letzten beiden Jahrzehnte des 19. Jahrhunderts immer wieder fehl. Weder im Rahmen der Konferenzen der 1873 ins Leben gerufenen *Association for the Reform and Codification of the Law of Nations* (1882 in Liverpool, 1885 in Hamburg und 1893 in London), noch anlässlich der Seerechtskongresse in Antwerpen (1885) und Brüssel (1888) gelang es, die Unstimmigkeiten auszuräumen und zu einem zufriedenstellenden Übereinkommen zu gelangen. Als Vorbild aller Bemühungen um einen Interessenausgleich bezüglich der Befördererhaftung kann die zwischen britischen Im- und Exporthäusern und den an der Suezkanalfahrt beteiligten Reedereien geschlossene „*Eastern Bill of Trading*“ angesehen werden, die als Kompromiss zwischen den Interessen der Ladungsbeteiligten und der Verfrachter eine Haftungsbefreiung der Beförderer im Fall nautischen Verschuldens, aber ihre Haftungspflicht bei nicht ordnungsgemäßer Stauung oder Behandlung der Ladung enthielt. Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 136.]

<sup>78</sup> ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 15 (1884), Nr. 43 vom 8. November, S. 589 f. Vgl. in diesem Zusammenhang auch WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. I, No. 15 vom 3. November, S. 216 f.

<sup>79</sup> Der I.T.V.V. vertrat die Ansicht, „[...] dass derjenige, der für andere Geschäfte auszuführen übernimmt, deren Ueberwachung niemandem sonst möglich ist, für die durch Vergehen seiner Erfüllungsgehilfen verursachten Schäden haftbar sein muss.“ Vgl. FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924, S. 54.

<sup>80</sup> Vgl. ebd.

Frachtvertrag im Seerecht dahingehend, dass man die Verfrachterhaftung für nautisches Verschulden der Besatzung überhaupt beseitigte und es gleichzeitig gesetzlich unmöglich gemacht wurde, sich von der Haftung für kommerzielles Verschulden zu befreien)<sup>81</sup> gelangte allerdings vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs nicht in der gewünschten Weise zur Inkraftsetzung.<sup>82</sup>

Die ILA versagte dem Ansinnen der Seeversicherer ihre Unterstützung, da sie kein für die Durchsetzung einer zwingenden Gesetzgebung erforderliches öffentliches Interesse in dem Beschluss erblickte. Vielmehr vertrat sie den Standpunkt, es handele sich um ein „reines Assekuranzproblem [...], das zu lösen den Versicherern durch Verständigung untereinander überlassen bleiben müsse.“<sup>83</sup> Die zur Umsetzung des Pariser Beschlusses erforderliche Einigung mit den Reedereien kam nicht zustande, weil die Reeder durch den durch sie zu tragenden erhöhten Haftungsumfang Wettbewerbsnachteile befürchteten, solange sich die Umsetzung des Pariser Beschlusses lediglich auf einzelne Staaten beschränkte, nicht aber international Anerkennung fand.<sup>84</sup>

Staatlich subventionierten Dampferlinien, die gemäß ihrer Verfrachtungsbedingungen zur Haftung im Falle kommerziellen Verschuldens verpflichtet waren,<sup>85</sup> oder Reedereien, die (gegen Berechnung erhöhter Prämiensätze) eine entsprechende Selbstverpflichtung eingingen, konnten vor Einführung der Haager Regeln durch die international uneinheitliche Regelung der Verfrachterhaftung erhebliche **Wettbewerbsnachteile** entstehen. In diesem Sinne argumentierte eine Denkschrift des I.T.V.V. zur Haftung des Seeverfrachters für Verschulden der Schiffsbesatzung im Jahre 1906:

*„[...] Infolge der unbeschränkten Vertragsfreiheit entsteht eine illoyale Konkurrenz; die billig denkenden Reedereien, welche sich verpflichtet fühlen, ihre Haftpflicht gegenüber den Befrachtern in gerechter Weise abzugrenzen, und ferner die subventionierten Dampferlinien, die ihre Haftpflicht für kommerzielles Verschulden nicht einschränken dürfen, kommen ihren Konkurrenten gegenüber, welche sich im weitesten Umfange von ihrer Haftpflicht befreien und infolgedessen billigere Frachten offerieren können, in eine schwierige Lage. [...]“*<sup>86</sup>

Der I.T.V.V. proklamierte dementsprechend den Schulterchluss zwischen Versicherern und solchen Verfrachtern, die – gezwungenermaßen oder freiwillig – auf den vollständigen Ausschluss ihrer Haftungsverpflichtung in den Konnossementen verzichteten.<sup>87</sup> Da insbesondere englische Gerichte die Anerkennung einer Beschneidung

<sup>81</sup> Die von der Konferenz am 20. September 1900 verabschiedete Resolution hatte folgenden Wortlaut (zit. n. der Übersetzung des Protokolls, abgedruckt in: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 40 vom 10. Oktober, S. 537): „Die Konferenz beschließt die Aufnahme nachstehender Clausel in die Policen, betreffend Güterversicherung: die Versicherer übernehmen keinerlei Haftung für die Folgen der in die Connossemente oder Charte-Partien aufgenommenen Clauseln, sofern sie den Rheder von seiner Haftpflicht für die gewöhnlichen – geschäftlichen – Fehler und Versehen des Capitains und der Mannschaft, wie solche im gesetzte der Vereinigten Staaten vom 13. Februar 1893, genannt Harter-Act, angegeben sind, befreien. Die Versicherer übernehmen dagegen die Befreiungs-Clauseln, soweit sie die nautischen Fehler bei der Navigirung des Schiffes betreffen.“

<sup>82</sup> Allerdings kamen teilweise Übereinkünfte zwischen Versicherern und Reedern auf einzelstaatlicher Ebene zustande. So erklärten sich z. B. 1912 die wichtigsten deutschen Reedereien bereit, künftig für *ausgehende* Warentransporte ein Einheitskonnossement zur Anwendung zu bringen, in dem die Reeder grundsätzlich zur Übernahme der Haftpflicht für kommerzielles Verschulden verpflichtet wurden – allerdings mit der Einschränkung, dass eine Haftung des Reeders für Diebstahlschäden nur dann bestand, wenn der Diebstahl durch die Mannschaft des eigenen Schiffes verübt worden war. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 39 vom 25. September, S. 544.

<sup>83</sup> Vgl. FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924, S. 55.

<sup>84</sup> So verlangten die Handelskammern der deutschen Hansestädte die internationale Regelung der Verfrachterhaftung; in Frankreich hingegen befürwortete man einen Alleingang ohne Rücksicht auf andere Länder. Die im Juli 1903 in Kopenhagen zusammengetretene Nordische Schifffahrtsversammlung schließlich empfahl den Regierungen von Norwegen, Schweden und Dänemark, ihre Gesetzgebung im Sinne des Pariser Beschlusses nur dann zu ändern, wenn wenigstens ein Mitgehen von Deutschland und Frankreich gesichert schien; der kurze Zeit später in Kopenhagen zusammengetretene dänische Handelstag (dem Delegierte aus Norwegen und Schweden beiwohnten) legte den Staatsregierungen jedoch ein selbständiges Vorgehen in dieser Frage nahe. Vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 27 (1903), Nr. 38 vom 30. September, S. 485 f. Die hauptsächlich aufgrund des Widerstands der Reeder und der ablehnenden Haltung der britischen Regierung wiederholt aufgeschobene Durchführung des Pariser Beschlusses veranlasste den ITVV 1906 zu einer Denkschrift, die erneut die Ansicht des Verbandes unterstrich, eine gegenüber dem herrschenden Rechtszustand erweiterte Haftung der Reeder (bei kommerziellem Verschulden) als gerechtfertigt und vertretbar anzusehen, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 30 (1906), Nr. 33 vom 22. August, S. 433.]

<sup>85</sup> Ladungsschäden aufgrund kommerziellen Verschuldens wurden z. B. von den großen deutschen Linien aufgrund von Verfrachtungsbedingungen übernommen, die gemäß bestehender Subventionsverträge der Genehmigung durch den Reichskanzler unterlagen.

<sup>86</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 30 (1906), Nr. 33 vom 22. August, S. 433.

<sup>87</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 30 (1906), Nr. 33 vom 22. August, S. 433: „Die Bestrebungen, dem Reeder durch zwingende Gesetzesvorschrift die Freizeichnung von der Haftpflicht für kommerzielles Verschulden der Schiffsbesatzung zu

der uneingeschränkten Vertragsfreiheit gemäß Common Law verweigerten, sah der I.T.V.V. die einzige Möglichkeit zur Durchsetzung einheitlicher Haftungsnormen im konsolidierten Vorgehen der kontinentalen Seefahrtsnationen:

*„[...] Die Gefahr, dass durch die Annahme einer zwingenden Vorschrift die Handelsschifffahrt der betreffenden Staaten in ihrer Konkurrenzfähigkeit gegenüber ausländischen Reedereien geschädigt werden würde, besteht bei gleichzeitigem Vorgehen der hauptsächlichsten kontinentalen Staaten nicht. Denn die ausländischen, namentlich englischen Reedereien würden sowohl beim Export- wie beim Importverkehr mit kontinentalen Häfen zur Anerkennung der auf dem Kontinent geltenden gesetzlichen Bestimmungen angehalten werden können. Auf den Verkehr zwischen ausländischen Häfen würde die fragliche Gesetzgebung überhaupt keine Anwendung finden, so dass auch in dieser Beziehung die kontinentalen den auswärtigen Reedereien gleichständen.“<sup>88</sup>*

Zur **Illustration** der in den Augen der Versicherer verständlicherweise unhaltbar erscheinenden Zustände im Warentransportgeschäft, wie sie sich – trotz einer bereits seit Jahrzehnten (I) anhaltenden Diskussion um die Begrenzung der Freizeichnungsmöglichkeiten durch die Verfrachter auf internationaler Ebene und der U.S.-amerikanischen Initiative von 1893 – offenbar v. a. in Übersee noch kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs darstellten, sei an dieser Stelle eine zeitgenössische Schilderung über die **hohe Zahl von Diebstählen im argentinischen Außenhandelsverkehr** aus dem Jahre 1913 zitiert:

*„Was die Warendiebstähle betrifft, so mehren sich diese in erschreckendem Umfange. Ja, die Leichtigkeit, mit der die Transporteure sich fast stets ihrer Verantwortung entziehen können, fördert offensichtlich noch die Lässigkeit in der Ueberwachung bei Einnahme der Ladung und auf der Fahrt. [...] Es sei noch hervorgehoben, dass der Versicherer, auch wenn die Reederei haftet, den Wert ersetzen muss, der die im Konnossement angegebene Summe übersteigt. Festzunageln ist ferner das Gebaren einer gewissen Schifffahrtsgesellschaft, die jede Zahlung für eine festgestellte Beschädigung aufschiebt, bis der Empfangsberechtigte auf der Originalfaktura bescheinigt hat, dass die Waren versichert sind, und dann unter Berufung auf diese Bescheinigung jede Zahlung für die nachweislich an Bord erfolgte Beschädigung ablehnt. Durch diesen Akt der Willkür, gegen den bis jetzt noch kein energischer Gegenstoss erfolgt ist, sinkt die Verantwortlichkeit der Transporteure nach und nach auf Null, während die Diebstähle in entgegengesetztem Verhältnisse zunehmen. Die von den Reederei-Agenturen erfundenen Ausreden haben derartig Schule gemacht, dass man sie stellenweise schon als Rechtsgrundsätze aufstellen will. Nachgiebigkeit gegen die Schifffahrtsgesellschaft ist da nicht am Platze, vielmehr sollte man sich wie in Europa das Rückgriffsrecht gegen sie verschaffen. Andererseits wäre aber auch – gerade unter den obwaltenden Zuständen – ein ernster Druck auf die Absender angebracht, auf dass sie den betreffenden Klauseln gemäss die Kolli künftighin an den Enden und nicht wie bislang meistens nur in der Mitte durch eiserne Bandstreifen oder durch Eckenklammern sichern.*

*Ähnlich wie die Diebstähle mehren sich unausgesetzt die Verluste beim Löschen der Ladung, ohne dass eine Forderung auf Schadenersatz durchzusetzen wäre. Die Kapitäne bestreiten jedes Verschulden und behaupten in einem vor ihren eigenen Leuten aufgenommenen Protokolle, dass durch die Wellen eines vorbeifahrenden Schiffes der Sturz ins Wasser verursacht worden sei. Möglich ist dies nur für das wenig geschützte Darte Nord bei starkem Winde, dagegen nicht in den*

---

*untersagen, entsprechen dem Wunsche der Ladungsversicherer und werden von denselben auf das lebhafteste unterstützt. Denn der jetzige Zustand, wonach der Warenversicherer in der Regel auch für die Konnossementsklauseln eintritt, durch welche sich der Reeder von der Haftung für kommerzielles Verschulden der Schiffsbesatzung freizeichnet, ist unhaltbar. Das kommerzielle Verschulden stellt ein Risiko dar, welches von der Warentransport-Versicherung ihrer technischen Grundlage gemäss rationellerweise gar nicht übernommen werden kann. Bei der geschäftlichen Vertretung des Reeders, insbesondere bezüglich der Sorge für die Seetüchtigkeit des Schiffes und für ordnungsmässige Empfangnahme, Aufbewahrung an Bord und Ablieferung der Frachtgüter ist zwar der Reeder in der Lage, sich durch geeignete Kontrollmassregeln, durch strenge Disziplin usw. gegen Schäden zu schützen, während der Versicherer, als am Frachtvertrage gänzlich Unbeteiligter, keinerlei Einfluss auf die Verringerung des Risikos hat. Hiernach müssen die Schäden infolge kommerziellen Verschuldens der Schiffsbesatzung bei Tragung durch den Versicherer zahlreicher und schwerer sein als bei Tragung durch den Reeder. [...]“ Ein von EMIL BOYENS (Verfasser des zweibändigen zeitgenössischen Standardwerks „Das deutsche Seerecht: auf Grund d. Kommentars von William Lewis unter Berücks. ausländ. Seerechte“, Leipzig 1897-1901) an den 28. Deutschen Juristentag (10.-12. September 1906 in Kiel) erstattetes Gutachten war in diesem Zusammenhang zu dem Schluss gekommen, „dass die Erstreckung der Negligenceklausel [„Negligence Clause“, dt. Fahrlässigkeitsklausel: im Chartervertrag vereinbarter Haftungsausschluss des Verfrachters für solche Schäden, die durch nautisch-technisches Verschulden seiner Besatzung bei der Navigation des Schiffes entstanden sind. – K. U.] über das Gebiet des nautischen Verschuldens hinaus auf Fehler in betreff der unmittelbaren Obsorge für die Ladung während der Reise zu „üblen Zuständen“ führe. Dadurch wachse die Gefahr für die Ladung wirklich, und dieses gesteigerte Gefährdungsmoment verursache eine „Gefährdung des Volksvermögens und einen allgemeinen wirtschaftlichen Nachteil“. [...]“; vgl. ebd.*

<sup>88</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 30 (1906), Nr. 33 vom 22. August, S. 433. Wettbewerbsgründe waren schließlich auch nach der Verabschiedung der Haager Regeln ein Grund dafür, dass einzelne Staaten eine Ratifizierung des Abkommens auf Jahre hinaus verzögerten, so z. B. Deutschland, vgl. auch Anmerkung 95.

*Hafenbassins. Über diese sonderbaren Schadenfälle werden ebenso sonderbare Protokolle aufgenommen. Unbedingt erforderlich wäre es, das Protokoll nicht von den am Unfälle beteiligten Personen, sondern durch staatliche oder seeamtliche Beamte im engen zeitlichen Zusammenhange mit dem Schadenfalle aufnehmen und noch an demselben Tage der Präfektur oder einem Notar vorlegen zu lassen. Die Zustellung an den Warenempfänger müsste gleichfalls baldigst erfolgen und nicht wie bisher meistens erst nach 2 bis 3 Wochen oder erst nach Abfahrt des betreffenden Dampfers. Über die Zuverlässigkeit des jetzt noch üblichen Protokolles, dem übrigens keinerlei Rechtskraft beizumessen ist, orientiert die gewohnheitsmässige Redensart: „Was fehlt, ist ins Wasser gefallen.“ [...]“<sup>89</sup>*

#### **2.4.2.4. Vom Harter Act zu den Haager Regeln: weltweite Überkapazitäten der Handelstonnage schwächen die Position der Beförderer gegenüber den Ladungsinteressenten und Versicherern**

Die konkret zu benennenden Ursachen, die zum Erlass des amerikanischen *Harter Act* von 1893 führten, reichen auf die Mitte des 19. Jahrhunderts zurück. Etwa seit diesem Zeitpunkt standen in der internationalen Handelsschifffahrt wenigen Großreedereien auf der Ladungsseite eine Vielzahl von Versendern gegenüber, zu deren Schutz die Vereinigten Staaten als ein Land mit überwiegenden Ladungsinteressen eine Beschränkung der Haftungsfreizeichnung der Transporteure zu erwirken suchten. Die U.S.-amerikanischen Ladungsbeteiligten, die in wachsender Abhängigkeit insbesondere zu englischen Großreedereien standen, welche den Linienverkehr im Seehandel mit den Vereinigten Staaten quasi unter sich ausmachten, sahen sich laufend mit Nachteilen konfrontiert die ihnen dadurch entstanden, dass die englische Schiffsseite massiven Gebrauch von Freizeichnungsklauseln in den Konnossementen machte. Zwar gewährten die U.S.-Gerichte den heimischen Ladungsinteressenten Unterstützung, da sie dem Verfrachter als *Common Carrier* im Sinne des amerikanischen Seehandelsrechts eine Freizeichnung von der Haftung für Fahrlässigkeit und der Verpflichtung zur Stellung eines lade- und seetüchtigen Schiffes nicht gestatteten. Demgegenüber konnten die amerikanischen Ladungsbeteiligten jedoch nicht darauf rechnen, dass ihnen dieser Schutz auch vor europäischen (schon gar nicht den britischen) Gerichten eingeräumt wurde.<sup>90</sup> Darüber hinaus bestand nicht einmal innerhalb der Vereinigten Staaten flächendeckende Rechtssicherheit, da man sich **in New York nicht dem Standpunkt des Supreme Court anschloss** und vielmehr **im Sinne der britischen Auffassung einer unbeschnittenen Zulässigkeit der Freizeichnungsklauseln** in den Konnossementen zustimmte.<sup>91</sup>

Nach Beendigung des Ersten Weltkriegs verkehrte sich die Situation allerdings ins Gegenteil. Das aus dem weltweiten Protektionismus und der Verschiebung der Warenströme resultierende geringere Welthandelsvolumen erzeugte bei gleichzeitigem Anwachsen der Welthandelsflotte ein massives **Überangebot an Ladungskapazitäten**. Konsequenterweise befanden sich nun die Ladungsinteressenten im internationalen Seehandel in einer stärkeren Machtposition; die Transporteure oder Beförderer aber, deren Ladekapazitäten nicht ausgelastet waren, fanden sich in der andienenden Rolle wieder. Sie verfügten nicht mehr über die Position, die es ihnen zuvor erlaubt hatte, die rechtlichen Abläufe und die logistische Praxis nach ihren Vorstellungen zu lenken. Vielmehr mussten sie sich den Wünschen der Ladungsinteressenten, aber auch der Versicherer unterordnen, und fanden keine Möglichkeit mehr, deren Interessen an einer staatenübergreifenden Vereinheitlichung der rechtlichen Voraussetzungen im internationalen Seehandel und einer Beschränkung der Freizeichnungsmöglichkeiten der Verfrachter zu blockieren.<sup>92</sup>

<sup>89</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 50 vom 17. Dezember, S. 682 f.

<sup>90</sup> Die englische Rechtsprechung waren dem Supremat der Privatautonomie derart stark verpflichtet, dass sie eine Subordination der strikten Befördererhaftung bei Schäden aufgrund eigener Fahrlässigkeit des Verfrachters zuließ; vgl. O'HARE, C. W.: Cargo Dispute and the Hamburg Rules, in: The International and Comparative Law Quarterly 29 (1980), No. 2/3 [Apr.-Jul.], S. 219-237, hier: S. 219 f.

<sup>91</sup> Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 135 f.

<sup>92</sup> Vgl. ebd., S. 149.

#### 2.4.2.5. Die Haager Regeln

Zugleich hat sich im Verlauf des 20. Jahrhunderts die Verfrachterhaftung zunehmend verschärft. Vielfach kann heute die Haftung des Reeders in bestimmten Fällen nicht durch Rechtsgeschäft im voraus ausgeschlossen oder beschränkt werden. Solche Einschränkungen des rechtskonstituierenden Charakters der Seeversicherungspolice sind international seit 1924 durch Bestimmungen der Haager Regeln (*Hague Rules* bzw. seit dem 1968er Änderungsprotokoll *Hague-Visby Rules; International Convention for the Unification of Certain Rules of Law relating to Bills of Lading*), darauf aufbauend, ergänzend oder Teile der Haager Regeln von 1924 einschließlich auch durch nationales Recht (so z. B. in Deutschland durch § 662 HGB) gegeben.<sup>93</sup>

Prinzipiell haftete der Reeder bei vertraglicher Übernahme eines Gütertransports gegenüber den Ladungsbeteiligten (Verfrachterhaftung), es sei denn, dass der Schaden auf Umstände höherer Gewalt, aber auch einige andere Gründe wie Feindeinwirkung, inneren Verderb und Havarie-grosse zurückzuführen war. Die Reeder besaßen jedoch bis 1924 die Möglichkeit der Freizeichnung, d. h. des vertraglichen Ausschlusses aller gegen sie zu erhebenden Haftungsansprüche. Freizeichnungstatbestände mussten allerdings ausdrücklich benannt werden.

Die Haager Regeln von 1924 stellen den ersten Versuch dar, ein internationales Abkommen über einheitliche Haftungsregeln (Haftungsminimum) des Verfrachters gegenüber dem Befrachter bei Verschiffungen zu erzielen, denen ein Konnossement zu Grunde liegt. In den Haager Regeln spiegelt sich unmittelbar der Kompromiss des U.S. Harter Act wieder, wonach der Beförderer unter Beibehaltung der Freizeichnungsmöglichkeiten nach dem Common Law das Risiko für kommerzielles Verschulden, die Ladungsseite für das nautische Verschulden zu tragen hat.<sup>94</sup>

Gemäß den Statuten des Abkommens das am 25. August 1924 in Brüssel unterzeichnet wurde<sup>95</sup>, haftet der Verfrachter bei Verlust oder Beschädigung von Waren, die z. B. aus der See- und Ladungsuntüchtigkeit des befördernden Fahrzeugs oder mangelnder Sorgfalt auf dem Transportweg (z. B. durch menschliches Versagen verursachte Unfälle, die auf eine nicht ordnungsgemäße Bemannung des Schiffes zurückzuführen sind, und bei denen einwandfrei eine Schuld der Besatzung nachgewiesen werden kann) herrühren. Im Umkehrschluss kann der Verfrachter die gegen ihn erhobenen Haftungsansprüche bei durch menschliches Versagen verursachtem Verlust der beförderten Güter abweisen, sofern er nachweist, dass sich das Schiff und seine Besatzung in einem seetüchtigen Zustand befunden haben. Das mit den Haager Regeln getroffene Übereinkommen, das auf der Grundlage eines Entwurfs des Comité Maritime International (CMI) zwischen Reedern, Verfrachtern und Seeversicherern getroffen wurde, beschränkte erstmals die Möglichkeiten der Reeder, sich freizuzeichnen, sprich von der Haftung zu befreien. Für den Warentransport im internationalen Schiffsverkehr stellen die Haager Regeln bzw. die Haag-Visby-Regeln die mit Abstand bedeutendsten Haftungsnormen dar.

Ursprünglich lag dem bereits 1921 auf einer in Den Haag abgehaltenen Konferenz der ILA ausgearbeiteten Entwurf eine Vorlage des *Imperial Shipping Committee* zugrunde, die nach dem Vorbild des kanadischen *Carriage of Goods on Water Act* zur Behandlung der Konnossementsfreizeichnungen entstanden war. Durch die Verschiebung des Kräfteverhältnisses zwischen Ladungsbeteiligten und Verfrachtern (s. o.), nicht zuletzt

<sup>93</sup> Vgl. JAHRMANN, F.-ULRICH: Außenhandel, 10. überarb. u. erw. Auflage (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft; hrsg. von Klaus Olfert), Ludwigshafen (Rhein) 2001, S. 193.

<sup>94</sup> Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 150.

<sup>95</sup> Im Rahmen einer diplomatischen Seerechtskonferenz wurde den Haager Regeln die Form eines Staatsvertrags gegeben. Nach Erreichen der erforderlichen Anzahl von Unterzeichnern traten sie 1931 in Kraft. Deutschland unterzeichnete das Abkommen am 24. August 1925; die Haager Regeln wurden 1937 in das deutsche HGB eingearbeitet. Eine Ratifikation erfolgte von deutscher Seite allerdings erst 1939, da bis zu diesem Zeitpunkt erhebliche Widerstände seitens der (privaten) Reederinteressen bestanden, die z. T. auf der Bedeutung des Ostseehandels gründeten: man scheute diesbezüglich den Alleingang, da die skandinavischen Staaten ebenfalls erst Ende der 30er Jahre dem Abkommen beitraten (vgl. TAB. 1: Haftungsbegrenzung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (I): vergleichende Übersicht der gesetzlich bestimmten Haftungsgrenzen in den einzelnen dem Abkommen beigetretenen Staaten (1954)). Die Bestimmungen des „Internationalen Abkommens zur Vereinheitlichung der Regeln über Konnossemente“ traten in Deutschland am 1. Januar 1940 in Kraft.

aber auch aufgrund einer Zusage an die Dominions, deren Export- und Ladeinteressen als Gegenleistung für die gewährte Kriegsunterstützung zu verbessern, erklärten sich die bislang einer staatenübergreifenden Regelung zur Beschränkung der Verfrachterhaftung ablehnend gegenüber stehenden Briten zu weitreichenden Zugeständnissen bereit. Aus Furcht, ein weiteres Verharren auf dem bisherigen Standpunkt könne die Wettbewerbsfähigkeit und damit die eigene Führungsstellung britischer Reederinteressen am Markt gefährden, drängte die britische Seite (hauptsächlich Reederinteressen vertretend) auf eine unbedingt internationale Lösung. Eine von der ILA ausgesprochene Empfehlung zur freiwilligen Übernahme der erarbeiteten Konnossementsregeln scheiterte v. a. am Widerstand deutscher, niederländischer und skandinavischer Reeder.<sup>96</sup>

Mehr noch als das unilaterale Vorgehen der sich nach Kriegsende bezüglich ihrer Seeinteressen in einer völlig veränderten Machtposition befindlichen U.S.A. zwangen die Verladerinteressen der Dominions zur internationalen Kompromissbildung. Neuseeland, Australien und Kanada hatten bereits (teils lange) vor Kriegsausbruch Statuten nach Vorbild des Harter Acts verabschiedet,<sup>97</sup> mit denen sie die Freizeichnungsmöglichkeiten der Verfrachter beschränkten. Anfang der 20er Jahre folgte eine ganze Anzahl europäischer, afrikanischer und asiatischer Staaten diesem Vorbild

#### 2.4.2.6. Die Haag-Visby-Regeln

Ende der 50er Jahre erwies sich die mit dem Übereinkommen der Haager Regeln geschaffene Rechtseinheit als revisionsbedürftig. Neben einer Reihe von **Änderungswünschen**, die von einzelnen Beitrittsländern geäußert wurden<sup>98</sup>, stellte sich als wesentlicher Grund das **Versagen der Haftungsbeschränkung auf 100 Gold-Pfund** je beförderter Packung oder Einheit dar, da sich eine Umrechnung des Pfund-Betrages in die Währungen der Mitgliedsstaaten aufgrund der gegenüber 1924 verloren gegangenen Parität (vgl. TAB. 1: Haftungsbeschränkung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (I): vergleichende Übersicht der gesetzlich bestimmten Haftungsgrenzen in den einzelnen dem Abkommen beigetretenen Staaten (1954) und TAB. 2: Haftungsbeschränkung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (II): Versagen der Haftungsbeschränkung durch Paritätsverlust (1954)) mehr und mehr als unpraktikabel herausstellte.<sup>99</sup>

Auf erste Überlegungen zur Änderung der Haager Regeln folgte die Bildung eines international besetzten Untersuchungsausschusses (*Commission des Clauses de Connossement*), der 1959 auf der Konferenz des CMI in Rijeka seine Arbeit aufnahm. Die Ergebnisse des Ausschusses kamen 1963 auf der Konferenz des CMI in Stockholm zur Beratung<sup>100</sup> und führten schließlich zu einem Entwurf, der als Änderungsprotokoll zu den

<sup>96</sup> Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 150 f.

<sup>97</sup> „Shipping and Seaman Act“ 1903 in Neuseeland; „Sea-Carriage of Goods Act“ 1904 in Australien; „Water-Carriage of Goods Act“ 1910 in Kanada. Die adaptierten Prinzipien des U.S. Harter Act wurden dabei den besonderen nationalen Bedürfnissen dieser Staaten angepasst, vgl. z. B. für Neuseeland: IMRIE, MAC: Marine Cargo Claims in New Zealand: The Former Role of Section 11 of the Sea Carriage of Goods Act 1940 in the Recovery Process, in: Australian and New Zealand Maritime Law Journal (MLANZ) 11 (1995), Part 1, S. 46-62, hier: S. 49 ff.

<sup>98</sup> Insbesondere die in der UNCTAD vertretenen, hauptsächlich Ladungsinteressen repräsentierenden Entwicklungsländer drängten auf eine Stärkung der Versenderinteressen, da nach ihrer Auffassung nach wie vor eine überwiegende Bevorzugung der Verfrachterinteressen bestand (s. auch Hamburger Regeln), vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 195.

<sup>99</sup> Der Haftungsbetrag wurde (unter Beibehaltung des Maßstabs Packung oder Einheit) auf 10.000 Poincaré-Franken (10.000 Goldfranken; 1963 äquivalent zu etwa 662 U.S.-Dollar) festgesetzt.

<sup>100</sup> Die ursprünglich in Stockholm vorgelegten Änderungsempfehlungen hielten sich in engen Grenzen; die Kommission selbst betrachtet zahlreiche zusätzliche Verbesserungsvorschläge zwar angesichts der gegenüber 1924 aufgrund der Fortschritte im Seegüterverkehr stark veränderten Voraussetzungen als wünschenswert, wollte aber keinesfalls den mit den Haager Regeln gefundenen Kompromiss gefährden. Die in einem Änderungsprotokoll zusammengefassten Empfehlungen des CMI-Ausschusses enthielten insgesamt sechs wesentliche Vorschläge zur Modifikation des Abkommens von 1924: die *Umstellung des Haftungsbetrages*; die *Einbeziehung der Bediensteten des Reeders* in die Haftungsbeschränkung (sogen. „Himalaya-Klausel“); eine *Änderung des Geltungsbereichs* (zwingende Anwendbarkeit sowohl auf den eingehenden als auch auf den ausgehenden Verkehr eines jeden Vertragsstaats); der *Schutz des gutgläubigen Konnossementerwerbers* in Ansehung des im Konnossement beschriebenen Zustandes der beförderten Güter durch Ausschluss des Gegenbeweises; die Klarstellung, dass die *Ausschlussfrist* (12 Monate) prinzipiell auch auf Ansprüche wegen falscher Auslieferung anwendbar blieb, sie jedoch von den Vertragsparteien gekürzt und von den Vertragsstaaten für *Rückgriffsklagen* überschritten werden könne; die Klarstellung, dass die *Betrachtung einer Werft* den Reeder von seiner Haftungsverpflichtung für schuldhaftes Seeuntüchtigkeit entlaste. Vgl. HERBER, ROLF: Das neue Haftungsrecht der Schifffahrt: Das deutsche See- und Binnenschiffahrtsrecht nach dem Zweiten Seerechtsänderungsgesetz. Systematische Einführung und Erläuterung der neuen Vorschriften (Veröffentlichungen des Instituts



Haager Regeln von 1924 im Rahmen einer von der belgischen Regierung einberufenen diplomatischen Konferenz in Brüssel am 23. Februar 1968 als „**Hague-Visby Rules**“ zur Zeichnung aufgelegt wurde.<sup>101</sup> Die Bezeichnung Haag-Visby-Regeln erklärt sich durch den Umstand, dass der Stockholmer Entwurf des CMI in der Stadt Visby (schwedische Ostseeinsel Gotland) zur Unterzeichnung kam; der dem Protokoll zugedachte Name „*Visby rules*“ hat sich nach der abschließenden diplomatischen Konferenz in Brüssel (analog zur Namensgebung der Haager Regeln von 1924) auf das Abkommen übertragen.<sup>102</sup> Vom völkerrechtlichen Standpunkt aus gesehen war es schließlich der Wille der 1967/68 abgehaltenen XII. Diplomatischen Seerechtskonferenz in Brüssel, die Haager Regeln durch die Änderungen von Visby zu ersetzen, und die Vertragsstaaten zur Kündigung des ursprünglichen Abkommens zu bewegen. Das Brüsseler Protokoll wurde jedoch nur nach und nach übernommen. Erst 1977 – also nur ein Jahr vor der Hamburger U.N.-Konferenz zum Seegütertransportrecht, auf der die 1975 vorgelegten Hamburger Regeln verabschiedet wurden – konnten die Haag-Visby-Regeln als Änderungen des Protokolls des Abkommens von 1924 in Kraft treten, da vorher nicht die erforderliche Anzahl von Ratifikationen erreicht wurde.<sup>103</sup>

Der Umstand, dass die Haag-Visby-Regeln von einer Anzahl von Staaten nicht ratifiziert wurden, lässt bis heute einen Zustand der **Rechtszersplitterung** im Bereich der internationalen Regeln zur Befördererhaftung fortbestehen. In den U.S.A. ist das 1968 zustande gekommene Protokoll bis heute nicht in geltendes Recht umgewandelt worden. Auch die Bundesrepublik Deutschland hat die Haag-Visby-Regeln bislang nicht ratifiziert.<sup>104</sup>

Die durch die Haager Regeln ursprünglich festgesetzte Haftungsbegrenzung auf 100 Gold-Pfund je beförderter Packung oder Einheit<sup>105</sup> verlor bereits kurz nach der Zeichnung des Abkommens in Brüssel ihre praktische Anwendbarkeit, da nach Aufhebung der

---

für Seerecht und Seehandelsrecht der Universität Hamburg; 4), Kehl am Rhein [u. a.] 1989, S. 188 f.; ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 196.

<sup>101</sup> Insgesamt benötigte die CMI-Konferenz im Mai 1967 und im Februar 1968 zwei Sitzungsperioden um zusammen fünf Übereinkommensentwürfe zu verabschieden (Haftung für Reisegepäck, Schiffsgläubigerrechte, Schiffshypotheken, Eintragung von Rechten an Schiffsbauwerken, Protokolle zu den Übereinkommen von 1910 über den Zusammenstoß von Schiffen und zu den Haager Regeln); vgl. HERBER, ROLF: Das neue Haftungsrecht der Schifffahrt: Das deutsche See- und Binnenschifffahrtsrecht nach dem Zweiten Seerechtsänderungsgesetz. Systematische Einführung und Erläuterung der neuen Vorschriften (Veröffentlichungen des Instituts für Seerecht und Seehandelsrecht der Universität Hamburg; 4), Kehl am Rhein [u. a.] 1989, S. 189; ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 196.

<sup>102</sup> Vgl. HERBER, ROLF: Das neue Haftungsrecht der Schifffahrt: Das deutsche See- und Binnenschifffahrtsrecht nach dem Zweiten Seerechtsänderungsgesetz. Systematische Einführung und Erläuterung der neuen Vorschriften (Veröffentlichungen des Instituts für Seerecht und Seehandelsrecht der Universität Hamburg; 4), Kehl am Rhein [u. a.] 1989, S. 188.

<sup>103</sup> Bis Mitte 1974 hatte allein Singapur das Brüsseler Protokoll von 1968 ratifiziert. Offenbar führten während der ersten Hälfte der 70er Jahre von der UNCITRAL erarbeitete Forderungen (vgl. *Hamburg rules*), deren Umsetzung eine *grundlegende* Revision der Haager Regeln bedeutet hätte, dazu, dass gegen Mitte des Jahrzehnts eine Reihe europäischer Staaten ihre bis dahin gegen das 68er Protokoll bestehenden Bedenken beiseite schoben, um durch eine möglichst zügige Ratifizierung der Haag-Visby-Regeln einer (als unangemessen erachteten) Diskussion um die weitere Verschärfung der Verfrachterhaftung entgegenzuwirken; vgl. ZOCHER, HERBERT: Die Entwicklung des internationalen Frachtrechts aus der Sicht der Transportversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 29 (1974), Heft 17, S. 981-986, hier: S. 981.

<sup>104</sup> Die Bundesrepublik betrachtet den Inhalt als wesentlichen Zwischenschritt auf dem Weg zur Modernisierung des Befördererhaftungsrechts im Seeverkehr. Allerdings zog man es vor, die weitere Entwicklung in Zusammenhang mit den 1978 verabschiedeten *Hamburg rules* abzuwarten. Den mit den *Haag Visby rules* vorgenommenen Änderungen des ursprünglichen Protokolls wurde durch Einarbeitung in das HGB Geltung verschafft; für die Interpretation des deutschen Haftungsrechts des Seegüterbeförderers sind die 1968 in Brüssel angenommenen Überarbeitungen zwingende Grundlage. Vgl. ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005, S. 197.

<sup>105</sup> Die skandinavischen Ländern beschritten hinsichtlich der Einarbeitung der Haager Regeln in nationales Recht und besonders in der Frage der summenmäßigen Haftungsbeschränkung des Verfrachters eigene Wege. Hier wurden die Grundsätze der Haager Regeln einerseits nach dem Vorbild des britischen COGSA der 1930er Jahre als eigene nationale Gesetze erlassen, um den Bereich der internationalen Seegüterbeförderung unter Verwendung von Konnossementen zu regeln, andererseits aber auch separat in die nationalen Seegesetze zur innerstaatlichen Küstenschifffahrt und innerskandinavischen Seetransporten inkorporiert, und zwar in Schweden 1936, in Dänemark 1937, in Norwegen 1938 und schließlich in Finnland in 1939. Die bewusste Ausgliederung der interregionalen Seegüterbeförderung aus dem durch die Haager Regeln festgelegten Anwendungsbereich erfolgte in gegenseitigem Einvernehmen mit Hilfe diverser königlicher Resolutionen. Bemerkenswert ist darüber hinaus die Art und Weise, in der die skandinavischen Staaten hinsichtlich der Begrenzung der Haftungssummen verfahren: sie begrenzten die Haftung des Beförderers nicht ausdrücklich, sondern legten eine optionale Haftungsgrenze in Höhe von 1.800 Kronen pro Kolli oder Einheit fest, die sich der Beförderer im Gegensatz zu den Haager Regeln allerdings ausdrücklich vorbehalten musste. Anstelle der optionalen Haftungshöchstsumme konnte allerdings auch genauso gut ein anderer Haftungshöchstbetrag vereinbart werden. Ein automatische Begrenzung, wie sie durch die Haager Regeln vorgesehen wurde, fand damit keinen Eingang in die einzelstaatlich unter Einbeziehung des Haager Übereinkommens geregelte Begrenzung der Befördererhaftung. Effektiv wurde die summenmäßige Begrenzung der Verfrachterhaftung als überflüssiger zusätzlicher Schutz des Beförderers angesehen, die nur in seltenen Ausnahmefällen praktische Bedeutung erlangte. Vgl. ebd., S. 182.

Goldbindung des britischen Pfunds dessen Leitfunktion bei der Umrechnung verloren ging. Zusätzlich verschoben internationale Abkommen in anderen Transportrechtssparten die vom Verfrachter zu tragende Haftungshöchstsumme wesentlich über die durch die Haager Regeln bestimmte Haftungshöchstsumme hinaus.<sup>106</sup> Nachdem die Vertragsstaaten weitgehend von der Möglichkeit zur Umrechnung und Festlegung der Haftungshöchstgrenze in ihre jeweilige Landeswährung Gebrauch machten, und aufgrund der schwankenden Währungskurse bald die unterschiedlichsten Höchsthaftungssummen in Gebrauch standen, konnte von einer einheitlichen internationalen Regelung nicht mehr die Rede sein.

**TAB. 2.1: Haftungsbegrenzung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (I): vergleichende Übersicht der gesetzlich bestimmten Haftungsgrenzen in den einzelnen dem Abkommen beigetretenen Staaten (1954)**

SHIPOWNER'S LIMIT OF LIABILITY ACCORDING TO HAGUE RULES (I): LIMITATION OF LIABILITY AND POUND DEVALUATION (1954) (OVERVIEW)

Quelle / Source: The Review 85 (1954), Ausgabe vom 22. Oktober, S. 1017 f.

Countries	Rules statutory since:	Liability					
		Originally			1954		
		Original Currency		Sw. Fr. 1936 *)	Original Currency		Sw. Fr. 1936 *)
<b>Europe:</b>							
Belgium	1928	B.fr.	17500	3550	B.fr.	17500	1525
Denmark	1937	D.kr. Gold	1800	3550	D.kr. Gold	1800	1135
Eire	1948	Pfund	100	1735	Pfund	100	1220
Finland	1939	Fmk. Gold	18000	3050	Fmk. Paper	60000	1140
France	1936	Pfund gold	100	3550 a)	Pfund gold	100	3550 a)
Germany	1937	RM.	1250	2175	DM.	1250	1300
Great Britain	1924	Pfund gold	100	3550	Pfund paper	200 b)	2440
Italy	1925	Pfund gold	100	3550	Lit.	200000 c )	1400
Norway	1938	N.kr. Gold	1800	3550	N.kr. Paper	1800	1100 d)
Poland	1937	Pfund gold	100	3550	Pfund gold	100	3550
Portugal	1932	Pfund gold	100	3550	Esc.	12500	1895
Spain	1949	Pes..	5000	1500	not fixed		
Sweden	1939	Sw.kr. Gold	1800	3550	Sw.kr. Paper	1800	1510 e)
Switzerland	1954	Sw.fr.		2000	Sw.fr.		2000
<b>Africa:</b>							
Egypt	1944	Pfund	100	1700	Pfund	100	1220 f)
<b>America:</b>							
Canada	1936	Can.\$	500	2185	Can.\$	500	2200
United States	1936	U.S.\$	500	2185	U.S.\$	500	2150
<b>Asia:</b>							
India	1925	Pfund gold	100	3550	Pfund	200	2440 g)
Israel	1936	Pfund gold	100	3550	I Pfund	100	250
Philippines	1936	U.S.\$	500	2185	U.S.\$	500	2150
Australia	1924	Pfund gold	100	3550	Pfund gold	100	3550

\*) Swiss francs after 1936 devaluation (i. e. same parity as in 1954, corresponding to the rate of roughly Sw.fr. 1 = U.S.\$ 0,233; legal parity 0,2032258 grammes fine gold)

a) For international transports (for national transports vide below sub (b)).

b) "Gold Clause Agreement" of 1950.

c) Effective since 19th August, 1954.

d) Payment at gold value in case of reciprocity with other countries: N.kr. Gold 1800 = Sw.fr. 3550.

e) Payment at gold value for Swedish nationals and in case of reciprocity with other countries: Sw.kr. Gold 1800 = Sw.fr. 3550.

f) Conflict between Egyptian courts as to whether liability equal to counter-value of Pfund 100 in gold. "Code maritime égyptien" (1954 under examination) provides E. Pfund 100 paper = Sw.fr. 1250.

g) For overseas voyages.

<sup>106</sup> So z. B. das Warschauer Abkommen von 1929, das die Haftungsgrenze des Luftfrachtführers bei der Beförderung von aufgegebenem Reisegepäck und von Gütern auf 250 Franken pro Kilogramm beschränkte, vgl. Abkommen zur Vereinheitlichung von Regeln über die Beförderung im internationalen Luftverkehr vom 12. Oktober 1929 in der für Deutschland geltenden Fassung, Kap. 3., Art. 22, RGBI. 1933 II, S. 1039 und BGBl. 1958 II, S. 312, hier zit. n.: Internet-Auftritt DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR TRANSPORTRECHT (DGTR): Vorschriften: IV. Lufttransportrecht, B. Internationale Übereinkommen: Abkommen vom 12.10.1929 zur Vereinheitlichung von Regeln über die Beförderung im internationalen Luftverkehr (Warschauer Abkommen in der Fassung von Den Haag 1955), Deutsche Übersetzung, URL: <http://www.transportrecht.org/dokumente/WAdt.pdf> [Stand: 22.11.2007].

## TAB. 2.2: Haftungsbegrenzung des Verfrachters gemäß Haager Regeln (II): Versagen der Haftungsbegrenzung durch Paritätsverlust (1954)

SHIPOWNER'S LIMIT OF LIABILITY ACCORDING TO HAGUE RULES (II): COMPARISON OF ORIGINAL LIMITS OF LIABILITY AND THOSE EFFECTIVE IN PRACTICE IN 1954

Source: The Review 85 (1954), Ausgabe vom 22. Oktober, S. 1018.

Countries	Comparison of original Limits of Liability and those effective in practice in 1954					
	Original basis Pfund 100 gold (= Limit of liability in 1930)			Other basis		
	A.	B.	Col. B. in % of Col. A.	A.	B.	Col. B. in % of Col. A.
	Original limit of liability	Limit of liability 1954		Original limit of liability	Limit of liability 1954	
	Sw. Fr. 1936 (*)	Sw. Fr. 1936 (*)		Sw. Fr. 1936 (*)	Sw. Fr. 1936 (*)	
Belgium	3550	1525	43			
Denmark	3550	1135	32			
Finland				3050	1140	37
France				1625	1240	76
Germany				2175	1300	60
Great Britain	3550	2440	69			
Italy	3550	1400	40			
Norway	3550	1100	31			
Portugal	3550	1895	54			
Spain						
Sweden	3550	1510	43			
Canada				2185	2200	101
United States				2185	2150	98
India	3550	2440	69			

### 2.4.2.7. Die Hamburger Regeln

Die am 31. März 1978 im Rahmen einer diplomatischen Konferenz in Hamburg angenommene *United Nations Convention on the Carriage of Goods by Sea* oder Hamburger Regeln (engl.: *Hamburg rules*; in Deutschland auch: Hamburg-Regeln) brachten gegenüber den Haager Regeln bzw. den Haag-Visby-Regeln eine wesentliche Haftungserweiterung für den Reeder, der gemäß der neuen Konvention nunmehr auch für Schäden am Transportgut durch *Feuer* und *nautisches Verschulden* haftbar gemacht werden kann. Weiterhin übernahmen die *Hamburg rules* wesentliche Neuerungen, die bereits mit den Haag-Visby-Regeln zu Änderungen am Ursprungsprotokoll geführt hatten, z. B. die Klarstellung der Wirkungen *gutgläubigen Konnossementserwerbs* und eine sachgerechtere Umschreibung des *Anwendungsbereichs*, ferner die Modifikation des zugrunde liegenden *Haftungsmaßstabs* auf nunmehr zwei alternative Kriterien – „*Packung oder Einheit*“ einerseits, das *Gewicht* der Ladung andererseits – , die haftungsmäßige Berücksichtigung von Packungen in *Containern* und die Umstellung des *Währungsmaßstabs*, nunmehr (aufgrund der Loslösung auch der letzten nationalen Währungen von der Goldparität) auf die *Sonderziehungsrechte des Internationalen Währungsfonds* (SZR).<sup>107</sup>

Das durch die *United Nations Commission on International Trade Law* (UNCITRAL) erarbeitete Regelwerk entstand auf Initiative einiger Entwicklungsländer, die die Ansicht vertraten, dass die bisherigen internationalen Abkommen zur Verfrachterhaftung hauptsächlich maritime Interessen „kolonialherrschaftlicher Seefahrtsstaaten“ berücksichtigten. Nachdem schließlich die als Vorbedingung festgelegte Anzahl von beitragswilligen Ländern erreicht wurde, steht die Konvention seit 1. November 1992 in Kraft; allerdings hat sich bislang keine der führenden Handelsnationen bereit erklärt, die Hamburger Regeln zu ratifizieren, da sie vielfach als Überkompensation der an den Haager Regeln kritisierten Begünstigung des Schiffseigentümers angesehen werden.<sup>108</sup> Kurz nach der Jahrtausendwende entfielen schätzungsweise weniger als fünf Prozent des weltweiten Seehandelsvolumens auf Transporte, deren Verfrachterhaftung gemäß den Bestimmungen der *Hamburg rules* geregelt war.<sup>109</sup>

<sup>107</sup> Die Verwendung der SZR als Maßstab wird seit 1982 von der Generalversammlung der Vereinten Nationen für privatrechtliche Konventionen empfohlen, vgl. United Nations General Assembly A/RES/37/107 vom 16. Dezember 1982: Internet-Auftritt der U.N., URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/37/a37r107.htm> [Stand: 22.11.2007].

<sup>108</sup> Es verwundert kaum, dass es sich bei den die *Hamburg rules* ablehnenden Staaten überwiegend um Länder mit ausgeprägten Schifffahrtsinteressen (Verfrachterinteressen) handelt.

<sup>109</sup> Vgl. Internet-Auftritt der OECD: Maritime Transport: UN Hamburg Rules of 1978, URL: [http://www.oecd.org/document/13/0,2340,en\\_2649\\_34367\\_1866253\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/13/0,2340,en_2649_34367_1866253_1_1_1_1,00.html) [Stand: 14.05.2007].

#### 2.4.2.8. Seit den 90er Jahren: nationale Alleingänge bei der Modernisierung innerstaatlicher Seehandelsgesetze

Allgemein ist Kritik daran geübt worden, dass die Haager Regeln bzw. Hague-Visby-Rules Interessen der Beförderer in den Vordergrund stellen, die Hamburger Regeln dagegen Interessen der Verlader. Bei näherer Betrachtung muss diese stereotype Sichtweise als sehr verallgemeinernd bezeichnet werden: alle drei internationalen Abkommen weisen Ambiguitäten und innere Widersprüchlichkeiten auf. Sie bieten andererseits aber auch signifikanten Fortschritt im Ausgleich zwischen den sich konträr gegenüberstehenden Positionen von Verfrachtern und Ladungsinteressierten. Der Vorwurf inhaltlich-qualitativer Unzulänglichkeit, der sowohl rechtliche Bestimmungen des Haager Abkommens und das Wisby-Protokolls, als auch der Hamburger UNCITRAL-Lösung trifft, daneben aber auch die politische Aufladung der um die Abkommen geführten Kontroverse (bis hin zum Vorwurf eines konspirativen „*economic warfare*“ der Industrienationen gegen die Staaten der sogen. „Dritten Welt“) hat bislang eine konsensfähige pragmatische Sichtweise auf die Problematik verhindert,<sup>110</sup> nämlich dass es letztlich besser sein muss, einen international auf breiter Basis Anerkennung findenden Kompromiss mit allen seinen Fehlern zu akzeptieren, als ein inhaltlich perfektes Regelwerk zu besitzen, das von großen Teilen der Staatengemeinschaft abgelehnt wird.<sup>111</sup>

Eine über den mit den Hague-Visby-Rules gefundenen Kompromiss hinausgehende Lösung hinsichtlich des Interessenausgleichs zwischen Beförderer- und Verladerinteressen erscheint angesichts des rapiden Wandels der wirtschaftlichen und technischen Verhältnisse der Handelsschifffahrt in den vergangenen Jahrzehnten allerdings unumgänglich. 1994 kam es zur Einsetzung einer Kommission des CMI mit dem Ziel, das (Haftungs-) Recht der Güterbeförderung zur See zu vereinheitlichen. Die 1997 auf der CMI-Jubiläumskonferenz in Antwerpen präsentierten Ergebnisse führten jedoch nicht zu einer Textvorlage der konkreten Empfehlungen. Vielmehr wurde die Diskussion in der Folgezeit von der Idee zum Entwurf eines gänzlich neuen Güterhaftungsregimes in Zusammenarbeit mit UNCITRAL bestimmt. Da eine zunehmende Zahl von Staaten seit den 90er Jahren nicht länger bereit war, auf die Modernisierung ihrer Seehandelsgesetze zu verzichten, zeichnet sich deutlich ein Trend zu einzelstaatlichen Initiativen ab, die die gültigen internationalen Regime unterminieren. Die Diskussion um eine Fortführung der Bemühungen auf zwischenstaatlicher Ebene scheint dagegen seit geraumer Zeit in der Sackgasse zu stecken.

MYBURGH (2000)<sup>112</sup> bezeichnet den Fortgang der Entwicklung des Frachtrechts im internationalen Kontext für die 90er Jahre als fortschreitend intensiviertere unilaterale Durchsetzung sogenannter „hybrider“ Regime des Seehandels- bzw. Seefrachtrechts, d. h. einer „Modernisierung“ der Seehandelsgesetzgebungen durch Verabschiedung nationaler Regelungen, die sich bei unterschiedlichen existierenden Regimen des Seegütertransports bedienen, diese mit originär neuen Elementen kombinieren und schließlich neben dem bestehenden harmonisierten oder ganz vereinheitlichten internationalen Recht der Güterbeförderung zur See ein Konglomerat einzelstaatlicher Separatlösungen bilden. Solche „hybriden“ Regime wurden als nationale Alleingänge oder interregional abgestimmte Lösungen in den 90er Jahren u. a. von Australien (*Carriage of Goods by Sea Amendment Act 1997*), den skandinavischen Ländern Schweden, Norwegen, Dänemark und Finnland (*Nordic Maritime Codes*, 1994) und den U.S.A. (*Carriage of Goods by Sea Act*, COGSA, 46 USC §§ 1300-1315, U.S. Senate, Revision No. 6 of Sept. 1999: Draft of proposed COGSA<sup>113</sup>) eingeführt.<sup>114</sup>

<sup>110</sup> Nicht nur international, sondern v. a. auch innerstaatlich gingen und gehen die Ansichten über die Weiterentwicklung des Seefrachtrechts stark auseinander. So benötigte beispielsweise der U.S.-amerikanische Kongress geschlagene zwölf Jahre um die Haager Regeln zu verabschieden.

<sup>111</sup> Vgl. MYBURGH, PAUL: Uniformity or Unilateralism in the Law of Carriage of Goods by Sea?, in: Victoria University of Wellington Law Review 31 (2000), No. 2, S. 355-383, hier: S. 365.

<sup>112</sup> Vgl. ebd., S. 357 ff.

<sup>113</sup> Vgl. Internet-Auftritt THE LAW OFFICES OF COUNTRYMAN & MCDANIEL, URL: [http://www.cargolaw.com/cases\\_cogsa\\_2000.html](http://www.cargolaw.com/cases_cogsa_2000.html) [Stand: 05.12.2007].

Auch nach HERBER (1999)<sup>115</sup> waren kurz vor der Jahrtausendwende **internationale Impulse für eine weitergehende Modernisierung des Seefrachtrechts auf absehbare Zeit kaum noch zu erwarten**, da die Rechtsfortbildung mit der weitgehenden Ablehnung der Hamburger Regeln als vorsichtigem Versuch, Fragen der seefrachtrechtlichen Haftung an das Recht anderer Transportmittel anzunähern, praktisch zum **Stillstand** gekommen war. Das vom selben Autor für Deutschland konstatierte Nebeneinander eines mit dem TRG 1998<sup>116</sup> eingeführten modernen, und den gegenwärtigen Anforderungen genügenden Fracht-, Speditions- und Lagerrechts für den (multimodalen) Land-, Luft- und Binnenschiffsverkehr einerseits, und des Seefracht- bzw. Seehandelsrechts als „exotischem Fremdkörper“<sup>117</sup> andererseits, das bereits vor gut einem Jahrzehnt angesichts einer zunehmenden Anzahl nationaler (und interregionaler) Alleingänge im Ausland auch die Bundesrepublik gezwungenermaßen vor die Wahl stellte, entweder selbst eine – den Korpus bestehender internationaler Rechtseinheit unvermeidlich in Mitleidenschaft ziehende – Modernisierung des als unzulänglich erachteten Seehandelsrechts durchzuführen<sup>118</sup>, oder auf unabsehbare Zeit hinter den Erfordernissen einer rationellen Erledigung von Transportaufgaben im globalen Wettbewerb zurückzubleiben,<sup>119</sup> hat mittlerweile zu einer Initiative auf Regierungsebene geführt. Das Bundesministerium der Justiz plant, das **Seehandelsrecht der Bundesrepublik vollständig zu modernisieren**. Zur Vorbereitung der Reform wurde 2004 eine Sachverständigengruppe eingesetzt, deren Aufgabe es ist, das gesamte Fünfte Buch des HGB kritisch zu untersuchen und das Ministerium bei der Ausarbeitung eines Gesetzesvorschlages zu unterstützen. Es war vorgesehen, die Arbeiten bis 2007 zu beenden.<sup>120</sup>

## 2.5. Nichtstaatliche Normbildung im internationalen Güterverkehr

### 2.5.1. Die Herausbildung einer standardisierter Formularvertragspraxis seit Ende des 18. Jahrhunderts

Die sich seit dem letzten Drittel des 18. Jahrhunderts von England aus verbreitende Idee der Vertragsfreiheit, die den rechtlichen Raum zur Ausgestaltung der Vertragsinhalte durch die Vertragspartner öffnete, und damit die Voraussetzungen zur Entstehung eines eigenständigen Vertragsrechts unter der Maxime der Privatautonomie schuf, bildete den Ausgangspunkt für eine rasche Verbreitung standardisierter Formularverträge und allgemeiner Geschäftsbedingungen. Insbesondere im Bereich der grenzüberschreitenden Transporte war mit Standardverträgen ein Instrument gefunden, mit dem das oft

<sup>114</sup> Vgl. dazu zusammenfassend MEYER-REHFEUEß, MAXIMILIANE: Zwischen Hamburg und Haag / Visby: aktuelle Entwicklungen im internationalen Seefrachtrecht, in: Transportrecht: Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung 21 (1998), Heft 6, S. 236-241, sowie die Hinweise zur nationalen Regelung des Seefrachtrechts in der Länderübersicht bei HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 44- 53. Speziell zum australischen *Carriage of Goods by Sea Amendment Act 1997* vgl. MASON, SIR ANTHONY: The Frank Stewart Dethridge Memorial Address 1997: "Harmonisation of Maritime Laws and the Impact of International Law on Australasian Maritime Law", in: Internet-Auftritt THE MARITIME LAW ASSOCIATION OF AUSTRALIA AND NEW ZEALAND (Hrsg.): Australian and New Zealand Maritime Law Journal 14 (1999), [Part 1], URL: <http://www.mlaanz.org/docs/99journal2a.html> [Stand: 04.12.2007].

<sup>115</sup> Vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 17 ff.

<sup>116</sup> Vgl. Gesetz zur Neuregelung des Fracht-, Speditions- und Lagerrechts (Transportrechtsreformgesetz - TRG). Vom 25. Juni 1998, in: Bundesgesetzblatt (BGBl.), Teil 1, Nr. 39, ausgegeben zu Bonn am 29. Juni 1998, S. 1588-1605, URL: <http://217.160.60.235/BGBl/bgbl1f/b198039f.pdf> [Stand: 04.12.2007]. Innerhalb des TRG ist das Seerecht wegen seiner besonderen internationalen Bezüge nicht einbezogen worden, Neuregelungen ergeben sich lediglich durch den Einfluss des Gesetzes auf Randbereiche des Seehandelsrechts: die Regelung des multimodalen Frachtvertrags (§§ 452 f. HGB) erfasst auch Verträge mit Seestreckeneinschluss.

<sup>117</sup> Vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 18.

<sup>118</sup> Zielsetzung ist in vielen Fällen, das innerstaatliche Seefrachtrecht soweit fortzuentwickeln, wie dies irgend mit den von der Mehrzahl der bedeutenderen Schifffahrtsstaaten befürworteten Hague-Visby-Rules zu vereinbaren ist; vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 19. Aufgrund der gegenwärtigen Entwicklung erscheint die Einheit des internationalen Seefrachtrechts ernsthaft gefährdet. Eine Einheitlichkeit wird hauptsächlich noch dadurch gewährleistet, dass in den Konnossementen mit Hilfe sogen. Paramount-Klauseln weitgehend das Recht der Hague-Visby-Rules, und zur Absicherung ein Gerichtsstand oder Schiedsgericht in England vereinbart wird; vgl. ebd., S. 311.

<sup>119</sup> Vgl. ebd., S. 18.

<sup>120</sup> Vgl. die diesbezügliche Presseerklärung des Bundesministeriums der Justiz vom 5. Juli 2004, in: Internet-Auftritt der Deutschen Gesellschaft für Transportrecht (DGTR), URL: [http://transportrecht.org/dokumente/\\_pressee.pdf](http://transportrecht.org/dokumente/_pressee.pdf) [Stand: 04.12.2007]. Schließlich bleibt anzumerken, dass als Vorsitzender der Sachverständigengruppe ROLF HERBER ernannt wurde. HERBER ist u. a. auch Vorsitzender der Deutschen Gesellschaft für Transportrecht und Mitglied des Zentrallausschusses des Deutschen Vereins für Internationales Seerecht.

unüberschaubare Nebeneinander unterschiedlicher, teils zwingender (staatlicher) Rechtsvorschriften durch gegenseitige Angleichung von Vertragsbedingungen weniger bewältigt, als vielmehr umgangen werden konnte: von entscheidender Bedeutung für die erfolgreiche Verbreitung von standardisierten Formularverträgen war die Möglichkeit, überkommenen gesetzlichen Vertragstypen auszuweichen, und damit in erster Linie privatwirtschaftlich-rationellen Regelungsinteressen zu entsprechen, statt an der vergleichsweise schwerfälligen Beweglichkeit staatlich gesetzten Rechts festzuhalten, die der Dynamik eines sich entfaltenden internationalen Wirtschaftsverkehrs oft entgegenstand. Vorreiterrollen übernahmen in dieser Hinsicht insbesondere Akteure aus der Versicherungs- und der Transportwirtschaft.<sup>121</sup>

Die Standardisierung von Vertragsbedingungen (deren Verbreitung in Form Allgemeiner Geschäftsbedingungen ab Mitte des 19. Jahrhunderts flächendeckende Ausmaße annahm) bewirkte nicht nur einen erheblichen Rationalisierungsschub der innerbetrieblichen Organisationsprozesse von Unternehmen und der grenzüberschreitenden Interaktion von Wirtschaftsinteressen, sondern ist gleichzeitig als eine Praxis der ständigen Aktualisierung des dem internationalen Güter- und Dienstleistungsaustauschs zugrunde liegenden Rechts zu sehen.<sup>122</sup>

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

### 2.5.2. Zurückdrängung einzelstaatlicher Kodifikationen im Transportrecht (am Beispiel Deutschlands)

Den Ausgangspunkt der (einzelstaatlichen) Regulierung transportrechtlicher Bestimmungen für den Binnengüterverkehr bildete in Deutschland der Erlass des **Handelsgesetzbuches von 1897** (in Kraft getreten am 1. Januar 1900).<sup>123</sup> Mit der Kodifikation im HGB wurden maßgebliche Rechtsnormen für fast alle Frachtverträge des Binnenverkehrs unter einem Dach vereint. Lediglich das **Binnenschiffrechts** bildete schon damals eine Ausnahme und war bereits 1895 im Gesetz über privatrechtlichen Verhältnisse der Binnenschiffahrt (BinnSchiffG) geregelt worden.

Bald nach dem Erlass des HGB wurde jedoch deutlich, dass die darin getroffenen Regelungen in zunehmend unangemessenerer Weise den gewaltigen **Neuerungen der Verkehrstechnik** Rechnung trugen. War das HGB noch auf der Grundlage des Zeitalters der Pferdewagen erlassen worden, prägten in den folgenden Jahren und Jahrzehnten Eisenbahn, Lastwagen und schließlich auch das Flugzeug mehr und mehr die transportrechtliche Landschaft.

Besaß zunächst die **Eisenbahn** ein faktisches Transportmonopol im Binnenverkehr, drohte ernstzunehmende Konkurrenz bald durch den **LKW**. Zur Eindämmung dieser Konkurrenz entschloss sich der Gesetzgeber, besondere Maßnahmen zum Schutz der Eisenbahn zu treffen, darunter insbesondere die Einführung verbindlicher, an den Eisenbahntarif gekoppelter Preise und die an eine Bedürfnisprüfung gekoppelte Genehmigungspflicht des Güterfernverkehrs.<sup>124</sup> Die staatliche Regelung bestimmter Verkehrszweige hatte zur Folge, dass zahlreiche **Spezialgesetze** entstanden (so z. B.

<sup>121</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 12, S. 21. Eine besondere Rolle spielte in diesem Zusammenhang die Entstehung von Eisenbahngesellschaften, vgl. ebd., S. 16; IRVINE OF LAIRG: The Law: An Engine for Trade, in: The Modern Law Review 64 (2001), Issue 3 [May], S. 333-349, hier: S. 338.

<sup>122</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 21.

<sup>123</sup> Als spezielleres Handelsrecht enthält das HGB auch das Seehandelsrecht (HGB, Fünftes Buch, §§ 476-905), das in vielen Punkten durch Völkerrecht beeinflusst wird. Neben zahlreichen grundlegenden Definitionen der am Seehandel Beteiligten wurden im Fünften Buch des HGB die gegenseitigen zivilrechtlichen Verpflichtungen sowie spezielle Haftungsfragen (z.B. Große Haverei, §§ 700a – 733a HGB) kodifiziert.

<sup>124</sup> Der Lkw-Güterfernverkehr wurde nach der Kraftverkehrsordnung (KVO) von 1936 kontingentiert und mit einer Vielzahl restriktiver Bestimmungen kontrolliert. Beim Güternahverkehr – also innerhalb Entfernungen bis 50 Kilometer (später 75 Kilometer) – sah man den Lkw hingegen als ergänzendes Transportmittel zur Bahn an, auf eine dem Fernverkehr vergleichbare Reglementierung wurde hier verzichtet. Als Zentrales Marktordnungsgesetz wurde Mit dem Güterkraftverkehrsgesetz (GüKG) wurde 1952 ein zentrales Marktordnungsgesetz eingeführt um die Wettbewerbsordnung zu kontrollieren; Hauptziel der war die Vermeidung von Überkapazitäten.

die Kraftverkehrsordnung aus dem Jahre 1936 (KVO) für den Bereich des Güterfernverkehrs auf der Straße) die das allgemeine Frachtrecht des HGB immer weiter verdrängten. Diese Linie des Gesetzgebers fand erst mit dem Beginn der **Deregulierung des Binnenverkehrs** am Beginn der neunziger Jahre ihr Ende.

Gleichzeitig wurden einzelstaatliche gesetzliche Regelungen wie das deutsche HGB von der Transportwirtschaft umso weniger akzeptiert, je lebhafter die Nachfrage nach grenzüberschreitenden Transportleistungen in Zusammenhang mit der Globalisierung der Wirtschaft anstieg.

Um die Schwierigkeiten unterschiedlicher transportrechtlicher Regime zu vermeiden, bestand vielmehr auf internationaler Ebene ein erhebliches Bedürfnis zur Schaffung **internationalen Einheitsrechts**, wie es beispielsweise mit dem *Warschauer Abkommen* für den Bereich der Luftfahrt etabliert wurde. Nationales Transportrecht wie das des HGB wurde vielfach von **branchenspezifischen Allgemeinen Geschäftsbedingungen** verdrängt,<sup>125</sup> dessen Zuschnitt dem in zunehmenden Maße internationalen Charakter des Güterverkehrs Rechnung trug. Die Folge dieser Rechtsentwicklung war schließlich eine völlige **Zersplitterung des Transportrechts**.<sup>126</sup>

Tatsächlich ist davon auszugehen, dass die Rückständigkeit des HGB in Deutschland eine eigenverantwortliche Gestaltung der Rechtsverhältnisse der Wirtschaft mit Hilfe Allgemeiner Geschäftsbedingungen maßgeblich förderte. Das seit 1861 im fünften Buch des ADHGB bzw. seit 1897 im vierten Buch des HGB vorliegende gemeinsame deutsche Seerecht entsprach in vielerlei Hinsicht nicht den Anforderungen, die revolutionäre verkehrstechnische Verbesserungen und ein tiefgreifender struktureller Wandel in der Seeschifffahrt – hin zu „industrialisierten“ Verhältnissen – an eine effektive staatliche Seehandelsgesetzgebung stellten.

Den seerechtlichen Bestimmungen des ADHGB lagen preußische Entwürfe aus den Jahren 1856 und 1857 zu Grunde, denen in den folgenden Jahrzehnten eine fortschreitende Verdrängung des Segelschiffs durch das Dampfschiff, spektakuläre Durchbrüche in der kommunikationstechnischen Fernvernetzung, ein beträchtlicher Bedeutungszuwachs der Stückgutbeförderung gegenüber dem Ganzfracht-Transport von Rohstoffen und die Errichtung von Liniendiensten in Konkurrenz zur bisherigen freien Frachtfahrt der Trampschiffe gegenüberstehen sollten. Die sich aus der normativen Eigeninitiative zur Schaffung adäquater Rechtsgrundsätze privatrechtlicher Natur schließlich ergebende Freizeichnungspraxis der Verfrachter, mit der sie sich von den sie nach dem ADHGB (HGB) treffenden Haftungspflichten befreiten, führte um die Jahrhundertwende zu internationalen Reformbestrebungen, die – nach Unterbrechung durch den Ersten Weltkrieg – 1924 ihren Abschluss im internationalen Übereinkommen der Haager Regeln fanden.<sup>127</sup>

---

<sup>125</sup> So bestehen in Deutschland seit 1919 mit den Allgemeinen Deutschen Seeversicherungsbedingungen (ADS) Bedingungen für Seeversicherungsverträge, die die seeversicherungsrechtlichen Regelungen des HGB (§§ 778-900) - soweit diese abdingbar sind - ersetzen.

<sup>126</sup> Vgl. BASEDOW, JÜRGEN: Hundert Jahre Transportrecht: Vom Scheitern der Kodifikationsidee und ihrer Renaissance, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht (ZHR) 161 (1997), S. 186-212, hier: S. 186 ff. HERBER (1999) fasst in der Rückschau auf einhundert Jahre kodifiziertes Seehandelsrecht in Deutschland den status quo der Entwicklung wie folgt zusammen, vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 17 f.: „*Will man ein Fazit aus der überschaubaren geschichtlichen Entwicklung ziehen, so ist leider festzustellen, daß es in den hundert Jahren seit Erlass des HGB nicht gelungen ist, das Seerecht – jedenfalls, was die Gesetzgebung anbetrifft – den modernen Bedürfnissen anzupassen. Es ist heute trotz eines erheblichen Aufwandes an internationalen Bemühungen uneinheitlicher und unübersichtlicher denn je. Nicht zuletzt die Last der durch die Geschichte entstandenen und durch das Traditionsbewusstsein der Schifffahrt gefestigten, aber heute weitgehend nicht mehr gerechtfertigten Sonderrechtsentwicklung hat – im Verein mit einer wirksamen Interessenvertretung der Schifffahrt über die nationalen Grenzen hinaus – die Entwicklung zu einem modernen Transportrecht verhindert.*“

<sup>127</sup> Vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 12 f.

### 2.5.3. Nichtstaatliche Vereinheitlichung von Vertragsbedingungen im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr bis 1914

#### 2.5.3.1. Internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (Auswahl)<sup>128</sup>

<b>1850er Jahre</b>	Verbreitung der Lieferbedingungen CIF und FOB als Vertragsformeln im internationalen Warenkaufvertragswesen.
<b>1850er Jahre</b>	Verbreitung der als "Allgemeiner Plan Hamburgischer Seeversicherungs-Bedingungen" 1847 veröffentlichten Police-Formulare <sup>129</sup> in Schweden, Norwegen <sup>130</sup> und Dänemark sowie im Ostseeraum. <sup>131</sup>
<b>1863</b>	Standardklauseln und Muster-Charters des Mediterranean and Black Sea Freight Committee.
<b>1864</b>	<b>Vereinbarung der York [Antwerp] Rules</b> auf Initiative der ILA: einheitliche Regeln über die Havarie-grosse, die kraft Parteiabrede in die Einzelverträge einbezogen werden können.
<b>nach 1868</b>	<b>Vereinheitlichung der Konnossementsbedingungen</b> für den Seetransport zwischen Europa und den Vereinigten Staaten durch die Transatlantic Shipping Conference. <sup>132</sup>
<b>1872</b>	<b>Harmonisierung der Vertragsbedingungen für die Valorenversicherung</b> durch den Internationalen Verband zur Transportversicherung von Post- und Eisenbahnsendungen.
<b>1875</b>	<b>Novelle der Bremer Seeversicherungs-Police</b> , erstellt unter Mitwirkung des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes (I.T.V.V.) <sup>133</sup> ; Verabschiedung <b>einheitlicher Dampfer-Konnossements-Klauseln</b> durch den I.T.V.V.
<b>1878</b>	Verhandlungen über <b>einheitliche Bedingungen für die Valorenversicherung</b> auf dem Welt-Post-Congress in Paris.

<sup>128</sup> Verändert nach: RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 44-47, sowie: ders.: The Roots of the „New Law Merchant“: How the international standardization of contracts and clauses changed business law, in: Forum Historiae Iuris: Erste europäische Internetzeitschrift für Rechtsgeschichte, URL: <http://www.rewi.hu-berlin.de/FHI//articles/pdf-files/0610roeder.pdf> [Stand: 30.11.2007]; eigene Ergänzungen.

<sup>129</sup> Aufgrund des Inkrafttretens des ADHGB von 1861 in Hamburg (1866) wurde bereits 1867 ein geänderter Entwurf der „Allgemeinen Seeversicherungs-Bedingungen“ angenommen, vgl. STRITZKY, OSCAR V.: Verein Hamburger Assecuradeure: 1797-1972, Braunschweig 1972, S. 46 f. Vgl. auch Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe v9a, 1-32, 1863-1872, Bd. 1 (Seeversicherungswesen), av5: „Erläuterungen zu dem Entwurf eines neu revidierten allgemeinen Plans hamburgischer Seeversicherungen“, Hamburg 1863; dort ausführlich zur Frage, wie sich der „Allgemeine Plan Hamburgischer Seeversicherungs-Bedingungen“ zu den Bestimmungen des ADHGB verhielt, und in welchem Umfang es einer Revidierung bedurfte.

<sup>130</sup> Bis zur Verabschiedung eigener Seeversicherungsbedingungen im Jahre 1871 (und darüber hinaus) verwendeten die norwegischen Seeversicherer in Ermangelung einer norwegischen Seeversicherungsgesetzgebung die "Hamburgische Assecuranz- und Haverey-Ordnung von 1731" (die im wesentlichen nichts anderes darstellte als den Niederschlag des zur damaligen Zeit geltenden Gewohnheitsrechts, dass sich aus der niederländischen Rechtstradition heraus in Hamburg entwickelt hatte) sowie den "Allgemeinen Plan Hamburgischer Seeversicherungs-Bedingungen von 1847" bzw. die "Allgemeinen Seeversicherungsbedingungen von 1867" (an die sich der 1871 verabschiedete norwegische Seeversicherungs-"Plan" aufs engste anlehnte) als Rechtsgrundlage der von ihnen abgeschlossenen Geschäfte. Vgl. KLAVENESS, WILHELM / LORANGE, K.: Sjøforsikringens Historie, in: JAC. S. WORM-MÜLLER / NORGES REDERFORBUND (Hrsg.): Den Norske Sjøfarts Historie. Fra de ældste tider til vore dage, III. Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110, hier: S. 87.

<sup>131</sup> So übernahmen z. B. die Assecuranz-Börsen in Lübeck und Stettin den "Allgemeinen Plan Hamburgischer Seeversicherungs-Bedingungen" von 1847 vollständig. Vgl. KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901, S. 138.

<sup>132</sup> Im Unterschied zu anderen Schifffahrtskonferenzen beteiligte sich die Transatlantic Shipping Conference bis 1902 nicht an Preisabsprachen über Frachten, vgl. SJOSTROM, WILLIAM: Ocean Shipping Cartels: A Survey, in: Review of Network Economics 3 (2004), Issue 2 (June), S. 107-134, hier: S. 111, URL: [http://www.rnejournal.com/articles/sjostrom-RNE\\_june\\_04.pdf](http://www.rnejournal.com/articles/sjostrom-RNE_june_04.pdf) [Stand: 15.09.2007].

<sup>133</sup> Vgl. FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924, S. 25.



<b>1890</b>	<b>Berner Übereinkommen:</b> Völkerrechtliche Vereinbarung der Vereinheitlichung des Eisenbahnfrachtrechts in der Mehrzahl der europäischen Staaten. <sup>134</sup>
<b>1889/1891</b>	Liverpooler Konferenzen zur <b>Vereinbarung einheitlicher Konnossements und Charterpartien für den Baumwoll-Transport</b> <sup>135</sup>
<b>1899</b>	ILA-Konferenz in Buffalo zur Vereinheitlichung des amerikanischen, englischen und kontinentaleuropäischen Seeversicherungsrechts; Verabschiedung von <b>Resolutionen in Übereinstimmung mit den YAR</b> . <sup>136</sup>
<b>1900</b>	<b>Annahme der Harter-Act-Klausel für Seeversicherungsverträge</b> im Rahmen der Internationalen Konferenz der Seeversicherer unter Beteiligung des ITVV („Pariser Beschluss“): Ausschluss der Haftung des Schiffseigners bei schuldhafter Schadensverursachung durch Kapitän und Schiffsmannschaft. <sup>137</sup>
<b>Seit 1905</b>	Einheitliche Charterbedingungen der <i>Baltic and White Sea Conference</i> . <sup>138</sup>
<b>etwa 1907/1908</b>	<b>Kartellbedingungen der Linienreedereien</b> für Transporte von England nach Australien; einheitliche Bedingungen verwendeten auch die Reedereiverbände für Transporte von China nach England, von Europa und New York über Panama zur Westküste der USA sowie von New York bzw. New Orleans in die westindischen Häfen.
<b>1908</b>	Erste gedruckte Ausgabe von Lloyd's Standard-Bergungsvertrag <b>LOF</b> („ <i>Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement</i> “, oder kurz: „ <i>Lloyd's Open Form</i> “).
<b>1909</b>	„ <b>Levante-Abkommen</b> “ des ITVV: Schaffung einheitlicher Bedingungen und eines einheitlichen Tarifs für das Levante-Geschäft (nur Verbandsintern wirksam). <sup>139</sup>
<b>1910</b>	<b>Erste internationale Konferenz zur Schaffung eines Weltwechselrechts in Den Haag</b> („Haager Wechselrechtskonferenz“). Die Konferenz trat auf Betreiben der Ältesten der Kaufmannschaft in Berlin zusammen und verabschiedete auf ihrer konstituierenden Sitzung in Den Haag 1910 zwei Vorentwürfe, einmal zur Vereinheitlichung des eigenen und des gezogenen Wechsels ( <i>drawn bill of exchange</i> ), zum anderen den Vorentwurf eines <i>völkerrechtlichen</i> Abkommens, der die ratifizierenden Staaten zur Einführung des Gesetzes, einzelner Vorbehalte, Ausführungsbestimmungen und Vorschriften zu Ratifikation und Kündigung enthielten. <sup>140</sup>
<b>1911</b>	Allgemeine Bedingungen des ITVV für die <b>Flusskaskoversicherung</b> .
<b>1911</b>	<b>La-Plata-Klausel</b> der Internationalen Vereinigung der Seeversicherer: einheitliche Beschränkung des Lagerrisikos.

<sup>134</sup> Vgl. zu den die Transportversicherung berührenden Gesichtspunkten ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 6 (1882), Nr. 12 vom 20. März, S. 135; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 7 (1883), Nr. 45 vom 19. November, S. 517-518; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 11 (1887), Nr. 2 vom 10. Januar, S. 9-11.

<sup>135</sup> Diese Konferenzen fanden unter Teilnahme zahlreicher interessierter Vertreter des Kaufmannsstandes, der Reedereien und Transportversicherer, - jedoch 1889 zunächst ohne die amerikanischen Verladere und Eisenbahnen – statt. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 15 (1891), Nr. 24 vom 22. Juni, S. 315.

<sup>136</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 40 vom 4. Oktober, S. 556-557.

<sup>137</sup> Die Beschlüsse wurden nicht in der angedachten Form Bestandteile von Gesetzesvorlagen, bildeten aber den Ausgangspunkt für die Haager Regeln von 1924, vgl. w. o., Abschn. 2.4.2.3., S. 66 ff.

<sup>138</sup> Die Baltic and White Sea Conference - Vorläufer der BIMCO, der weltweit größten privaten Schifffahrtsorganisation - wurde 1905 ursprünglich als Mindestpreiskartell zur Festlegung bestimmter Frachtraten im Holztransport ins Leben gerufen. Vgl. Internet-Auftritt der BIMCO: BIMCO - a century of service, URL: [http://www.bimco.org/Corporate%20Area/About/BIMCO\\_a\\_century\\_of\\_service.aspx](http://www.bimco.org/Corporate%20Area/About/BIMCO_a_century_of_service.aspx) [Stand: 15.09.2007].

<sup>139</sup> Vgl. dazu Kap. 7., Abschn. 6.4., S. 236.

<sup>140</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 6 vom 7. Februar, S. 74.

<b>1911</b>	Vorschlag des ITVV zur Wiederaufnahme der Tätigkeit der <b>Commission Permanente des Assureurs Maritimes</b> als Zentralorgan der Seeversicherer in internationalen Fragen. <sup>141</sup>
<b>1912</b>	Initiative der <b>Internationalen Vereinigung der Seeversicherer</b> zur <b>Abfassung einheitlicher Kriegseinschluss- bzw. Kriegsausschluss-Klauseln</b> (Türkisch-Italienischer Krieg). <sup>142</sup>
<b>1912/1913</b>	ILA-Konferenzen in Paris (1912) und Madrid (1913) zur Frage der Nachlässigkeits-Klausel in den Konnossementen (Schaffung eines Einheitskonnossements) und zum Einfluss des Krieges auf Privatverträge. <sup>143</sup>
<b>1914</b>	Initiative zur internationalen <b>Regelung der Decklast von Holz</b> in der Atlantikfahrt unter Beteiligung der ILA und der Internationalen Vereinigung der Seeversicherer. <sup>144</sup>
<b>1914</b>	<b>Gemeinsame Regelung der Baumwollkonnossemente</b> durch die <i>Cotton Bill of Lading</i> des <i>Conference Committee</i> in Liverpool, die <i>Bill of Lading des Committee of the American Bankers Association</i> und die Bremer Baumwollbörse. <sup>145</sup>

Hervorzuheben ist die Unterschiedlichkeit der Vertragsstrukturen in den hier beispielhaft aufgeführten Initiativen und Abkommen zur Vereinheitlichung zwischenstaatlich wirksam werdenden Vertragsrechts. Während in einigen Bereichen – so z. B. im Handel mit Agrarprodukten, die an internationalen Börsen gehandelt wurden und in der Binnenfrachtschifffahrt – **Standard-Formularverträge** mit mehr oder weniger weit reichendem Geltungsbereich ausgehandelt werden konnten, beschränkten sich die beteiligten Akteure in anderen Bereichen lediglich auf Abkommen zur **Vereinheitlichung einzelner Vertragsklauseln** durch die **ausgewählte, sachlich begrenzte Probleme Regelung fanden**. Besonders in der Seeversicherung, in der jeder Vertrag einzeln ausgehandelt wurde, und daher **von einem Massenvertragswesen keine Rede sein konnte**, kam eine umfassendere Standardisierung der Kontrakte nur schwerlich in Betracht.<sup>146</sup> Die enorme Zunahme des grenzüberschreitenden Warenverkehrs im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts zwang schließlich auch die Seeversicherungsindustrie zur Suche nach gemeinsamen Lösungen. Die branchenspezifisch internationalen Wettbewerbsstrukturen, bei denen Anbieter und Nachfrager (begünstigt durch die steigende Verkehrsintensität, nicht zuletzt aber auch durch bedeutende Fortschritte in der Kommunikationstechnik) bis zum Ersten Weltkrieg nur in Ausnahmefälle an einzelstaatlichen Grenzen und damit innerhalb homogener Rechtsbereiche halt machten, erforderten in zunehmendem Maße die Bildung organisatorischer Strukturen zum Zweck der nichtstaatlichen Rechtsbildung.<sup>147</sup> Die **international abgestimmte**

<sup>141</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 40 vom 4. Oktober, S. 513. Die *Commission Permanente des Assureurs Maritimes* war ursprünglich 1900 kraft Beschlusses des Pariser Kongresses eingesetzt worden, um die praktische Umsetzung der Versammlungsbeschlüsse zu gewährleisten. Während es der Commission nicht gelang nennenswerte praktische Resultate zu erzielen, erhielt die ihr zugefallene Aufgabe einer staatenübergreifenden Koordinierung in Zusammenhang mit den Missständen bei Lagerisiken am La Plata zehn Jahre später neue Nahrung. Angesichts der Notwendigkeit, in relativ kurzer Zeit zu einer internationalen Regelung des Problems zu gelangen, erschien ein engerer Zusammenschluss in Anlehnung an die nach der Pariser Konferenz wiederholt zusammengetretene Commission Permanente wünschenswert. Aus diesen Überlegungen ging Ende 1911 die „Internationale Vereinigung der Seeversicherer“ hervor. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 44 vom 1. November, S. 557; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 49.

<sup>142</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 39 vom 25. September, S. 544.

<sup>143</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 41 vom 15. Oktober, S. 569.

<sup>144</sup> Vgl. dazu ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 20 vom 20. Mai, S. 299-300. Sowohl die britische Zeitschrift *Shipping Gazette* als auch der ITVV hatten bereits 1912 die Versicherer aufgefordert, die Übernahme von Decklast im Winter in ihre Kaskopolicen zu unterbinden. Die Kasko-Kommission des ITVV empfahl die Aufnahme bestimmter Klauseln, wonach für die Reeder bei Transatlantikfahrten im Winter englische Vorschriften über die Holzdecklast maßgebend sein sollten; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 23 vom 11. Juni, S. 345.

<sup>145</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 163.

<sup>146</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 47.

<sup>147</sup> So liefen die wenigsten Standardisierungsprozesse von Vertragsbedingungen im wirtschaftlichen „Weltverkehr“ ohne die zentrale organisatorische Steuerung von Verbänden, Konferenzen, etc. ab. Als herausragende Ausnahme ist hier in erster Linie

**Implementierung neuer Regeln**, die den in der wettbewerbsintensiven Transport- und Transportversicherungswirtschaft (vorrangig aus wirtschaftlichen Gründen<sup>148</sup>) **latent vorhandenen Wunsch nach Gleichbehandlung und Rechtsklarheit** spiegelte, ist im Bereich der Seeversicherung besonders anhand der **Bemühungen zur Verständigung über einheitliche Auffassungen bezüglich der Verfrachterhaftung** (Beseitigung unbeschränkter Freizeichnungsklauseln in Konnossementen) und der **Verteilung von Kosten zur Rettung von Schiff und Ladung aus gemeinsamer Gefahr** (Havarie-grosse) zu illustrieren.

„BERNER ÜBEREINKOMMEN“

### **2.5.3.2. Das „Berner Übereinkommen“ als Ausnahmefall einer völkerrechtlichen Standardisierung des Vertragsrechts der Wirtschaft**

Nur in Ausnahmefällen berührten völkerrechtliche Verträge die staatenübergreifende Vereinheitlichung des Vertragsrechts der Wirtschaft. Das am 14. Oktober 1890 zustande gekommene **Abkommen zur Vereinheitlichung des Eisenbahnfrachtrechts („Berner Übereinkommen“)** wurde auf **völkerrechtlicher Grundlage** getroffen. Zahlreiche europäische Staaten hatten zu diesem Zeitpunkt die Privatautonomie im Transportrecht bereits eingeschränkt, so dass eine Harmonisierung auf Initiative nichtstaatlicher Akteure unrealistisch erschien. Die damit vollzogene Schaffung einheitlicher Vertragsgrundlagen für den Eisenbahntransport blieb allerdings eine Ausnahmeerscheinung. Die Angleichung und Vereinheitlichung des Vertragsrechts im grenzüberschreitenden Wirtschaftsverkehr blieb im wesentlichen der (Privat-) Wirtschaft selbst überlassen. Die Staatengemeinschaft beschränkte sich in erster Linie auf eine Verbesserung der Rahmenbedingungen für den internationalen Rechtsverkehr (Haager Konferenzen 1893-1904) anstatt die Verwirklichung eines umfassenden einheitlichen "Weltverkehrsrechts" in Angriff zu nehmen.<sup>149</sup>

NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

### **2.5.4. Lieferbedingungen im internationalen Gütertransport**

#### **2.5.4.1. INCOTERMS**

Die gegenseitige Anerkennung handelsüblicher Vertragsformen ist seit jeher für den Fernhandel von elementarer Bedeutung. Nur durch die verbindliche Anerkennung von möglichst einheitlichen Lieferbedingungen, die im gegenseitigen Einvernehmen der Vertragsparteien Bestandteil jedes Kontrakts im internationalen Kaufvertragswesen sind, kann Missverständnissen und Rechtsstreitigkeiten bei der Auslegung von Lieferbedingungen vorgebeugt werden. Daraus kann abgeleitet werden, dass die Zirkulation des international gehandelten Wareneinfuhr- und –ausfuhrverkehrs umso effektiver akkumuliert (und umso höhere Profite abwirft), je größer die internationale Akzeptanz bestimmter, einheitlicher Regeln ist, die eine verbindliche und klare Aufteilung der Kosten und Risiken im Überseetransport vornehmen. Traditionell erhalten solche internationalen Lieferbedingungen ihre Rechtsgültigkeit für individuelle Handelsgeschäfte erst durch Bezugnahme im Kaufvertrag, d. h. sie stellen weder in ihrer Formulierung noch ihrer Auslegung allgemein gültiges Recht dar.

---

auf die Vertragsformeln CIF und FOB der späteren INCOTERMS hinzuweisen, die sich offenbar durch bloße Übung in der Praxis etablierten; vgl. ebd., S. 48.

<sup>148</sup> Nach RÖDER (2006) kann die wachsende Verwendung (vereinheitlichter) Vertragsbedingungen in der internationalen Vertragspraxis v. a. als Versuch zur Begrenzung von Rechtsrisiken aufgefasst werden. Die Verwendung von Vertragsbedingungen, denen bei Einbezug in das Einzelvertragswerk Vorrang vor Gesetzen und Usancen einzuräumen war, garantierten grenzübergreifend Rechtsklarheit und Rechtssicherheit. Allerdings ist deutlich darauf hinzuweisen, dass in den meisten Fällen weniger ein allgemeines Regelungsbedürfnis um der bloßen Vereinheitlichung willen, als vielmehr externe, nämlich wirtschaftliche Gründe (Kosten, die z. B. durch den Verwaltungsaufwand und Betrugsdelikte im Zusammenhang mit Havarie-grosse-Schäden oder die nahezu vollständig Freizeichnung der Reeder von Haftungspflichten entstanden) Anstoß zu Initiativen staatenübergreifender Regelungsversuche gaben. Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 318 f.

<sup>149</sup> Vgl. ebd., S. 42.

Die Verwendung von Lieferbedingungen im Überseehandel geht weiter in die Geschichte zurück, doch erst **seit 1936 existieren mit den durch die Internationale Handelskammer (I.C.C., INTERNATIONAL CHAMBER OF COMMERCE) in Paris herausgegebenen INCOTERMS (International Commercial TERMS) weithin anerkannte Regeln für die Auslegung handelsüblicher Vertragsformeln.**

**TAB. 3: INCOTERMS** (Die aktuellste Version der INCOTERMS, die *INCOTERMS 2000* (I.C.C.- Publikation Nr. 560) sind seit dem 1. Januar 2000 in Kraft)<sup>150</sup>

Gruppe "E": Abholklausel	EXW <sup>a)</sup>	<b>Ex Works</b> ... named place (ab Werk ... benannter Ort)
Gruppe "F": Haupttransport vom Verkäufer nicht bezahlt	FCA <sup>a)</sup>	<b>Free Carrier</b> ... named place (frei Frachtführer ... benannter Ort)
	FAS <sup>b)</sup>	<b>Free Alongside Ship</b> ... named port of shipment (frei Längsseite Seeschiff ... benannter Verschiffungshafen)
	FOB <sup>b)</sup>	<b>Free On Board</b> ... named port of shipment (frei an Bord ... benannter Verschiffungshafen)
Gruppe "C": Haupttransport vom Verkäufer bezahlt	CFR <sup>b)</sup>	<b>Cost And Freight</b> ... named port of destination (Kosten und Fracht ... benannter Bestimmungshafen)
	CIF <sup>b)</sup>	<b>Cost, Insurance And Freight</b> ... named port of destination (Kosten, Versicherung und Fracht ... benannter Bestimmungshafen)
	CIP <sup>a)</sup>	<b>Carriage And Insurance Paid To</b> ... Named place of destination (frachtfrei, versichert ... benannter Bestimmungsort)
	CPT <sup>a)</sup>	<b>Carriage Paid To</b> ... named place of destination (frachtfrei ... benannter Bestimmungsort)
Gruppe "D": Ankunfts-klauseln	DAF <sup>a)</sup>	<b>Delivered At Frontier</b> ... named place (geliefert Grenze ... benannter Ort)
	DES <sup>b)</sup>	<b>Delivered Ex Ship</b> ... named port of destination (geliefert ab Schiff ... benannter Bestimmungshafen)
	DEQ <sup>b)</sup>	<b>Delivered Ex Quai</b> ... named port of destination (geliefert ab Kai ... benannter Bestimmungshafen)
	DDU <sup>a)</sup>	<b>Delivered Duty Unpaid</b> ... named place of destination (geliefert unverzollt ... benannter Bestimmungsort)
	DDP <sup>a)</sup>	<b>Delivered Duty Paid</b> ... named place of destination (geliefert verzollt ... benannter Bestimmungsort)

a) Für alle Transportarten zu verwenden, einschliesslich multimodaler Transport.

b) Nur für See- und Binnenschiffstransporte zu verwenden.

Die von der I.C.C. herausgegebenen INCOTERMS definieren die Lieferbedingungen für den internationalen Warenhandel zwischen den Kaufparteien. Zweck der INCOTERMS ist es, international einheitliche Regeln zur Auslegung der hauptsächlich verwendeten Vertragsformeln in Außenhandelsverträgen aufzustellen. Unsicherheiten, die durch die unterschiedliche Auslegung solcher Klauseln in den verschiedenen Ländern entstehen können, werden dadurch vermieden oder zumindest erheblich eingeschränkt. Die Stellung einheitlicher Richtlinien verringert somit das Risiko rechtlicher Komplikationen sowie Missverständnisse, welche aus unterschiedlichen Handelspraktiken herrühren. Die Anwendung der INCOTERMS beschränkt sich auf die Lieferung einer beweglichen, physisch greifbaren Ware, deren Verkauf abgeschlossen ist. Die INCOTERMS sind nur gültig, wenn sie ausdrücklich vertraglich vereinbart wurden und im Kaufvertrag oder in Offerten, allgemeinen Ein- oder Verkaufsbedingungen, Bestellungen, Auftragbestätigungen usw. genannt oder in einer separaten Vereinbarung festgehalten sind.<sup>151</sup>

Auf die INCOTERMS wird aufgrund ihrer weltweiten Anerkennung und der ihnen dadurch zukommenden großen Bedeutung bei Gerichtsentscheidungen häufig selbst dann zurückgegriffen, wenn im strittigen Kaufvertrag gar kein spezieller Bezug auf die von der

<sup>150</sup> Hier zitiert nach: Internet-Auftritt der KÜSTER SPEEDTRANS ÜBERSEE SPEDITION GMBH, URL: <http://www.speedtrans.com/speedde/incoterm.htm> [Stand: 19. November 2007]; ZÜRICH GLOBAL CORPORATE SWITZERLAND (Hrsg.): INCOTERMS 2000: International Commercial Terms, URL: [http://www.zurich.ch/site/pool/fkmu.Par.0053.LanglItems.de.File.tmp/Incoterm\\_2000\\_D\\_global.pdf](http://www.zurich.ch/site/pool/fkmu.Par.0053.LanglItems.de.File.tmp/Incoterm_2000_D_global.pdf) [Stand: 19. November 2007]; Internet-Auftritt UBS: UBS in der Schweiz, URL: [http://www.ubs.com/1/g/ubs\\_ch/bb\\_ch/finance/trade\\_exportfinance/incoterms.html](http://www.ubs.com/1/g/ubs_ch/bb_ch/finance/trade_exportfinance/incoterms.html) [Stand: 19. November 2007].

<sup>151</sup> Die INCOTERMS sind immer als Bestandteil des individuellen Kaufvertrages zu interpretieren. Sie definieren die Rechte und Pflichten des Verkäufers und des Käufers hinsichtlich des Kosten- und Risikoübergangs. Die INCOTERMS regeln allerdings weder den Eigentumsübergang oder andere Rechte aus dem Eigentum, noch die in Zusammenhang mit einem Vertragsbruch entstehenden Formalitäten und Konsequenzen. Sie bestimmen ferner keinerlei Haftungsausschlüsse (in Folge höherer Gewalt, Embargo, etc.).

Internationalen Handelskammer seit 1936 vielfach modifizierten, und damit den Veränderungen bei den Transportarten und der Transportabwicklung angepassten Lieferbedingungen genommen wird.<sup>152</sup>

**Die Vertragsformeln CIF und FOB verbreiteten sich seit den 1850er Jahren im Übersee-Warentransport.**<sup>153</sup> Die CIF-Klausel wird ausdrücklich erstmals 1862 in einem englischen Urteil erwähnt. Eingang in den Seehandel der kontinentalen Schifffahrtsstaaten fand sie nach dem Deutsch-Französischen Krieg von 1870/71.<sup>154</sup>

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

### **2.5.4.2. Keine länderübergreifend einheitliche Auffassung über die Zuordnung von Pflichten und Merkmalen bei Außenhandelstransaktionen gemäß der Lieferbedingungen CIF und FOB**

Von einer **länderübergreifend einheitlichen Auffassung** über Kosten- und Risikoübergang, einen verbindlichen Mindestdeckungsumfang oder gegebenenfalls (im Falle eines CIF-Versands) zusätzlich vom Exporteur zu tragende Transportrisiken **konnte vor dem ersten Weltkrieg allerdings keine Rede sein**. So beharrte beispielsweise die bengalische Handelskammer 1912 darauf, dass bei Kaufvertragsabschlüssen CIF Indien (Bengalen) der Verschiffer in Europa zusätzlich das Kriegsrisiko beim Transport zu tragen habe. Die Versicherung sei entsprechend einzudecken. Begründet wurde die Forderung damit, dass „[...] *c = Kostenpreis, i = Versicherung, f = Frachtrate sei.*“ Trete bei einem dieser zu Lasten des Verkäufers gehenden Posten eine Erhöhung ein, „*so sei der Verschiffer [Verkäufer] auch für die Konsequenzen verantwortlich.*“ Die mit der Forderung der bengalischen Handelskammer konfrontierte Mannheimer Kaufmannschaft bzw. die Mannheimer Transportversicherer teilten jedoch keineswegs die Auffassung, dass der CIF-Kauf den Verkäufer dazu verpflichtete, im Bedarfsfall auch Versicherung gegen Kriegsrisiko einzudecken. Vielmehr habe der Verkäufer (mangels besonderer Vereinbarungen nur die Versicherung zu den üblichen Bedingungen zu erfüllen (Abschluss einer üblichen See-Warentransportversicherung). Zwar könne das unter Kriegsgefahr entstehende Risiko „*gleichzeitig mit der Seegefahr vorhanden sein, ein organischer Zusammenhang bestehe aber nicht*“, da für die je nach politischer Situation „*täglich und stündlich*“ wechselnde Kriegsgefahr kein Beurteilungsmaßstab gefunden werden könne.<sup>155</sup>

Selbst grundlegende Merkmale der Abwicklung von Außenhandelstransaktionen gemäß der Lieferbedingungen CIF bzw. FOB erwiesen sich vor dem Ersten Weltkrieg als strittig<sup>156</sup> – oftmals nicht allein im Handel mit Übersee, sondern auch innerhalb des europäischen Seegütertransportverkehrs. **Unterschiedliche Auffassungen und strittige Detailfragen bei der Auslegung der unter CIF und FOB gefassten Lieferbedingungen in den Warenkaufverträgen bzw. über die von Exporteur und Importeur jeweils zu tragenden Verpflichtungen konnten zum Großteil nur sukzessive durch gerichtlich verhandelte Streitfälle bereinigt werden; die diesbezügliche Angleichung und Vereinheitlichung des Vertragsrechts über einzelstaatliche Grenzen hinweg fand Schritt für Schritt statt.**<sup>157</sup>

<sup>152</sup> Vgl. JAHRMANN, F.-ULRICH: Außenhandel, 10. überarb. u. erw. Auflage (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft; hg. von Klaus Olfert), Ludwigshafen (Rhein) 2001, S. 212.

<sup>153</sup> Frühe Bezugnahmen auf die CIF-Klausel finden sich bereits in den 1850er Jahren: vgl. z. B. COUTURIER V. HASTIE (1856) 5 HLC 673, 10 *The English Reports* 1065 (fälschlicherweise als FOB beschrieben).

<sup>154</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 44.

<sup>155</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 29 vom 17. Juli, S. 424.

<sup>156</sup> So wies z. B. die Mannheimer Handelskammer noch 1912 darauf hin, dass „über die Bedeutung der Cif-Klausel [...] vielfach Unklarheit“ bestehe, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 9 vom 28. Februar, S. 109.

<sup>157</sup> So verdankte z. B. eine der Meinung deutscher Kaufleute nach irrige Auffassung englischer Gerichte über den Erfüllungsort (Leistungsort) beim CIF-Versand ihre Klärung dem Umstand, dass ein Hamburgischer Exporteur seine Verurteilung anfocht, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 43 vom 25. Oktober, S. 551: „Die in unserer deutschen Heimat bereits seit langer Zeit verneinte Frage, ob die „cif“-Klausel den Erfüllungsort an den Bestimmungshafen verlegt, eine Frage, welche auch in Schottland [...] verneint worden war, wurde in England anfänglich bejaht. Um zu einem inländischen Erfüllungsorte – der Voraussetzung der Zuständigkeit der englischen Gerichte – zu gelangen, nahm ein englisches Gericht an, dass die Erfüllung am Abladungshafen nur beginne, bis zum Eintreffen am Bestimmungshafen fort dauere, und erst in dem letzteren vollendet werde. Die spätere Verwerfung dieser eigenartigen Entscheidung hat England einer Hamburger Firma zu verdanken. Dieselbe hatte cif Tyne-Thames verkauft und wurde in England auf Rückzahlung des Kaufpreises und Schadenersatz verklagt. Die

Teilweise zogen **ausländische Versicherungsgesellschaften** um die Jahrhundertwende **bedeutende Vorteile** aus dem Umstand, dass z. B. **deutsche Kaufleute**, ohne selbst finanzielle Vorteile aus ihrer Wahl zu ziehen, **den Import von Waren nach der Klausel CIF** (also Versicherung durch den im Ausland ansässigen Exporteur) **bevorzugten**.<sup>158</sup>

Die offenbar recht ausgeprägte Vorliebe der Mannheimer Kaufmannschaft für solche CIF-Käufe aus dem Ausland erregte einige Jahre vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs den Unmut der Badischen Assekuranz-Gesellschaft, die in einem Beitrag zum **Jahresbericht 1909 der Handelskammer für den Kreis Mannheim** beklagte, dass „[...] die sogenannten Kulanzansprüche immer größer und immer rücksichtsloser geltend gemacht werden, ferner dass ganz besonders die Mannheimer Kaufleute auswärtige Versicherungs-Gesellschaften bevorzugen, auch wenn für sie damit kein pekuniärer Vorteil verbunden ist. Der Hauptgrund ist wohl darin zu suchen, dass durch die Vermittlungsprovision gewisse Persönlichkeiten unterstützt werden sollen. [...] Der deutsche und ganz speziell der Mannheimer Kaufmann bevorzugt die cif Käufe, obgleich er in vielen Fällen, wenn er ernstlich beim Verkäufer darauf dringt, die Assekuranz selbst bei einer ihm bekannten Versicherungs-Gesellschaft decken könnte, und obgleich er wissen müsste, dass die cif Käufe, soweit es sich um die Transportversicherung handelt, für ihn mit grossen Gefahren verbunden sind. Der Ablader bzw. Verkäufer hat bei cif Verkäufen das grösste Interesse daran, die Assekuranz so billig wie möglich einzudecken. Die Bonität der Versicherungs-Gesellschaft und die Versicherungs-Bedingungen sind für ihn von nebensächlicher Bedeutung, denn dafür hat er nach dem Gesetz nicht zu haften. [...] Wenn der Kaufmann bei cif Käufen mit seiner Versicherungs-Gesellschaft, die er nur wenig oder gar nicht kennt und die zumeist im Ausland, in Russland, Amerika usw. ansässig ist, Differenzen bekommt, so wird er in der Regel grossen Schwierigkeiten begegnen.“<sup>159</sup>

NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

## **2.5.5. Hegemoniale Standardklauseln am internationalen Seeversicherungsmarkt: die Institute Clauses des Institute of London Underwriters**

### **2.5.5.1. Englische Versicherungsbedingungen des Institute of London Underwriters bzw. der IUA (Institute Clauses) und S.G.-Policy**

#### **2.5.5.1.1. Institute Cargo Clauses (ICC) des Institute of London Underwriters**

Im internationalen Warenhandel stellen die Institute Cargo Clauses (ICC) des Institute of London Underwriters heute die gebräuchlichste Form von Standard-Versicherungsklauseln dar, die weltweit einen hohen Verbreitungsgrad gefunden haben. Sie lösten am 1. Januar 1982 die alten Klauseln f.p.a. („free of particular average“), w.a. („with average“) und „all risks“ ab, die innerhalb einer Übergangszeit ersetzt worden sind. Die frühere Dreiteilung der Deckungsformen wurde beibehalten, die Deckungen „f.p.a.“ und „w.a.“ entfielen jedoch vollständig und wurden durch anders definierte Klauseln ersetzt.<sup>160</sup> Gleichzeitig löste die Einführung der Institute Cargo Clauses den komplizierten Dreifachverbund zwischen MIA 1906, S.G.-Police und Institute Clauses auf (die Seekaskoversicherung folgte in dieser Hinsicht am 1. Oktober 1983).<sup>161</sup>

Heute finden diese Klauseln unter den folgenden Bezeichnungen und mit folgendem Deckungsumfang Verwendung<sup>162</sup>:

---

*Beklagte bestritt die Zuständigkeit der englischen Gerichte und drang mit diesem Einwand in der zweiten Instanz durch. Letztere entschied, Erfüllungsort sei Hamburg; es fehle daher die Voraussetzung der Zuständigkeit der englischen Gerichte, nämlich der inländische Erfüllungsort (Crozier v. Auerbach. Court of Appeal. 7. März 1908). Seitdem ist die Frage, ob die "cif"-Klausel den Erfüllungsort an den Bestimmungshafen verlegt, nach deutschem, schottischem und englischem Rechte zu verneinen.“*

<sup>158</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 52 vom 31. Dezember, S. 709: „Hunderte von Millionen Mark geben jährlich, wie der deutsche Oekonomist schreibt, die Banken an Vorschuss auf Konnossemente und Seeversicherungs-Policen. Allein an Baumwolle hat Deutschland 1911 für 604 Millionen Mark importiert; die Stadt Bremen allein für 623 Millionen Mark, welche Summe auch Einfuhren für fremde Länder umfasst. Dieses Geschäft wird ganz überwiegend „cif“ gemacht. [...]“

<sup>159</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 34 (1910), Nr. 15 vom 13. April, S. 191.

<sup>160</sup> Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 128.

<sup>161</sup> Vgl. ebd., S. 248.

<sup>162</sup> Vgl. JAHRMANN, F.-ULRICH: Außenhandel, 10. überarb. u. erw. Auflage (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft; hg. von Klaus Olfert), Ludwigshafen (Rhein) 2001, S. 299 f.

• **Institute Cargo Clauses Deckung „C“:** Die Leistungspflicht des Versicherers wird auf Elementarschäden beschränkt (insbes. Schäden aus Havarie-grosse, ergänzt durch eine Anzahl weiterer Risiken, die im einzelnen benannt werden müssen (*named perils*) und normalerweise innerhalb der Deckung „C“ der Institute Cargo Clauses folgende Gefahren abdecken: Verlust durch Seewurf bei Havarie-grosse; Löschen der Ladung im Nothafen; Schäden die durch eine Kollision des Schiffes (oder eines anderen Beförderungsmittels) verursacht werden; Feuer oder Explosion; Verlust aufgrund Strandung, Aufgrundlaufen oder Kentern des Schiffes bzw. Entgleisung oder Überschlagung von Landtransportmitteln. Bei Außenhandels-Warenkaufverträgen mit der Lieferbedingung CIF gemäß INCOTERMS ist der Exporteur verpflichtet, einen Versicherungsvertrag für die Exportgüter mindestens auf Grundlage der Deckung „C“ der Institute Cargo Clauses abzuschließen. Dabei muss die zu vereinbarende Versicherungssumme den CIF-Kaufpreis (also einschließlich der gezahlten Versicherungsprämie, die dem Importeur mit dem Kaufpreis in Rechnung gestellt wird) zuzüglich zehn Prozent imaginären Gewinn abdecken.

• **Institute Cargo Clauses Deckung „B“:** Bietet gegenüber der Deckung „C“ einen erweiterten Versicherungsschutz bei dem zusätzlich folgende Risiken abgedeckt werden: Überbordspülen; Eindringen von Wasser in das Transportmittel, den Container oder auf den Ladeplatz; Totalverlust von Kollis (Packstücke in denen Objekte lagern) beim Laden oder Löschen von See- und Flussfahrzeugen; Erdbebenschäden oder solche, die durch Vulkanausbrüche oder Blitzschlag (Naturkatastrophen) verursacht werden.

• **Institute Cargo Clauses Deckung „A“:** Entspricht im Prinzip einer Allgefahrendeckung, die allerdings bestimmte, generell aus den Standardversicherungsklauseln ausgeklammerte Risiken nicht beinhaltet (dies betrifft in erster Linie Risiken wie Aufruhr, Streik und Krieg), die vertraglich gesondert vereinbart werden müssen (z. B. „*Institute strike, riots and civil commotions clauses*“; „*Institute war clauses*“). Grundsätzlich vom Deckungsumfang der Institute Cargo Clauses ausgenommen sind Schäden durch:

- Fehlverhalten des Versicherungsnehmers;
- Gewöhnliche Leckage und Verluste die aus Mengen- oder Maßdifferenzen, Verschleiß oder Gewichtsverlusten (z. B. Austrocknen aufgrund der Beschaffenheit der Waren) herrühren;
- Mangelhafte oder unzureichende Verpackung;
- Innerer Verderb der Ware;
- Reiseverzögerungen;
- Zahlungsunfähigkeit der befördernden Reederei;
- Unzureichende Eignung des Schiffes oder sonstigen Transportmittels oder der Container.

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

##### 2.5.5.1.2. Die Standardpolicy S.G.-Policy, 1779-1982

Der Abschluss von Transportversicherungs-Policen auf der Grundlage einer einheitlichen Policenform blickt in Großbritannien auf eine lange Tradition zurück. Seit Jahrhunderten wurden und werden am britischen Seeversicherungsmarkt einheitliche Vertragsabschlussformulare verwandt, deren eigentlicher Ursprung allerdings im Dunkel der Geschichte verborgen liegt.

Der zunächst inoffizielle Charakter dieser Standardpolicen änderte sich 1779 mit der Übernahme als offizielle Policenform der Lloyd's Underwriters. Ihr Name, S.G.-Policy, erklärt sich aus der Unterscheidung zwischen drei verschiedenen Policenformen, die am englischen Versicherungsmarkt während des 18. Jahrhunderts verwendet wurden, nämlich eine ausschließlich für Kaskodeckungen („S.“ wie „Ships“), eine ausschließlich für Warentransporte („G.“ wie „Goods“) und eine für beide Risiken zusammen, also „S.G.“.<sup>163</sup>

<sup>163</sup> Diese Erklärung ist mehrfach von britischen Versicherungshistorikern vorgebracht worden; vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Geschichte der englischen Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Köln, Bd. 10), Weissenburg in Bayern 1956, S. 53. Vgl. dagegen ENGE, HANS JOACHIM: Neue Institute Cargo Clauses [Vortrag gehalten vor dem Versicherungswissenschaftlichen Verein in Hamburg e. V. am 17. Dezember 1981], in: Zeitschrift für

Obwohl der Text der S.G.-Policy um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert bereits als völlig veraltet angesehen werden musste, fand sie weiterhin in umfassender Weise Verwendung und wurde bei der Schaffung des MIA 1906 als Standardpolice auch gesetzlich verankert (vgl. „*First schedule*“ des Marine Insurance Act)<sup>164</sup>. Neben einem gewissen Traditionsbewusstsein der britischen Seeversicherung ergab sich ihre Weiterverwendung vor allem aus der Tatsache, dass ihr Text im Laufe der Zeit nahezu Wort für Wort durch Gerichtsurteile kommentiert und klargestellt worden war. Da die S.G.-Policy nicht in der Lage war, den sich im Laufe der Zeit verändernden Erfordernissen in Handel und Schifffahrt Rechnung zu tragen, wurde sie (bis 1982/83) durch die jeweiligen Institute Clauses ergänzt.<sup>165</sup>

Das sich durch die Verbindung von MIA 1906, S.G.-Policy und Institute Clauses ergebende komplizierte Miteinander von Vertragsklauseln und Bedingungen führte allerdings immer wieder auch zu Kritik<sup>166</sup>, zumal die englischen Standardpolice und Versicherungsbedingungen international entweder in der Originalfassung oder in mehr oder weniger abgewandelter Form Verwendung fanden.

Die *S.G.-Policy form* wurde von Lloyd's sowohl zur Deckung von Kasko- als auch von Cargo-Risiken verwendet und bezog sich prinzipiell auf einzelne Transporte. Der Londoner Company market führte eigene Policenformulare für Kasko- und Warentransportversicherungen ein, die sich allerdings stark an die von Lloyd's verwendete *S.G.-Policy form* anlehnten.<sup>167</sup> Mit Wirksamkeit zum 1. Januar 1982 wurde die S.G.-Policy am Londoner *Cargo market*, im Oktober 1983 am *Hull market* aufgegeben. Auch die in Verbindung mit Lloyd's S.G.-Policy bzw. ihrem Gegenstück am *Company market* stehenden Institute Clauses wurden aufgehoben bzw. grundlegend erneuert. An die Stelle der S.G.-Policy trat die Lloyd's- bzw. die ILU- (IUA-) *Company's Marine Policy*.<sup>168</sup>

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

##### 2.5.5.1.3. Institute Time Clauses

Die Institute Time Clauses (ITC; vollst. „*Institute Time Clauses – Hulls: Total Loss, General Average and 3/4ths Collision Liability (Including Salvage, Salvage Charges and Sue and Labour)*“) stellen die englischen Bedingungen für die Schiffskaskoversicherung dar. Sie traten am 1. Oktober 1983 in Kraft. Die ITC schließen – wie bei der

---

Versicherungswesen 33 (1982), Nr. 3 vom 1. Februar, S. 65- 70, hier: S. 65, der die Frage, ob das Kürzel „S.G.“ nun für „Ships and Goods“, „salutis gratia“ oder etwas anderes steht als umstritten betrachtet.

<sup>164</sup> Die S.G.-Policy ist dem MIA 1906 als Standardformular zugrunde gelegt, dort finden sich auch Regeln für die Ausfertigung von Policen („*Rules for Construction of Policy*“: Auslegungsregeln, die den Wortlaut der Police erläutern sollen); vgl. English Marine Insurance Act 1906 – An Act to codify the law relating to Marine Insurance [21<sup>st</sup> December 1906] (MIA 1906), Sec. 30, First Schedule, zit. n.: Internet-Auftritt Universität I Oslo, Det Juridiske Fakultet, URL: <http://www.jus.uio.no/lm/england.marine.insurance.act.1906/doc.html> [Stand: 23.11.2007].

<sup>165</sup> Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Neue Institute Cargo Clauses [Vortrag gehalten vor dem Versicherungswissenschaftlichen Verein in Hamburg e. V. am 17. Dezember 1981], in: Zeitschrift für Versicherungswesen 33 (1982), Nr. 3 vom 1. Februar, S. 65- 70, hier: S. 65.

<sup>166</sup> Anfang 1980 bildete vor dem Hintergrund dieser Kritik der „Report on Legal and Documentary Aspects of Marine Insurance“ der United Nations Conference on Trade and Development (UNCTAD) den Ausgangspunkt zur Bildung einer Arbeitsgruppe innerhalb der UNCTAD. Ziel der Arbeitsgruppe war es, international einheitliche, jedoch nicht zwingend vorgeschriebene Grundvoraussetzungen für die See-Warentransport- und Kaskoversicherung zu schaffen, um speziell Entwicklungsländern eine Alternative zu den Klauseln der Industriestaaten zu schaffen. Dargestellt anhand der den internationalen Markt dominierenden ICC und der ITC sah die UNCTAD ein Ungleichgewicht, dass die tonangebenden Transportversicherer aus Staaten der „ersten Welt“ begünstigte. Neue Bedingungen, die den am Weltmarkt etablierten Standards vergleichbare Deckungen ermöglichten, aber die Interessen der beiden Vertragsparteien in angemessener Weise gegeneinander austarierten und wirkungsvoller als Klauseln der internationalen Seeversicherungszentren lokale Voraussetzungen und Erfordernisse berücksichtigen konnten, wurden 1985 durch die Working Group on International Shipping Legislation beim Trade and Development Board vorgelegt. Das Ergebnis, die sogen. „UNCTAD Model Clauses on Marine Hull and Cargo Insurance“ (vgl. Internet-Auftritt UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT: Transport and Trade Logistics: Legal issues: Non-mandatory rules: UNCTAD Model Clauses on Marine Hull and Cargo Insurance, URL: <http://r0.unctad.org/ttl/docs-legal/nm-rules/UNCTAD%20Model%20Clauses%20on%20Marine%20Hull%20and%20Cargo%20Insurance.pdf> [Stand: 25.11.2007]) entstand unter aktiver Beteiligung der IUMI und des CMI; vgl. TROLSCH, CORINNA: Die Obliegenheiten in der Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Hamburg e.V., Reihe A: Rechtswissenschaft; H. 90), Karlsruhe 1998 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1997), S. 21 f.

<sup>167</sup> In erster Linie wurde bestimmten Klauseln der S.G.-Policy durch das Institute of London Underwriters Zusätze angefügt, die ihren Geltungsbereich erweiterten; vgl. NOUSSIA, KYRIAKI: The History, Evolution and Legislative Framework of Marine Insurance in England, S. 3, URL: [http://www.droit.univ-nantes.fr/Labos/cdmo/nept/nep31/nep31\\_1.pdf](http://www.droit.univ-nantes.fr/Labos/cdmo/nept/nep31/nep31_1.pdf) [Stand: 30.04.2006].

<sup>168</sup> Vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung: Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 69.



Güterversicherung (vgl. Institute Cargo Clauses) – mehrere Deckungsformen ein. Es kann allein der Totalverlust, oder aber sowohl der Totalverlust als auch die Beschädigung versichert werden. Ebenfalls analog zu den Institute Cargo Clauses besteht innerhalb der ITC keine *All-Risks*-Deckung, sondern nur eine Deckung der benannten Gefahren („*named perils*“). Ebenso wie bei den ICC wurde mit der Einführung der ITC der früher den Verträgen zugrunde gelegte Verbund von S.G.-Policy, Marine Insurance Act und Institute Clauses abgelöst. Die an die Stelle der S.G.-Policy tretende *Marine Policy* fungiert in Verbindung mit den ITC im wesentlichen nur noch als Deckblatt des Vertragswerks und enthält neben der Beschreibung des versicherten Risikos, der Angabe der versicherten Werte und der Prämienhöhe (sowie anderen sich auf das versicherte Risiko beziehenden Informationen) weiterhin den klarstellenden Hinweis, dass jeder der beteiligten (unterzeichnenden) Versicherer nur im Verhältnis des von ihm gezeichneten Anteils zur Gesamtversicherungssumme Schadenersatz leistet, und dass aus diesem Grund keine gesamtschuldnerische Haftung der Mitversicherer besteht. Zusätzlich ist eine Gerichtsstandsklausel (zugunsten englischer Gerichte) enthalten, jedoch keine Versicherungsbedingungen. Aus den dem Versicherungsvertrag im weiteren zugrunde liegenden ITC soll unmittelbar der Umfang des Versicherungsschutzes hervorgehen. Um einen separaten Rückgriff auf den Marine Insurance Act weitgehend überflüssig zu machen, enthalten die ITC den Wortlaut oder Kurzformen einer Anzahl von Bestimmungen des MIA.<sup>169</sup>

Die ITC vom 1. Oktober 1983 wurden bereits nach zwölf Jahren durch eine Neufassung ersetzt, die am 1. November 1995 in Kraft trat. Die neuen ITC verbessern in einer Reihe von Punkten die Stellung des Versicherers und weisen gegenüber der Fassung von 1983 eine veränderte Bezifferung der Klauseln auf.<sup>170</sup>

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

### 2.5.6. Internationale AGB als Rechtsgrundlage für Reisenotlagen im Seegüterverkehr: York-Antwerp-Rules und Havarie-grosse

#### 2.5.6.1. Große Haverei (Havarie-grosse; *general average*)

Da es nicht gerecht erscheinen kann, dass Güter oder Ausrüstungsgegenstände des Schiffes, die über Bord geworfen werden, um das Schiff, seine Besatzung, und die restliche Ladung zu retten oder vor weiteren Schäden zu bewahren, als Verlust allein vom jeweiligen Eigentümer bzw. seiner Versicherung zu tragen sind, sind alle Beteiligten gemeinschaftlich zur Deckung des entstandenen Schadens, der **Havarie-grosse-Kosten**, verpflichtet, und zwar im Verhältnis der geretteten Werte, d. h. alle Beteiligten tragen nur mit demjenigen Wert ihrer zu Schiff und Ladung gehörigen Güter und Sachen bei, der nach Aufopferung und entstandenen Aufwendungen tatsächlich gerettet wurde.<sup>171</sup>

Die Feststellung der Havarie-grosse-Schäden und -Kosten und deren Verteilung im Verhältnis der Beitragswerte auf die Beteiligten, d.h. Schiff, Fracht und Ladung, erfolgt durch die Aufmachung einer **Dispache** (*average adjustment*) durch einen (beeidigten) **Dispacheur** (*average adjuster; general adjuster; general average adjuster*)<sup>172</sup> am Bestimmungsort (sofern nicht im voraus ein anderer Ort zur Dispachierung vereinbart wurde<sup>173</sup>).

<sup>169</sup> Vgl. ebd., S. 248 f.

<sup>170</sup> Vgl. dazu die vergleichende Gegenüberstellung der Bezifferung der Institute Time Clauses von 1983 und 1995 bei ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung: Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 249.

<sup>171</sup> Vgl. ebd., S. 61.

<sup>172</sup> Die Dispacheaufmachung erfolgt in Deutschland durch amtlich hierfür bestellte Sachverständige; im anglo-amerikanischen Rechtsraum wird diese Funktion privaten Sachverständigen übertragen.

<sup>173</sup> So enthalten die Konnossemente häufig die Vereinbarung, dass eine Dispache am Sitz der Reederei oder des führenden Kaskoversicherers (Konsortialführers) aufzumachen ist, vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 62.

### 2.5.6.2. York-Antwerp-Rules (YAR)

Die von Land zu Land unterschiedliche rechtliche Handhabung bei der Verteilung von Kosten zur Rettung von Schiff und Ladung aus gemeinsamer Gefahr (Havarie-grosse) führte im internationalen Verkehr regelmäßig zu Rechtsunsicherheiten, da die Zuordnung nach welcher nationalen Regelung ein Havarie-grosse abzuwickeln war (z. B. nach dem Recht der Flagge oder nach dem Recht des Bestimmungsortes) in den seltensten Fällen eindeutig vorgenommen werden konnte. Eine Initiative der **International Law Association** (ILA) führte seit Anfang der 1860er Jahre zur Vereinbarung der **York-Antwerp-Rules**, mit denen einheitliche Regeln über die Havarie-grosse, die kraft Parteiabrede in den Einzelvertrag übernommen werden konnten (also Allgemeine Geschäftsbedingungen darstellen), internationale Anerkennung fanden.<sup>174</sup>

Die **York-Antwerp-Rules** (YAR), sukzessive als Resolutionen im Rahmen von ILA-Konferenzen in York (1864; elf Regeln), Antwerpen (1877; Erweiterung auf zwölf Regeln) und Liverpool (1890; Erweiterung auf achtzehn Regeln) verabschiedet, wurden auf Seiten der einzelstaatlichen Branchenorganisationen wie Reeder- und Seeversicherungsverbänden allerdings nicht vorbehaltlos akzeptiert. So fand eine an die Handelskammer eingereichte Resolution hamburgischer Versicherer und Reeder mit Empfehlungen zur Anerkennung von gemäß den YAR aufgemachten Havarie-grosse-Dispachen sowie auch ein Vorschlag zur *allgemeinen* Einführung der Rules (im Sinne obligatorisch in Konnossemente und Seeversicherungspolice einzufügender Klauseln) die **uneingeschränkte Zustimmung der hamburgischen Kaufmannschaft**. In **Bremen** jedoch stand man **einer allgemeinen Einführung der YAR zurückhaltender gegenüber**. Die Bremer Handelskammer verwies in diesem Zusammenhang per **Promemoria vom 26. November 1878**<sup>175</sup> auf die **ablehnende Haltung des Londoner Seeversicherungsmarkts**:

*„Als vor 3 Jahren die Londoner Gesellschaft für Reform und Codification des internationalen Rechts [„Association for the Reform and Codification of the Law of Nations“, frühere Bezeichnung für die ILA – K. U.] in Bremen ihre Jahresversammlung abhielt, wurde die Angelegenheit [Einführung der YAR] von deutscher Seite abermals angeregt und auf der im vorigen Jahre stattgehabten Antwerpener Conferenz der genannten Gesellschaft durch mit grosser Majorität erfolgte Annahme der sogenannten York and Antwerp Rules zu einem erfreulichen vorläufigen Abschluss gebracht. Für die practische Einführung der genannten Rules ist seitdem in den verschiedenen Ländern lebhaft agitirt worden. Da dieselben jedoch einen Bruch mit den bisherigen englischen Havariegrosseanschauungen enthalten, so hat sich in England selbst eine Spaltung unter den Interessenten vollzogen. Der conservativere Theil derselben, repräsentirt durch Lloyd's Committee in London, will sich dem zu Antwerpen geschlossenen Compromiss nicht fügen. Andererseits kämpfen Manchester, Birmingham, Sheffield, Leeds und Bradford lebhaft für die Antwerpener Beschlüsse. [...]“*<sup>176</sup>

Eine am 30. Mai 1878 in London tagende Zusammenkunft englischer Reeder, Kaufleute, Versicherer und Dispatchere beschloss angesichts des Widerstands, die YAR vorerst

*„[...] im Wege privater Abmachungen in die Praxis einzuführen; sie schlägt für die englischen Interessen vor, in die Connossemente und Chartepartien die Clausel aufzunehmen: „General Average, if any, payable according to York and Antwerp Rules“ und in den Assecuranzpolicen der Clausel betreffend die fremden Dispachen folgenden Wortlaut zu geben: „General Average payable as per foreign adjustment (or custom) or York and Antwerp Rules, if so made up“; [...]“*<sup>177</sup>

<sup>174</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen „Weltverkehr“: Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 322.

<sup>175</sup> „Promemoria der Bremer Handelskammer, betreffend die Einführung der York and Antwerp Rules“ vom 26. November 1878, zit. n. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 10 (1879), Nr. 8 vom 24. Februar, S. 90-93 und ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 10 (1879), Nr. 9 vom 1. März, S. 105-108.

<sup>176</sup> Ebd., hier: Nr. 8 vom 24. Februar, S. 90.

<sup>177</sup> Ebd., hier: Nr. 8 vom 24. Februar, S. 91.

Die Bremer Handelskammer empfahl schließlich in Übereinstimmung mit dem englischen Kompromiss eine optionale Verwendung der YAR:

*„Es liegt demnach heute ausschliesslich in den Händen der Herren Rheder und Ladungs-Interessenten, ob Deutschland die hier gegebene Anbahnung internationaler Seerechts-Bestimmungen seinerseits fördern will. Dieser Sachlage gegenüber glaubt die Kammer auf eine rege Unterstützung der Angelegenheit Seitens der Herren Interessenten rechnen zu dürfen.*

*Es fragt sich noch, in welcher Weise die Antwerpener Beschlüsse dem Verkehr einzuverleiben sind. Die Handelskammer erlaubt sich in dieser Richtung unmassgeblich folgende Vorschläge zu machen. In die Assecuranzpolice wäre die Clausel einzurücken:*

*„Grosse Haverei soll in Gemässheit der York and Antwerp Rules regulirt werden, wenn die Absicht, eine solche Regulirung eintreten zu lassen, in den Connossementen oder Chartepartien bei oder vor dem Beginn der Reise ausgedrückt ist.“*

*Die Connossemente und Chartepartien würden dagegen folgenden Zusatz erhalten:*

*„Grosse Haverei vorkommenden Falles in Gemässheit der York and Antwerp Rules zu reguliren.“*

*Es ist von vornherein zuzugeben, dass in einer ganzen Reihe von Ausnahmefällen man in dieser Beziehung Bedenken tragen kann. Es würde aber auch bereits mit regelmässiger Anwendung der Clauseln in der angegebenen Richtung viel gewonnen sein. [...]“<sup>178</sup>*

**LLOYD'S**, die 1864 der ILA-Konferenz in York ferngeblieben waren<sup>179</sup>, hatten 1877 in Antwerpen zu verstehen gegeben, dass man weniger an einer Einführung der *Rules* als vielmehr an einer Abschaffung des Instituts der Havarie-grosse (oder einer Beschränkung auf eine möglichst kleine Anzahl von Fällen) interessiert war:

*„Bekannt ist nun, das Lloyds (London) diesen Beschlüssen [der Antwerpener Konferenz – K. U.] gegenüber eine ablehnende Haltung einnahmen. Wie denn gleich im Congress selbst ein Vertreter von Lloyd's den Präsidenten ersuchte, die Verlesung eines officiellen Schreibens von Lloyd's Comité an das Comité der Association [ILA] anordnen zu wollen. Der Inhalt dieser Erklärung lies keinen Zweifel darüber, dass Lloyd's sich gegen jeden internationalen Einigungsversuch heute nur noch schroffer ablehnend verhält, als zur Zeit der Congresse von Glasgow, York und London. Es besagt nämlich das Schreiben, dass in Lloyd's Comité eine starke Neigung dafür vorhanden sein würde, das Havarie-grosse-Recht als eine in die heutigen Verkehrsverhältnisse nicht mehr passende, zu vielen Missbräuchen Anlass gebende Antiquität, gänzlich abzuschaffen. Da dieses aber zur Zeit – auch nach der Ansicht bei Lloyd's – sich schwerlich werde bewirken lassen, so sei die nach Lloyd's Ansicht zu befolgende Richtschnur für den Congress die, die Anwendung des Havarie-grosse-Principes möglichst zu beschränken, nicht, wie die York-Rules es vorschlagen, die Anwendung desselben in England durch Annäherung an die continentalen Gesetzbücher und Usancen auszudehnen. [...]“<sup>180</sup>*

Aufgrund des **breiten positiven Echos**, das die Empfehlungen zur Übernahme der *Rules* nicht nur in Belgien, Deutschland und den Vereinigten Staaten, sondern auch im übrigen Teil des britischen Königreichs fand,<sup>181</sup> sahen sich die Londoner Seeverversicherer veranlasst, im Rahmen einer Konferenz vom 10. Juli 1878 ihre vorher formulierten Einwände<sup>182</sup> in einer nunmehr gemäßigteren Form erneut zu bekräftigen. Albert Fritsch's

<sup>178</sup> Ebd., hier: Nr. 9 vom 1. März, S. 107-108.

<sup>179</sup> Vgl. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 10 (1879), Nr. 15 vom 17. April, S. 202.

<sup>180</sup> ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 9 (1878), Nr. 7/8 vom 19. Februar, S. 81.]

<sup>181</sup> Vgl. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 10 (1879), Nr. 15 vom 17. April, S. 202: „Das Comité der Versicherer von Liverpool hat auf einer am 11. December 1878 abgehaltenen Versammlung die Annahme dieser Klausel allen Versicherern mit Stimmeneinheit empfohlen, welche geneigt sind, die Yorker Regeln anzunehmen. Ausserdem haben sich eine sehr bedeutende Zahl von Versicherungs-Gesellschaften der Vereinigten Staaten Amerikas der Bewegung angeschlossen, indem sie eine in demselben Sinne abgefasste Erklärung unterzeichneten.“]

<sup>182</sup> Vgl. dazu eine Leserzuschrift an THE REVIEW, zit. n. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 9 (1878), Nr. 7/8 vom 19. Februar, S. 82 (leider bleibt der Name des Verfassers an der zitierten Stelle ungenannt): „Seit dem im letzten September zu Antwerpen stattgefundenen Congress hat die Havarie grosse-Frage die ganze Aufmerksamkeit aller Versicherungs- und Schifffahrts-Interessenten in London und Liverpool in vollem Maasse auf sich gezogen. Lloyd's scheinen, nach der Kundgebung ihres Comité's, Havarie grosse gänzlich aufheben zu wollen, während die Fachkreise zu Liverpool bemüht sind, deren Sphäre zu erweitern und ihre Grenzen auszudehnen. Das late Gesetz von Rhodus über Havarie grosse: „ut omnium contributione sarciatur, quod pro omnibus datum est,“ dass durch Beisteuern Aller zu ersetzen, was für alle gegeben ist, ist offenbar allen Ansprüchen der Billigkeit so sehr entsprechend, und von den Gerichtshöfen aller Seestaaten in solcher Uebereinstimmung stets aufrecht erhalten worden, dass es geradezu als eine Unmöglichkeit erscheint, dieses Gesetz jetzt gänzlich aufheben zu sollen. Havarie grosse ist ein Fundamentalgesetz gewesen, lange bevor Lloyd's errichtet worden, und wird es zweifellos noch sein, wenn Lloyd's schon lange wird aufgehört haben, zu existiren. [...] Will man dem entgegenhalten, dass Havarie grosse in den letzten Jahren zu weit ausgedehnt worden ist; dass alle Arten von Ausgaben, hierhergehörige und nichthierhergehörige, mit hineingezogen worden sind; das gewissenlose Schiffseigner aus Havarie grosse einen Vortheil zu ziehen bemüht waren, so ist hierin immer noch kein Grund dafür zu sehen, das Hauptprincip, Wiedererstattung des zur Rettung des Ganzen Geopferten, gänzlich zu beseitigen. Gewiss haben sich seit vielen Jahren in die herkömmliche Praxis Missbräuche eingeschlichen, die eine

„Annalen des gesamten Versicherungswesens“ fassten das Ergebnis folgendermaßen zusammen:

*„Die York-Antwerp Rules legen dem Eigenthümer der Ladung einen Theil der Verpflichtungen zur Last, welche den Rhedern obliegen, und es kann in Folge dessen angezeigt erscheinen, den Prämiensatz für die Versicherungen umzuarbeiten. Die immense Bedeutung einer gleichförmigen Gesetzgebung lässt sich nicht verkennen, aber sie lässt sich erst erhoffen, wenn die fremden Regierungen ihre Gesetzgebung entsprechend abgeändert haben, und bis dahin kann der Lloyd, wenn er auch vollkommen anerkennt, dass jeder Versicherer für sich in seinen Policen die Bedingung der Regelung gewöhnlicher Havereifälle nach den York-Antwerp-Rules annehmen kann, dieselben in seiner Eigenschaft als Corporation doch nicht gutheissen.“*<sup>183</sup>

Die YAR gelten als allgemeine Vertragsbedingungen, deren Anwendung im Chartervertrag oder Konnossement speziell vereinbart werden muss. Obwohl sie teils signifikante Unterschiede zu einzelstaatlichen Regelungen aufweisen,<sup>184</sup> wird in der Praxis die Havarie-grosse heute fast ausnahmslos nach den YAR abgewickelt.

Die Vereinbarung der York-Antwerp Rules im Konnossement schließt nationales Recht nicht grundsätzlich aus;<sup>185</sup> vielmehr wird den YAR bei Abweichungen gegenüber den nationalen Gesetzgebungen Vorrang eingeräumt. Andererseits sind Regelungslücken, die bei der Anwendung der YAR auftreten gemäß nationalen Gesetzgebungen zu schließen.

Auf Betreiben der IUMI erfolgte bereits 2004 eine grundlegende Revision der York-Antwerp Rules, deren Neufassung am 4. Juni 2004 als „York-Antwerp Rules 2004“ durch das Comité Maritime International (CMI) bestätigt wurde. Da die York-Antwerp Rules keinen Konventionscharakter besitzen erfolgt ihre Übernahme durch die Reeder (d. h. die Einarbeitung der YAR in die entsprechenden Frachtverträge) freiwillig. Dies führte bei

---

*gefährliche Ausdehnung angenommen haben, und diese fortzuschaffen sollte eine Aufgabe der gemeinsamen Arbeit der Schiffseigner und Assureure sein, wobei sich Lloyd's in hervorragender Weise betheiligen könnten. Die Havarie grosse von allen den jetzt obwaltenden Uebelständen zu befreien, die tausenderlei Spesen und Kosten aller Art, die mit einer Havarie grosse-Aufstellung verbunden, zu beschränken und herabzumindern, würde eine grosse Wohlthat sein, - Havarie grosse aber gänzlich aus der Welt schaffen zu wollen, würde als ein Missgriff und ein Unglück bezeichnet werden müssen. Ich halte den Vorschlag der vermuthlich in nächster Zeit von Lloyd's Comité gemacht werden wird, dass eine Conferenz in London und Liverpool stattfinden solle, um bindende Festsetzungen über alle nach Aufhebung der Havarie grosse auf Schiff, Ladung und Fracht fallende Kosten zu treffen, für sehr überflüssig; denn selbst wenn bei einer solchen Conferenz, was noch sehr unwahrscheinlich ist, eine allgemeine Uebereinstimmung erzielt werden könnte, so würde doch die Feststellung dieser Kosten mit unendlichen Schwierigkeiten verknüpft sein und die grössten Streitigkeiten hervorrufen. Das vorgeschlagene heilmittel würde dann noch schlimmer sein, als das Uebel selbst, und die schon bestehende Confusion eine noch grössere werden. Die Urheber von alle Dem aber würden finden, dass sich der Seehandel der Welt nicht um ihre einseitigen Regulative kümmern oder gar annehmen werde, dass die Theilnehmer bei den von ihnen veranstalteten Conferenzen die ganze Kenntnis des Versicherungswesens in Vergangenheit, Gegenwart und Zukunft in sich vereinigen, und dass mit ihnen alle Weisheit der Gesetzgebung stehe und falle.“* Eine eindruckliche Schilderung, wie sich die angesprochenen Missbräuche bei der Regulierung von Havarie grosse-Schäden Ende der 1850er Jahre im konkreten Einzelfall darstellten (und bereits seit Mitte der 1840er Jahre für drastisch steigende Prämiensätze sorgten) findet sich an folgender Stelle: Rundschau der Versicherungen: oder Sammlung von Rechnungsabschlüssen, Statuten, theoretischen und praktischen Fragen, Gesetzen, Verordnungen, Gutachten, Tarifen und allen das Versicherungswesen berührenden Gegenständen. Herausgegeben von E. A. Masius 10 (1860), S. 70-74.

<sup>183</sup> ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 10 (1879), Nr. 15 vom 17. April, S. 202 f.

<sup>184</sup> Während beispielsweise nach deutschem Recht ein Fall von Havarie-grosse grundsätzlich nur dann gegeben ist, wenn absichtlich Opfer erbracht oder Aufwendungen geleistet werden, um ein Schiff und seine Ladung aus einer gemeinsamen **gegenwärtigen** (akuten) Gefahr zu **retten**, so verlangen die YAR nur, dass im Interesse der gemeinsamen Sicherheit von Schiff und Ladung absichtlich und „vernünftigerweise“ herbeigeführte Opfer oder Ausgaben gemacht werden, um die gemeinsam bedrohten Werte von Schiff und Ladung vor einer (drohenden, d. h. absehbaren, aber noch nicht eingetretenen) Gefahr zu **bewahren**; vgl. ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 60. U. Darüber hinaus existierten spezifische Auffassungen über den unter die YAR fallenden Haftungsumfang. So wurden z. B. nach Auslegung U.S.-amerikanischer und kontinentaleuropäischer Dispatcheure Aufopferungen für einen gemeinsamen Erfolg oder Vorteil (*common benefit*) wie zum Beispiel Auslagen, die entstehen, um ein Schiff in einem Nothafen soweit wieder flott zu machen, dass es seine Reise fortsetzen kann (Löschen, Zwischenlagern, Wiedereinladen sowie alle damit verbundenen Unkosten wie Hafengebühren, zu zahlende Heuern, etc.) unter der 1994er Fassung der YAR grundsätzlich anerkannt, während nach traditioneller englischer Auffassung lediglich Aufopferungen zur Wahrung der gemeinsamen Sicherheit (*common safety*), also z. B. das Fluten eines Laderaums zur Bekämpfung eines Ladungsbrandes unter YAR akzeptiert wurden. Nach Willen der IUMI sollte die Neufassung der YAR von 2004 v. a. eine Vereinheitlichung dieser unterschiedlichen Interpretationen bringen, indem die Liste der vergütungswürdigen Aufopferungen der englischen Auslegung folgend auf solche, die die gemeinsame Sicherheit betreffen, beschränkt wurde; vgl. IRMINGER, PETER: Die neuen „York-Antwerp Rules 2004“ [Oktober 2004], Internet-Auftritt der GERMAN MARITIME ARBITRATION ASSOCIATION, Vereinigung für deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit: Veröffentlichungen der Mitglieder der German Maritime Arbitration Association, URL: <http://www.gmaa.de/gmitvoir2.htm> [Stand: 26.11.2007]. Zu den divergierenden Auffassungen bzgl. der unter die YAR fallenden Sachverhalte nach englischer bzw. kontinentaleuropäischer/U.S.-amerikanischer Praxis vgl. bereits Deutsches Vereins-Blatt für Versicherungswesen 1 (1877), Nr. 40 vom 22. Oktober, S. 472.

<sup>185</sup> Dem Nebeneinander mehrerer Kategorien von Regeln der YAR vorangestellt ist eine „Rule of Interpretation“, die Vorrang und Anwendung der Regeln festlegt und besagt, dass diese Gesetzen und Gebräuchen vorgehen. Da die YAR eine per Übereinkunft vereinbarte Rechtsnorm bilden, kann dies jedoch nicht gegenüber zwingendem nationalen Recht gelten; vgl. HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999, S. 376.

Verabschiedung der „YAR 2004“ verbreitet zu einem Nebeneinander verschiedener Fassungen: viele Frachtverträge verwiesen zu diesem Zeitpunkt immer noch auf die 1974er Regeln, obwohl die letzte Überarbeitung aus dem Jahre 1994 seit zehn Jahren bestand. Folglich ist davon auszugehen, dass mit einer relativ großen Zeitspanne gerechnet werden muss, bis die Neufassung von 2004 größere Verbreitung findet – eine Annahme, die nicht zuletzt dadurch bekräftigt wird, dass über die mit den „YAR 2004“ eingeführten Neuerungen im Gegensatz zu den vorhergegangenen Fassungen des Regelwerkes von 1974 und 1994 zum ersten Mal kein Konsens zwischen Reederschaft und anderen Interessensvertretern herrschte.<sup>186</sup>

NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

### **2.5.7. Rückgriff auf autonome (nichtstaatliche) Mechanismen zur Schlichtung von Vertragsstreitigkeiten: Arbitration**

Standardvertragsbedingungen erzielten durch ihre bloße Anwendung normative Wirkung, ohne dass ihr Erfolg von sanktionierenden institutionellen Eingriffen abhing.<sup>187</sup> Einheitliche Standards für die Formulierung und Auslegung von Klauseln und Verträgen ermöglichten es, die Interessen von Wirtschaftsakteuren aus unterschiedlichen Staaten, Wirtschafts- und Rechtsordnungen zusammenzuführen, ohne dass notwendigerweise auf die staatliche Gerichtsbarkeit zurückgegriffen werden musste. Unter Ausschluss des Rechtswegs zu staatlichen Zivilgerichten wurden *Schiedsverfahren vor privaten Zivilgerichten*<sup>188</sup> vereinbart, die den beteiligten Vertragsparteien bei Rechtsstreitigkeiten Möglichkeiten größerer Gestaltungsfreiheit eröffneten und ihnen vergleichsweise bedeutenden Einfluss auf Verfahrensdauer und Verfahrenskosten verschafften.<sup>189</sup>

Formularverträge enthielten und enthalten bei aller formalen Variabilität, die sich nach den Interessen der Verwender richtete, grundsätzliche Bestimmungen zu wesentlichen Rechten und Pflichten der Vertragsparteien sowie zu Sanktionen im Falle von Vertragsverletzungen. Neben Angaben zur Vertragsdauer und Optionen zur vorzeitigen Beendigung des Vertragsverhältnisses benennen sie oftmals auch die im Falle von Streitigkeiten zur Konfliktlösung vorgesehenen Modalitäten.

Dabei kommt dem Rückgriff auf **autonome Mechanismen der (schiedsgerichtlichen) Streitschlichtung** besonders im Großhandelsgewerbe und **in rein kaufmännischen Bereichen des Dienstleistungssektors wie dem See- und Rückversicherungswesen große Bedeutung zu.** Verträge von geringerer

<sup>186</sup> Vgl. IRMINGER, PETER: Die neuen „York-Antwerp Rules 2004“ [Oktober 2004], Internet-Auftritt der GERMAN MARITIME ARBITRATION ASSOCIATION, Vereinigung für deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit: Veröffentlichungen der Mitglieder der German Maritime Arbitration Association, URL: <http://www.gmaa.de/gmitvoir2.htm> [Stand: 26.11.2007].

<sup>187</sup> Die weltweite Akzeptanz der von der International Chamber of Commerce herausgegebenen INCOTERMS reicht heute soweit, dass sie vor Gericht selbst dann als die Vertragsbedingungen definierende Grundlage Verwendung finden, wenn die Vertragsparteien keine ausdrückliche Vereinbarung über die Verwendung dieser Lieferbedingungen getroffen haben. Damit stellen die INCOTERMS ein Musterbeispiel für sogenanntes „Soft Law“ dar, das in Form einvernehmlich akzeptierter Usancen zur Rechtsgrundlage standardisierter Formularverträge wurde; vgl. IRVINE OF LAIRG: The Law: An Engine for Trade, in: The Modern Law Review 64 (2001), Issue 3 [May], S. 333-349, hier: S. 342.

<sup>188</sup> Die häufigste und mit Abstand bedeutendste Form der vertraglichen Vereinbarung von Schiedsverfahren ist die Schiedsabrede in Form der Schiedsklausel. Sie ist im sogen. Hauptvertrag (Kauf-, Werk-, Fracht- oder Versicherungsvertrag) enthalten und besagt, dass etwaige künftige Streitigkeiten aus der Vertragssache in einem näher ausgestalteten schiedsgerichtlichen Verfahren, nicht aber in einem Verfahren vor ordentlichen (staatlichen) Gerichten beigelegt werden können – unter der Voraussetzung, dass keine außergerichtliche Einigung der Vertragspartner erzielt werden kann. Eine entsprechende Regelung kann auch außerhalb des eigentlichen Hauptvertragswerks als separater Schiedsvertrag getroffen werden. Ist im Hauptvertrag keine Schiedsabrede getroffen oder ist die hauptvertragliche Vereinbarung einer Schiedsabrede zum vornherein wegen zwingenden Rechts unzulässig, kann auch nach Entstehen einer Streitigkeit eine Regelung zur schiedsgerichtlichen Schlichtung getroffen werden. Vgl. LORENZ, EGON: Rechtsfragen der schiedsgerichtlichen Regulierung inländischer und grenzüberschreitender Versicherungsstreitigkeiten, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft (ZVersWiss) 78 (1989), S. 263-297, hier: S. 265.

<sup>189</sup> Unter diesem Blickwinkel ist das Verfahren vor privaten Schiedsgerichten zwischen dem außergerichtlichen Vergleich und einem Verfahren vor ordentlichen (staatlichen) Gerichten einzuordnen. Die Mittelstellung ergibt sich aus der Struktur der Schiedsgerichtsbarkeit, die vertragliche und gerichtsverfahrensrechtliche Elemente miteinander vereint. Während das vertragliche Element durch den Schiedsvertrag gebildet wird, der den Parteien das Schiedsverfahren (bzw. dessen Ausgestaltung) ermöglicht, besteht das gerichtsverfahrensrechtliche Element durch eine Beschränkung der Gestaltungsfreiheit innerhalb der durch das Schiedsverfahrensrecht gesetzten Grenzen. Vgl. ebd., S. 264 f.

wirtschaftlicher Bedeutung beschränkten sich in aller Regel darauf, einen gemeinsamen Gerichtsstand zu vereinbaren.<sup>190</sup>

Wie die schiedsverfahrensrechtliche Praxis gezeigt hat, ist den im voraus u. a. per Schiedsklausel zu klärenden Fragen, welches Rechtssystem im Konfliktfall auf den Hauptvertrag einerseits, und das Schiedsabkommen bzw. das Schiedsverfahren andererseits (die „*lex arbitri*“ oder „*Curial Law*“) angewendet werden soll<sup>191</sup>, ebenso wie der Entscheidung über die Wahl eines gemeinsamen Schiedsgerichtsstands, erhebliche Bedeutung bei. EDWARD GUMBEL (1989) fand im Rahmen einer Betrachtung zur Praxis Londoner Schiedsgerichte<sup>192</sup> warnende Beispiele für den zu erwartenden erheblichen juristischen und finanziellen Aufwand gesetzt den Fall, dass die Vertragsparteien es versäumen, diese Vorfragen in ihrem Abkommen klar zu regeln. Bereits die Frage, nach welcher *lex arbitri* entschieden werden soll, und welches Rechtssystem anzuwenden ist „[...] könnte Juristen und Gerichte in verschiedenen Ländern monatelang beschäftigen.“ Weiterhin zieht der Autor unter diesem Gesichtspunkt die tatsächliche Anwendbarkeit einer weltweiten, von nationalen Rechten „unabhängigen“ *lex mercatoria* in Zweifel, deren Inhalt speziell für die Verwendung in schiedsgerichtlichen Verfahren nur schwer konkret zu bestimmen sei.<sup>193</sup>

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

##### 2.5.7.1. London Court of International Arbitration

Die **dominierende Position Londons als seerechtlicher Schiedsplatz**<sup>194</sup> wird in aller Regel auf die **traditionelle Bedeutung der Stadt, des englischen Sachrechts** und nicht zuletzt **der englischen Sprache** für den internationalen Handelsverkehr zurückgeführt. Hier existiert seit 1892 ein Schiedshof, der sich ausschließlich mit der Schlichtung internationaler Fälle befasst. Diese Londoner Schiedsgerichtskammer, die nach 1903 unter der Bezeichnung „*London Court of Arbitration*“ bekannt wurde und seit 1981 als „*The London Court of International Arbitration*“ (LCIA) residiert, besteht heute aus 18 im Schiedswesen anerkannter Persönlichkeiten aus mehreren Ländern. Neben detaillierten Verfahrensordnungen, die durch den *Court* zur Verfügung gestellt werden, führt das Schiedsgericht Listen empfohlener Schiedsrichter in aller Welt, die von Fall zu Fall ernannt werden und einer Kontrolle durch den *Court of International Arbitration* unterstehen. Als Träger und Verwaltungsinstitutionen des *Court of International Arbitration* („Joint Management Committee“) fungieren die *City of London*, die *London Chamber of Commerce and Industry* und das *Chartered Institute of Arbitrators*.<sup>195</sup>

<sup>190</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 18.

<sup>191</sup> Fast ausschließlich wird in Parteivereinbarungen über das auf Seeversicherungsverträge anwendbare Recht das *englische* Recht bevorzugt. Abweichungen von dieser Regel sind lediglich in Einzelfällen bekannt geworden, vgl. GRIESE, HORST: Internationales Seeversicherungsrecht. Eine rechtsvergleichende Untersuchung der Rechtsprechung, in: Versicherungswissenschaftliches Archiv 48 (1959), S. 129-170, hier: S. 135 f. Vgl. ebd., S. 131 ff. auch nähere Ausführungen zur Frage, in wieweit die Freiheit der Vertragsparteien, die Anwendbarkeit englischen oder anderen ausländischen Seeversicherungsrechts zu vereinbaren in England, den U.S.A. und Deutschland bestimmten Einschränkungen unterliegt.

<sup>192</sup> Vgl. GUMBEL, EDWARD: Versicherungsschiedsgerichte aus der Sicht des Londoner Marktes, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 78 (1989), Heft 2, S. 299-315.

<sup>193</sup> Vgl. ebd., S. 313 f.

<sup>194</sup> Während einerseits englische Schiedsorganisationen große Geschicklichkeit in der Vermarktung ihrer Dienste entwickelt haben, gilt London andererseits nicht gerade als kostengünstiger Schiedsplatz. Zur Frage, inwieweit Alternativen v. a. vor dem Hintergrund steigenden Kostendrucks auf die Schifffahrtsunternehmen in Erwägung gezogen werden können vgl. RIECKHOFF, JAN JOACHIM: Deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit unter der GMAA Schiedsordnung in vergleichender Betrachtung englischer Seeschiedsgerichtsbarkeit unter dem LMAA Reglement, Hamburg, Univ., Diss., 2006, URL: [http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=979933900&dok\\_var=d1&dok\\_ext=pdf&filename=979933900.pdf](http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=979933900&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=979933900.pdf). [Stand: 25.09.2007]. Starke Kritik an der Effektivität und den hohen Kosten des Schiedsgerichtsverfahrens in London veranlassten deutsche Schifffahrtskaufleute und im Seerecht spezialisierte Anwälte aus Hamburg und Bremen 1983 zur Gründung der Vereinigung für deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit (German Maritime Arbitration Association, GMAA), vgl. Internet-Auftritt der GMAA, URL: <http://www.gmaa.de>. [Stand: 17.05.2005].

<sup>195</sup> Das *Chartered Institute of Arbitrators* – ein seit 1979 mit königlichem Privileg ausgestattete Vereinigung englischer und ausländischer Schiedsrichter – stieß erst 1975 zu den beiden bisherigen Trägern des *London Court of Arbitration*. Gleichzeitig wurde die Anzahl der Mitglieder von ursprünglich 24 auf 18 verringert – nämlich sechs Repräsentanten für jede der beteiligten Institutionen; vgl. Internet-Auftritt des LCIA, URL: <http://www.lcia-arbitration.com/> [Stand: 02.12.2007].

### 2.5.7.2. „Schiedsgerichts-Bestimmungen für Streitigkeiten aus Rückversicherungs-Verträgen“ des ITVV von 1924

Auch der **Internationale Transport-Versicherungs-Verband** engagierte sich in der **Schaffung schiedsgerichtlicher Verfahrensrichtlinien**. Die 1924 vom ITVV verabschiedeten Bestimmungen zur Abwicklung von Schiedsgerichtsverfahren bei Streitigkeiten aus Rückversicherungsverträgen (*Arbitrations Rules for Disputes Arising out of Reinsurance Contracts*; revidiert 1928) regelten insbesondere das Auswahlverfahren in Frage kommender Schiedsrichter, bei denen es sich um amtierende oder ehemalige Direktoren von Transportversicherungs- bzw. Transport-Rückversicherungsgesellschaften handeln sollte. Im Falle eines drohenden Scheiterns des Schiedsverfahrens, bei dem sich die streitenden Parteien nicht auf einen dritten Schiedsrichter einigen konnten oder die Gegenpartei keinen Schiedsrichter benannte, sahen die Bestimmungen vor, dem Verbands-Ausschussvorsitzenden Bestimmungsrechte einzuräumen. Darüber hinaus besaß das Verbandspräsidium das Recht, Schiedsrichter bei ungeeignet erscheinender Qualifikation oder aus sonstigen Gründen abzulehnen. Die vom ITVV erlassenen Schiedsgerichts-Bestimmungen erlangten für die internationale schiedsgerichtliche Praxis während der zweiten Hälfte der 20er und der ersten Hälfte der 30er Jahre **offenbar eine gewisse Bedeutung**, da der Verband seit 1936 empfahl, die Schiedsgerichtsbestimmungen nicht wie bisher als Klausel des Rückversicherungsvertrags, sondern als selbständiges Abkommen zu vereinbaren.<sup>196</sup>

### 2.5.8. Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement (LOF)

„*Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement*“, oder kurz „LOF“ – „*Lloyd's Open Form*“, entstand um die Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert als der Versuch, einen **international anerkannten Standard-Vertrag für die Schiffsbergung** zu etablieren. Aufgrund einer weithin akzeptierten, „offenen“ Form<sup>197</sup> von vertraglicher Absprache zwischen dem Kapitän eines in Seenot geratenen Schiffes und eines Bergers (professionelle Bergungsfirmen, aber auch andere, zufällig in der Nähe befindliche Schiffe) sollte die „Erpressbarkeit“ des Havaristen, die mit der Zunahme des internationalen Handelsverkehrs über See im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts teils in abstruse Dimensionen auszufern drohte, kanalisiert, ein Minimum an Rechtssicherheit für beide Parteien – für den auf Rettung hoffenden Verunglückten wie für den auf Belohnung hoffenden Berger – festgeschrieben werden. Überzogene Forderungen, die hinsichtlich der Bergung von Sachwerten (das havarierte Schiff und seine Ladung) gestellt wurden, scheinen zu dieser Zeit gang und gäbe gewesen zu sein – ein Umstand, der die Hilfeleistung zur See (klammert man die Rettung von Menschenleben hier einmal aus) tatsächlich vielfach als ein Tatbestand von Nötigung erscheinen ließ und letztlich für die Reeder und Versicherer verunglückter Schiffe unkalkulierbare finanzielle Risiken in sich barg. Dazu erschien es unausweichlich, die Parteien auf die Anerkennung einer möglichst weit verbreitet Anerkennung findenden Form der Rechtssprechung festzulegen, nach der ein Unparteiischer im Streitfall eine faire und objektive Beurteilung des Bergungseinsatzes und dessen Entlohnung vornahm. Der von Lloyd's of London –

<sup>196</sup> Nach Ende des Zweiten Weltkriegs und der Neukonstituierung des Verbandes spielten die „Schiedsgerichts-Bestimmungen für Streitigkeiten aus Rückversicherungs-Verträgen“ keine Rolle mehr, da dem I.T.V.V. nunmehr keine einzelnen Versicherungsunternehmen als Mitglieder angehörten, sondern Verbands-Zusammenschlüsse, die diese Unternehmen vertraten. Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 71.

<sup>197</sup> Die **Bedeutung der „offenen“ Formulierung in Lloyd's Open Form**, also der Vermeidung aller konkreteren Ausführungen über den Umfang der vom Berger zu erwartenden Entschädigung (und der Möglichkeit, die Klauseln des Vertragstextes bei Bedarf in gegenseitigem Einvernehmen zu erweitern oder zu kürzen) ist darin zu sehen, dass im Falle einer Havarie zwischen dem in Seenot geratenen Schiff und dem Berger bewusst nicht über die Höhe einer eventuell zu zahlenden Bergungsprämie verhandelt werden soll. Vielmehr soll zunächst lediglich vereinbart werden, dass der Berger dem verunglückten Schiff ohne Zeitverlust Hilfe anbietet und dieses die angebotene Hilfe auch annimmt. Entscheidend ist dabei, dass einerseits dem Berger im Falle einer erfolgreichen (!) Bergung daraus ein Anspruch auf eine angemessene (aber zunächst nicht näher festgelegte) Entschädigung erwächst, andererseits aber der Havarist bzw. die Reederei und der Versicherer Sicherheit vor unangemessenen Forderungen haben.

genauer gesagt durch das Council of Lloyd's – herausgegebene Bergungsvertrag „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“ verpflichtet die Vertragsparteien, sofern nichts anderes ausdrücklich vereinbart wurde, auf eine **Verhandlung unter englischem Bergungsrecht**: *„This Agreement and Arbitration thereunder shall except as otherwise expressly provided be governed by the law of England, including the English law of salvage.“*<sup>198</sup> Hervorzuheben ist auch die dort enthaltene **Schiedsgerichtsklausel**: *„The Contractor's remuneration shall be fixed by Arbitration in London in the manner hereinafter prescribed and any other difference arising out of this Agreement or the operations thereunder shall be referred to Arbitration in the same way.“*<sup>199</sup> Mit diesen Festlegungen werden alle strittigen Fragen, wie eine Entscheidung herbeigeführt werden soll<sup>200</sup> oder nach welchem Recht (Recht des Herkunftslandes des Bergers, der Havaristen, dem Ort der Bergung in nationalen oder internationalen Gewässern, etc.) der Bergelohn schließlich bemessen wird, von vornherein ausgeräumt.

LOF erfüllt dabei **vier wesentliche Anforderungen**, die es zu einem international akzeptierten Standard-Vertragsformular bei der Inanspruchnahme von Schiffsbergungsunterstützung machen<sup>201</sup>:

- 1.) **Leichte Verständlichkeit** und gleichermaßen **faire Klauseln** für die Interessen aller Beteiligten, also Berger, Reeder und Versicherer;
- 2.) Ein Übereinkommen unter LOF kann **ohne Verzögerung** und **ohne langwierige Verhandlungen geschlossen** werden, um ein **sofortiges Eingreifen der Bergungsunternehmen** zu ermöglichen;
- 3.) LOF verschiebt die **Einigung über eine angemessene Entschädigung** für den Berger und alle damit verbundenen Streitfragen **auf den Zeitpunkt nach einer erfolgreichen Bergung** („no cure – no pay“);
- 4.) LOF **verhindert die mögliche Arreststellung** eines Schiffes<sup>202</sup> und den daraus folgenden Nutzungsentgang (z. B. im Falle einer dem Berger unangemessen erscheinenden Entschädigung) durch die **Schaffung von Rechtssicherheit** für alle beteiligten Parteien.

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

##### 2.5.8.1. Der Ursprung von „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“

„Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“ wurde **1908 erstmals in gedruckter Form** herausgegeben und seitdem regelmäßig überarbeitet und an die wechselnden Bedürfnisse von Schiffs- und Schiffsfrachtheignern, deren Versicherern und den Bergungsunternehmen angepasst.<sup>203</sup> Es stellt heute das weltweit mit Abstand am häufigsten akzeptierte Standardformular für Bergungsverträge dar.<sup>204</sup>

Am linken unteren Seitenende jedes LOF-Standardvertrags findet sich eine Auflistung der früher herausgegebenen Ausgaben, die erste davon ist datiert auf den 15. Januar 1908. Dennoch befanden sich bereits vor diesem Datum verschiedene durch Lloyd's akzeptierte Standard-Bergungsverträge in Gebrauch, und eine beträchtliche Anzahl von durch Bergungsunternehmen erhobenen Ansprüchen wurden in Schiedsverfahren entweder

<sup>198</sup> „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“ LOF 1990, article 1, para. (g).

<sup>199</sup> „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“ LOF 1990, article 1, para. (c).

<sup>200</sup> Im Normalfall wird nach dem Verfassen eines Bergungsberichts durch das Bergungsunternehmen dieser Bericht durch die Anwälte der Bergungsfirma mit der Bitte, einen Schiedsrichter zu bestimmen und einen Termin für eine Anhörung anzuberaumen an Lloyd's Committee übergeben.

<sup>201</sup> Vgl. BISHOP, ARCHIE: The English Salvage Law – Lloyds Open Form, Internet-Auftritt der United States Coast Guard, U.S. Department of Homeland Security, URL: [http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage\\_2002/Archie%20Bishop.pdf](http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage_2002/Archie%20Bishop.pdf) [Stand: 23.09.2007].

<sup>202</sup> Ist ein Havarist nach LOF sicher im Hafen abgeliefert worden, meldet die Bergungsfirma dies bei Lloyd's in London in aller Regel mit der Bitte, die Reederei oder die Versicherung des Havaristen möge dort auf dem Wege einer Bankgarantie eine Summe hinterlegen, die in ihrer Höhe in etwa den Vorstellungen der Bergungsfirma über den ihr zustehenden Bergelohn entspricht. Ab diesem Zeitpunkt verbleiben Reederei und Versicherer zwei Wochen zur Bereitstellung der geforderten Summe. Sollte das Geld bis zum Ablauf dieser Frist nicht hinterlegt sein, hat der Berger das Recht, das geborgene Schiff zu beschlagnahmen und mit Arrest zu belegen (im Schifffahrtsjargon „an die Kette legen“).

<sup>203</sup> Die z. Z. in Gebrauch befindliche aktuellste Fassung, LOF 2000, ist die elfte Ausgabe seit Entwurf des Vertragsformulars.

<sup>204</sup> Bergungsunternehmen in den Vereinigten Staaten ziehen bei Operationen in den U.S.-Küstengewässern die Verwendung fixer Regularien für ihre Arbeit vor, operieren aber international vielfach unter LOF, vgl. BISHOP, ARCHIE: The English Salvage Law – Lloyds Open Form, Internet-Auftritt der United States Coast Guard, U.S. Department of Homeland Security, URL: [http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage\\_2002/Archie%20Bishop.pdf](http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage_2002/Archie%20Bishop.pdf) [Stand: 23.09.2007].



durch das Committee of Lloyd's selbst oder durch einen von ihm ernannten Schiedsrichter entschieden.<sup>205</sup>

Beschwerden über das ungerechtfertigte Verhalten von Bergungsunternehmen gegenüber den Kapitänen von in Seenot geratenen Schiffen im Schwarzen Meer und in den Dardanellen veranlassten Lloyd's 1890 zur Entsendung eines Beauftragten. Die Kapitäne wurden regelmäßig gezwungen, mit ihrer Unterschrift unter den Bergungsvertrag die pauschale Zahlung erheblicher Entschädigungssummen an die Berger zu garantieren. Die Erfahrung zeigte, dass es sowohl für den Reeder als auch die Versicherungsgesellschaft des Havaristen in aller Regel unmöglich war, im Nachhinein Regressansprüche geltend zu machen. Dies hätte unvermeidlich eine Verhandlung vor lokalen Gerichten bedeutet – ein gleichermaßen schwieriges wie kostspieliges Unterfangen, dass sich obendrein in den seltensten Fällen als erfolgreich erwies. Lloyd's Abgesandter, der geschäftsführende Direktor des Committee of Lloyd's SIR HENRY HOZIER, wandte sich an den bekanntesten Berger der Region, Vincent Grech, Besitzer von vier Bergungsdampfern. Es gelang SIR HOZIER GRECH davon zu überzeugen, einer Vereinbarung zuzustimmen, nach der GRECH in seiner Eigenschaft als Bergungsunternehmer zukünftig Schiffsbergungen nach den Bestimmungen eines von Lloyd's vorgelegten Vertrags vorzunehmen hatte, die im Falle nachträglichen Einspruchs gegen die zu zahlende Bergungspauschale ein Schiedsverfahren in London (nach englischem Recht) durch das Committee of Lloyd's oder einen von ihm bestimmten Schiedsrichter vorschrieben. Die vorläufige (d. h. unter Vorbehalt erfolgende) Zahlung einer Bergungspauschale nach Beendigung der Bergungsoperation blieb weiterhin bestehen. Lloyd's Committee genehmigte das Übereinkommen am 25. Juni 1890, und bereits wenige Monate später kam es zur ersten Bewährungsprobe der getroffenen Abmachungen. Tatsächlich wurde nach der erfolgreichen Bergung der „HELEN OTTO“ die Höhe des mit GRECH vereinbarten Preises angefochten, was das Committee zur Berufung eines Unterausschusses veranlasste, der schließlich die abzugslose Zahlung der vereinbarten Summen empfahl. Zur gleichen Zeit vereinbarten Lloyd's mit dem anderen führenden Bergungsunternehmen der Dardanellenregion, der *Perim Coal Company*, ein Abkommen über die Verwendung eines Bergungsvertrags, das mit dem von GRECH akzeptierten Vertragsformular nahezu übereinstimmte. Trotz der erfolgreichen Übereinkünfte mit den bekannten Bergungsfirmen im Schwarzmeerraum begannen Lloyd's im November 1890 mit Beratungen zu der Frage, in wieweit die Verantwortlichkeit für Bereitstellung oder Inanspruchnahme von Bergungsunternehmen in der Verantwortung der Underwriters lag, und auf welchem Wege Hilfsleistungen durch Berger im Ernstfall verfügbar gemacht werden konnten. Von dritter Seite erging der Vorschlag, die **Schaffung einer eigenen Bergungsfirma** in Betracht zu ziehen<sup>206</sup>, doch war es Lloyd's **aus Satzungsgründen heraus nicht möglich**, als Vertragspartner beim Abschluss eines Bergungskontrakts zu fungieren. Lloyd's setzten Anfang der 1890er Jahre den beschrittenen Weg fort, mit möglichst vielen bekannten Bergungsunternehmen und Bergungsvereinen in aller Welt Abkommen über die Verwendung von Standardformularen zu treffen, die im Streitfall eine schiedsgerichtliche Verhandlung in London vorsahen sowie unter der Formel „*no cure – no pay*“ Verhandlungen über die Höhe der an den Berger zu zahlenden Entschädigung auf die Zeit nach einem (geglückten) Bergungsversuch verlegten. Dabei

<sup>205</sup> Vgl. zu der im Folgenden kurz wiedergegebenen Vorgeschichte von „Lloyd's Open Form“ BUCKLEY, MICHAEL: *Salvage: The Origins of Lloyd's Form*, Internet-Auftritt Waltons & Morse, Solicitors, London, URL: [http://www.waltonsandmorse.com/about/history\\_lof.html](http://www.waltonsandmorse.com/about/history_lof.html) [Stand: 17.05.2005]; BISHOP, ARCHIE: *The English Salvage Law – Lloyd's Open Form*, Internet-Auftritt der United States Coast Guard, U.S. Department of Homeland Security, URL: [http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage\\_2002/Archie%20Bishop.pdf](http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage_2002/Archie%20Bishop.pdf) [Stand: 23.09.2007].

<sup>206</sup> Die Schaffung eines eigenen Bergungsunternehmens durch ein Versicherungsunternehmen - und damit die Unabhängigkeit von den oft als erpresserisch empfundenen Forderungen der unabhängigen Berger - war an sich keine neue Idee und wurde vor dem ersten Weltkrieg wiederholt von verschiedenen Gesellschaften aufgegriffen. So operierten beispielsweise Ende der 1880er Jahre die drei Bergungsschiffe der „Liverpool Salvage Association“ im Auftrag der Liverpool Underwriters. Eines der Schiffe („HYNA“) befand sich im Besitz der Association, die beiden anderen („MALLARD“ und „ZEPHYR“) waren gechartert. Teilweise begnügten sich die Versicherer auch nur mit einer Beteiligung an Bergungsvereinen und trugen die Kosten für Anschaffung und Unterhalt der Bergungsschlepper gemeinsam mit interessierten Reedern oder den kommunalen Behörden, so z. B. in Glasgow (Stationierung eines Schiffes im Auftrag der Glasgow Salvage Association in Ardrossan, North Ayrshire); vgl. BUCKLEY, MICHAEL: *Salvage: The Origins of Lloyd's Form*, Internet-Auftritt Waltons & Morse, Solicitors, London, URL: [http://www.waltonsandmorse.com/about/history\\_lof.html](http://www.waltonsandmorse.com/about/history_lof.html) [Stand: 17.05.2005]. 1904 erwarb die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft einen Bergungsdampfer („Rettungsdampfer“) zum Einsatz auf dem Asow'schen Meer, dessen Kosten sie den russischen Zedenten in Rechnung stellte, vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 27 (1906), III. Teil, S. 335.

stand es im besonderen Interesse von Lloyd's, die Berger auf eine einheitliche Rechtsgrundlage (nämliche die des englischen Sachrechts) zu verpflichten.<sup>207</sup>

Mit einem der wichtigsten in Frage kommenden Partner unter den Bergungsgesellschaften, der INTERNATIONAL SALVAGE UNION OF COPENHAGEN (ISU), in deren Auftrag Bergungsschiffe der seit 1833 bestehenden A/S E. Z. SVITZER in Kopenhagen, der schwedischen BERGNINGS- OCH DYKERIAKTIEBOLAGET NEPTUN (SALVAGE AND DIVING COMPANY NEPTUN) und dem NORDISCHEN BERGUNGSVEREIN in Hamburg operierten, kam jedoch trotz fortgesetzter Bemühungen der Briten bis 1907 kein zufriedenstellendes Übereinkommen zustande. In diesem Jahr führte eine gemeinsame **Initiative zur Schaffung eines zentralen Schiedsgerichts** schließlich zu einer Einigung. Lloyd's signalisierten Entgegenkommen bezüglich der von der ISU geforderten Reformierung des Schiedsgerichtsverfahrens<sup>208</sup>; die ISU erklärte sich daraufhin bereit, ein Standardvertragsformular nach den Vorgaben der Briten zu akzeptieren. Der Entwurf des neuen Vertrags, der alle früheren von Lloyd's verwendeten Bergungsvertragsformulare ersetzen sollte, wurde in die Hände von Sir Henry Johnson (Anwaltskanzlei WALTONS & CO.<sup>209</sup>) gelegt, das erste Dokument von „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“ wurde zu Beginn des darauffolgenden Jahres herausgegeben.

In **Deutschland** entstanden Mitte der 1890er Jahre Zweifel an der Billigkeit der im Handelsgesetzbuch (ADHGB) niedergelegten Bestimmungen zur Bergung und Hilfeleistung in Seenot (heute §§ 740 bis 753a HGB), deren Auslegung in der Praxis durch die Rechtsprechung des Reichsgerichts in **eklatantem Widerspruch zum Prinzip des (später durch LOF zur zentralen Klausel eines Standard-Bergungsvertrags gewordenen) „no cure – no pay“** standen. In diesem Zusammenhang gab der Deutsche Juristentag ein **Gutachten über die staatenübergreifend gleichartige rechtliche Behandlung von Bergung und Hilfeleistung in Seenot** in Auftrag, dessen Autor Anfang 1895 vor der Internationalen Vereinigung für vergleichende Rechtswissenschaft und Volkswirtschaftslehre in Berlin referierte, und bei dieser Gelegenheit eine Anzahl von Thesen vortrug, die kurze Zeit später dem Verein als

---

<sup>207</sup> Mit steigendem Wert der Schiffe und ihrer Frachten wurde insbesondere die Anfechtbarkeit der durch die Berger aufgestellten Forderungen Ende des 19. Jahrhunderts zu einer zentralen Frage für die Seeversicherung. In der Praxis hielten sich die Bergungsunternehmen nämlich offenbar immer weniger an die in den meisten Staaten gesetzlich eigentlich eindeutig geregelte Anfechtbarkeit von Forderungen oder Bedingungen im Falle einer Zwangslage in Seenot, zumal, wenn diese bereits vor oder während der Bergung gestellt wurden. Vgl. dazu einen Passus aus der ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 22 vom 31. Mai, S. 346: „Eine vernünftige Gesetzgebung erkennt diejenigen Verträge, welche in einem Zwangszustande geschlossen werden, nicht als rechtsverbindlich an. Nur in dem Punkte, ob sie derselben als ungültig bzw. anfechtbar oder als direct nichtig erscheinen, wird sie unter Umständen differiren. Wo der Verlust des Lebens und Eigenthums droht, ist ein Zustand vorhanden, welcher dem Zwange gleichsteht: so liegt das Verhältnis in der Seenoth. Art. 743 des Deutschen Handels-Gesetz-Buches (§ 741 des neuen) bestimmt deshalb Folgendes: „Wenn noch während der Gefahr ein Vertrag über die Höhe des Berge- und Hilfslohns geschlossen ist, so kann derselbe wegen erheblichen Uebermaasses der zugesicherten Vergütung angefochten und die Herabsetzung der letzteren auf das den Umständen entsprechende Maass verlangt werden.“ Das Gesetz entscheidet sich somit für die Anfechtbarkeit wegen laesio enormis. Das Argentinische Handels-Gesetz-Buch besagt im Art. 1310: „Jede Abrede, jeder Vergleich oder jedes Versprechen über Hilfs- oder Bergelohn ist ungültig, wenn sie auf hoher See oder zur Zeit der Strandung mit dem Capitain oder einem anderen Offizier, sei es bezüglich des Schiffes oder der Waaren, welche sich in Gefahr befinden, abgeschlossen worden sind. Nach überstandener Gefahr ist es gestattet, gütliche Vergleiche und Vereinbarungen zu treffen; aber selbst in einem solchen Falle sind sie für den Eigenthümer, Consignatar oder Versicherer, welche in dieselben nicht gewilligt habe [sic], nicht bindend.“ Die bezügliche Bestimmung in Uruguay (Art. 1479 des dortigen Handels-Gesetz Buches) geht insofern noch weiter, als statt der Ungültigkeit der betreffenden Abrede Nichtigkeit eintritt. Unter diesen Umständen sollte man annehmen, dass auch an den Küsten von Uruguay und Argentinien bei der Abrede über Hilfs- und Bergelohn ein vernünftiges Maass innegehalten werde. Dies ist aber keineswegs der Fall, Theorie und Praxis gehen dort weit auseinander, ohne jeglichen Grund. Bei Dampferunfällen sind in letzter Zeit bis zu 25 000 Lstrl. Bergelohn gefordert worden. Diese absolut ungerechtfertigten Uebervortheilungen abzuwehren, ist Pflicht der Assecuranz. Sie ist hierzu im Stande, wenn sie geschlossen vorgeht, wenn sie ihre Vertreter, speciell in Buenos Ayres und Montevideo, mit kategorischen Instructionen versieht. Das Recht steht ihr in jeder Weise zur Seite. Nur so ist sie im Stande, den eingerissenen Uebelständen abzuhefen. [...]“]

<sup>208</sup> Es scheinen zur damaligen Zeit wesentliche Merkmale, die heute unabdingbare Bestandteile eines Schiedsverfahrens bei aus Schiffsbergungen herrührenden Streitfällen darstellen, nicht zum Usus von Schiedsprozessen gezählt zu haben, so z. B. eine persönliche Anhörung des havarierten Kapitäns und des verantwortlichen Bergers. Der Schiedsrichter fällte i. d. R. seine Entscheidung ausschließlich auf der Grundlage der ihm überlassenen schriftlichen Dokumente; die Möglichkeiten der streitenden Parteien zur Beweiserbringung unterlag strikten Beschränkungen. Vgl. BUCKLEY, MICHAEL: Salvage: The Origins of Lloyd's Form, Internet-Auftritt WALTONS & MORSE, Solicitors, London, URL: [http://www.waltonsandmorse.com/about/history\\_lof.html](http://www.waltonsandmorse.com/about/history_lof.html) [Stand: 17.05.2005].

<sup>209</sup> Das Engagement des damaligen Rechtsberater von Lloyd's Committee, der Londoner Anwaltskanzlei WALTONS & CO. (heute: WALTONS & MORSE) steht bis heute in engem Zusammenhang mit der von Lloyd's herausgegebenen „Lloyd's Standard Form of Salvage Agreement“, vgl. Internet-Auftritt Walton's & Morse Specialists in Shipping, Marine Insurance & Transit Law, London, URL: <http://www.waltonsandmorse.com/AboutUs.jsp> [Stand: 23.09.2007].

Diskussionsgrundlage bei Beratungen zu einer möglichen Abänderung der betreffenden Bestimmungen bei der Neufassung des HGB dienen sollten:

*„[...] Der Vortrag wies besonders darauf hin , dass durch die neuerdings befolgte, von der des ehemaligen Reichs-Oberhandels-Gerichts abweichende Praxis des Reichsgerichts, betreffend Behandlung der in einer Seenoth während der Gefahr geschlossenen Verträge, die Gefahr, dass noch in grösserem Umfang, als bisher geschehen die Nothlage gefährdeter Schiffe zur Erpressung der Zusage unbilliger Vergütungen gemissbraucht werde, eine nicht beabsichtigte wesentliche Steigerung erhalte. Insbesondere wurde die Auffassung, dass bei Anfechtung von Verträgen nicht auf den wirklichen Verlauf der Hülfsstätigkeit, sondern auf den bei Abschluss des Vertrages nur angenommenen möglichen Verlauf das entscheidende Gewicht gelegt wird, selbst wenn solche Zusagen abgepresst sind, als nicht dem Sinne des Gesetzes entsprechend und auch von keiner der den bezüglichen Punkt behandelnden Rechtsprechungen anderer civilisirter Nationen getheilt, nachgewiesen. [...]“<sup>210</sup>*

#### NICHTSTAATLICHE NORMBILDUNG IM INTERNATIONALEN GÜTERVERKEHR

### **2.5.9. Die La-Plata-Klausel und Gründung der „Internationalen Vereinigung der Seeversicherer“ 1911: Ausbau der internationalen Vernetzung der Seeversicherer**

Eine am 28. November 1911 in Paris zusammengetretene **internationale Konferenz der Seeversicherer**, zu der mehr als 150 Bevollmächtigte von Gesellschaften aus ganz Europa angereist waren, wurde zum Ausgangspunkt eines der ersten auch über den europäischen Einflussbereich des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbands hinausgehenden Abkommens: die Verabschiedung einer sogenannten **„La-Plata-Klausel“**, die die Haftung der Seeversicherer für Lagerrisiken am Rio de la Plata (der fast 300 km lange und bis zu 220 km breite Mündungsbereich der südamerikanischen Ströme Uruguay und Paraná, unmittelbar angrenzend an die Metropolen Montevideo und Buenos Aires) einschränken sollte. Die Beschränkung des Lagerrisikos, die als erster Tagungsordnungspunkt auf der Agenda der Versammlung stand, und der unverkennbar hohe Priorität zugeschrieben wurde, war bereits seit längerer Zeit gefordert worden, machte aber aufgrund der ungewöhnlich breiten internationalen Beteiligung von Seeversicherern aus aller Welt an den La Plata-Risiken eine weiter als bislang gefasste Verständigung (die kontinentalen Grenzen sprengende Kontakte des I.T.V.V. zu Lloyd's, dem Institute of London Underwriters und dem American Institute of Marine Underwriters bestanden bereits) notwendig.<sup>211</sup>

Bei großen Bränden in Buenos Aires und Montevideo wurden in den Zoll- und Lagerhäusern seit 1909 zahlreiche Dampferladungen vernichtet, die nicht nur durch den Einschluss des Lagerrisikos bei den Seeversicherungsgesellschaften, sondern zusätzlich auch bei Feuerversicherungsgesellschaften versichert waren. Die Feuerversicherer erhielten zwar (im Gegensatz zu den Seeversicherern) recht bedeutende Prämienzahlungen für die von ihnen übernommenen Risiken, befreiten sich aber durch Vertragsklauseln ausdrücklich von der Haftpflicht auf Waren, deren Seeversicherungspolice das Feuerrisiko mit einschlossen, sodass die entstandenen Schäden allein von den Seeversicherern getragen werden mussten.<sup>212</sup> Diese jedoch sahen sich am Rande ihrer Belastbarkeit:

*„Die Höhe des Risikos, das die Transportversicherer durch die Übernahme des Lagerrisikos auf sich genommen haben, geht daraus hervor, dass in den letzten Jahren allein am La Plata Feuerschäden in Zoll- und Lagerhäusern im Betrage von 40 Millionen Dollars entstanden sind, und dass eine einzige englische Gesellschaft bei den letzten drei Bränden in Buenos Aires und Montevideo Schäden im Betrage von Lst. 25 000 zu vergüten hatte. Diese Vorgänge zeigten den Seeversicherern, dass hinsichtlich des Lagerrisikos Wandel geschaffen werden muss, wenn nicht die Sicherheit der Gesellschaften gefährdet werden soll. Die jetzige Praxis lässt sich auch aus*

<sup>210</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 19 (1895), Nr. 14 vom 9. April, S. 174.

<sup>211</sup> So war neben anderen außereuropäischen Gesellschaften beispielsweise die in Auckland beheimatete *New Zealand Insurance Company* in größerem Umfang am La Plata-Geschäft beteiligt; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 50 vom 13. Dezember, S. 647.

<sup>212</sup> Vgl. ebd.

*technischen Gründen nicht rechtfertigen, da sich in den Zoll- und Lagerhäusern stets die Ladungen vieler Dampfer befinden, so dass bei Einschluss eines Lagerrisikos auf längere Zeit das für ein einzelnes Schiff vorgesehene Maximum weit überschritten werden kann. Das schwerste Lagerrisiko am Lande ist das Feuerrisiko, dessen Deckung grundsätzlich Sache der Feuerversicherer ist, die besser als die Transportversicherer in der Lage sind, die Maxima für die einzelnen Lagerhäuser zu kontrollieren und nach den besonderen Verhältnissen der einzelnen Plätze angemessene Prämien festzusetzen.*<sup>213</sup>

Als ein **weiterer Schritt zur staatenübergreifenden informellen Vernetzung** der Seeversicherer entschlossen sich die Teilnehmer der internationalen Konferenz darüber hinaus, eine weitere **übergeordnete Verbandsstruktur** zu schaffen, die **in enger Verzahnung mit den Interessen des I.T.V.V.**, aber ohne dessen verbandsinterne Tarifabkommen<sup>214</sup>, allen interessierten lokalen Vereinen oder nationalen Verbänden offen stehen sollte.<sup>215</sup>

Die enge Verbindung zwischen dem hauptsächlich kontinentaleuropäische, insbesondere deutsche Interessen vertretenden Internationalen Transport-Versicherungs-Verband und der neu zu schaffenden Organisation, die als letzter Punkt der Pariser Konferenz von 1911 als „**Internationale Vereinigung der Seeversicherer**“ ins Leben gerufen wurde, äußerte sich unmissverständlich in der Berufung von **Arthur Duncker** (ab 1912 Präsident des I.T.V.V.) zum Vizepräsidenten und **Paul Brüdern** (seit 1911 I.T.V.V.-Generalsekretär) zum Sekretär der deutschen Interessen innerhalb der Vereinigung.<sup>216</sup> Zum ersten Präsidenten wurde jedoch der Franzose Landais berufen, womit automatisch Paris zum vorläufigen Sitz der Vereinigung wurde. Die Interessen der dem Verband angehörigen Nationen sollten jeweils durch einen Vizepräsidenten und einen Sekretär vertreten werden, die von den Landesmitgliedern gewählt wurden.

Der starken Stellung seiner Seeversicherungsinteressen im internationalen Geschäft entsprechend wurde **England die Stellung von insgesamt drei Vizepräsidenten und drei Sekretären** zugestanden – jeweils ein Vizepräsident und eine Sekretär des ILU, der LUA und der Liverpool Underwriters Association.<sup>217</sup> Die am Gründungstag verabschiedete Satzung unterstrich den explizit internationalen Anspruch der Vereinigung:

*„Die Vereinigung hat den Zweck, das Seeversicherungswesen auf internationalem Wege durch Erforschung der auf diesem Gebiete bestehenden Missstände und der Mittel zu deren Beseitigung zu fördern, fortzuentwickeln und zu heben. Diesen Zweck sucht die Vereinigung zu erreichen*

- a. durch Prüfung und Erörterung der die Seeversicherung betreffenden Fragen internationalen Charakters;*
- b. durch Vorbereitung internationaler Übereinkommen unter den Seeversicherern;*
- c. durch Vorbereitung gemeinschaftlicher Massnahmen in Fragen, welche die Seeversicherer mehrerer Länder berühren;*
- d. durch Pflege guter geschäftlicher Beziehungen unter den Seeversicherern aller Länder und den Vereinen derselben;*

---

<sup>213</sup> Ebd.

<sup>214</sup> Das die Vereinigung weit weniger mit einem Anspruch auf marktregulierende Funktionen gegründet wurde als seinerzeit der Internationale Transport-Versicherungs-Verband, zeigt sich u. a. darin, dass von Beginn an neben Versicherungsgesellschaften auch Verbände (Komitees) und interessierte Einzelpersonen als Mitglieder (Privat-Assekuradeure, Agenten, einzelne Vorstands- und Aufsichtsratsmitglieder von Gesellschaften, Präsidenten und Sekretäre von Verbänden) oder assoziierte „Korrespondenten“ (Handelskammern und Handelsvertretungen, Dispatcheure und Havariekommissare, Rechtsanwälte, Richter sowie wissenschaftlich interessierte Vereine und Personen) aufgenommen wurden. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 20 vom 20. Mai, S. 299.

<sup>215</sup> Es darf unterstellt werden, dass die in Zusammenhang mit dem La Plata-Übereinkommen zwingend erforderlich gewordene engere internationale Abstimmung der Seeversicherer untereinander letztlich ausschlaggebend für die Gründung der „Internationalen Vereinigung“ gewesen ist.

<sup>216</sup> Die Ernennung von Brüdern und Duncker zum Vorstand der deutschen Abteilung des neuen, mehr noch als der I.T.V.V. auf informellen internationalen Austausch ausgerichteten Vereinigung kann als weitere Bestätigung gesehen werden, dass der I.T.V.V. im Ausland tatsächlich als in der Hauptsache „deutsche“ Einrichtung wahrgenommen werden mußte. Duncker, seit seinem 26. Lebensjahr Generaldirektor der Nord-Deutschen Versicherungs-Gesellschaft in Hamburg und jahrzehntelang Vorsitzender des Vereins Hamburger Assekuradeure, war jedoch auch auf dem internationalen Parkett durch seine Beteiligung an der Gründung des Comité Maritime International 1897 in Antwerpen kein Unbekannter; vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 43.

<sup>217</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 50 vom 13. Dezember, S. 647.

- e. durch Bekanntgabe von Vorkommnissen und Gerichtsentscheidungen von internationaler Bedeutung auf dem Wege von Rundschreiben an die Mitglieder und anderweiten Veröffentlichungen.“<sup>218</sup>

Die „Internationale Vereinigung der Seeversicherer“ scheint nach ihrer Gründung in den Jahren 1912 und 1913 ihre Aktivitäten hauptsächlich auf die Versorgung der Mitglieder mit Informationen durch die Herausgabe eines Mitteilungsblattes beschränkt zu haben. Zentral stand dabei die Vorbereitung des ersten internationalen Kongresses der Vereinigung, dessen Tagungsordnung bereits im Rahmen einer am 12. September 1913 in Baden-Baden abgehaltene Sitzung der *Commisson Permanente* festgelegt wurde.<sup>219</sup> Der geplante Termin am 16. und 17. September 1914 in Scheveningen (Rahmenprogramm von Dienstag, den 15. September bis einschließlich Freitag, den 18. September 1914; ursprünglich war Den Haag als Veranstaltungsort vorgesehen<sup>220</sup>) scheiterte jedoch am Ausbruch des Ersten Weltkriegs. Vor Kriegsausbruch gehörten der Vereinigung 1914 insgesamt 227 Korporationen und 322 Einzelpersonen an.<sup>221</sup>

## 2.6. Zwischenstaatliche Initiativen zur Verbesserung der Seeverkehrssicherheit

Internationale Regulierungen im Bereich des Seeverkehrswesens berühren mit der Verbesserung der maritimen Sicherheit unmittelbar Interessen der Seeversicherung. Trotz zahlreicher Bemühungen, die bereits am Ende des 19. Jahrhunderts verstärkt den Ruf nach einer vereinheitlichten Gestaltung des internationalen Seerechts laut werden ließen,<sup>222</sup> gelang es bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges jedoch nur in Ausnahmefällen, im Bereich der Seeschifffahrt Durchbrüche zu international weitläufig anerkannten und ratifizierten Abkommen zu erzielen. Vielmehr wirkten sich fehlende Eingriffe des Staates – sei es, um nicht durch einseitige Reglementierung gewachsener Strukturen transnationaler privater Ordnungen handfeste wirtschaftliche Nachteile befürchten zu müssen, sei es aus Gründen nationalen Prestigedenkens<sup>223</sup> oder weil die erforderlichen juristischen Kompetenzen gar nicht zur Verfügung gestellt werden konnten – bis ins 20. Jahrhundert hinein vielfach negativ auf das See- und Transportversicherungsgeschäft aus.

Insbesondere in Hinblick auf unzureichende Sicherheitsvorschriften für die Schifffahrt hatten vor dem Ersten Weltkrieg Seeversicherer unter fehlenden verbindlichen staatlichen Vorgaben und internationalen Abkommen zu leiden. So verhinderten z. B. sinkende Tarife aufgrund eines starken Überangebotes an Frachtraum und einer nachlassenden Konjunktur unmittelbar vor dem Ersten Weltkrieg in Deutschland die zügige Einführung drahtloser Telegrafie in der Frachtschifffahrt. Zwar zog die Technik nach Verbesserung ihrer anfänglich bescheidenen Leistungsfähigkeit zunehmend das Interesse der Reedereien auf sich, doch mit Blick auf die hohen Kosten kam es vor 1914 nicht zu einer umfänglicheren Ausstattung der Schiffe. Stattdessen drängten die Frachtreedereien nachhaltig auf eine internationale Regelung, die in Form einer Gleichbehandlung aller Konkurrenten keine Wettbewerbsnachteile befürchten ließ.

<sup>218</sup> § 2 der am 28. November 1911 auf der internationalen Tagung der Seeversicherer in Paris verabschiedeten Satzung der „Internationalen Vereinigung der Seeversicherer“, zit. n.: Zeitschrift für Versicherungswesen 35 (1911), Nr. 50 vom 13. Dezember, S. 647 f.

<sup>219</sup> Vgl. dazu ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 50 vom 17. Dezember, S. 682, sowie ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 20 vom 20. Mai, S. 299-301.

<sup>220</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 50 vom 17. Dezember, S. 682.

<sup>221</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 20 vom 20. Mai, S. 299. Über das weitere Schicksal der „Internationalen Vereinigung der Seeversicherer“ nach Beendigung des Ersten Weltkriegs ist nichts bekannt, vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 49. Offenbar fand die gemeinsame Arbeit im Rahmen der beschlossenen Satzung keine Fortsetzung.]

<sup>222</sup> Vgl. z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 31 vom 16. August, S. 463.

<sup>223</sup> Eine Entscheidung zu der unmittelbar einsichtig als von elementarer Bedeutung für die Schiffsverkehrssicherheit erscheinenden Frage international einheitlicher Ruderkommandos wurde beispielsweise von der deutschen Reichsregierung drei Jahrzehnte lang verschleppt. Vgl. GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH: Vom Wind zum Dampf: Sozialgeschichte der deutschen Handelsschifffahrt im Zeitalter der Industrialisierung, Münster 1996, S. 263-265.

Forderungen an die Seeversicherer, durch Prämiennachlässe die Reeder zur vermehrten Ausrüstung ihrer Schiffe mit Funk zu bewegen, scheiterten.<sup>224</sup>

ZWISCHENSTAATLICHE INITIATIVEN ZUR VERBESSERUNG DER SEEVERKEHRSSICHERHEIT

### 2.6.1. International Maritime Conference in Washington D. C. 1889

Neben den privatrechtlichen Initiativen zur Anpassung von Vertragsgrundlagen an die ökonomische Internationalisierung wurden bereits in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts auch zahlreiche Vorstöße zum Abschluss internationaler Übereinkommen in Fragen der Seeverkehrssicherheit, der Kommunikationstechnologie und der Seeverkehrshaftung unternommen. So brachte eine im Anschluss an die Gründung des Internationalen Telegraphen-Verbandes (1865; heute: *International Telecommunications Union*, ITU), der *World Meteorological Organization* (1873) und des Weltpostverbandes (1874) sowie in Zusammenhang mit der fünf Jahre zuvor stattgefundenen internationalen Zusammenkunft zur Bestimmung eines Anfangsmeridians zu sehende Initiative der **International Maritime Conference in Washington D.C. von 1889** einheitliche Vorschriften zur Signalausrüstung der Schiffe (Signalbeleuchtung, Ausstattung und Einsatz akustischer Warnsignale<sup>225</sup>), ferner auch Übereinkünfte zur Seerettung, Wrackbeseitigung und zum Bojen- und Bakenwesen. Zahlreiche Tagesordnungspunkte wurden jedoch einer abschließenden Entscheidung durch die teilnehmenden Einzelstaaten überlassen, so z. B. verbindliche Vorschriften zur Seetüchtigkeitsprüfung der Seeleute (Atteste über ausreichende Sehkraft und Farbenblindheit). Auch verzichtete man darauf, über allgemeine Empfehlungen hinaus konkrete Standards zu Fragen wie der regelmäßigen Inspektionen der Schiffe, deren gleichförmiger Beglaubigung, maximalem Ladegewicht oder ausreichender Besatzungszahl festzulegen. Der Plan zur Errichtung einer ständigen internationalen Körperschaft scheiterte allerdings am Widerstand der Seeschiffahrtsindustrie, die einer internationalen Kontrollinstanz ablehnend gegenüber stand, da sie eine Beschränkung ihrer kommerziellen Handlungsfreiheit befürchtete.<sup>226</sup>

ZWISCHENSTAATLICHE INITIATIVEN ZUR VERBESSERUNG DER SEEVERKEHRSSICHERHEIT

### 2.6.2. Cape Spartel Lighthouse Convention von 1865

Staatenübergreifende Kooperationen und aus gemeinsamen Initiativen resultierende völkerrechtliche Abkommen auf multilateraler Ebene mündeten während des 19. Jahrhunderts im Einzelfall auch in unorthodox anmutende Konstellationen. Eines der frühesten und ungewöhnlichsten Beispiele für die Schaffung eines sogenannten „Internationalen öffentlichen Unternehmens“, also eines öffentlichen Unternehmens auf völkerrechtlicher Grundlage, stellt die **Cape Spartel Lighthouse Convention von 1865** dar (*„Convention Between the United States, Austria, Belgium, Spain, France, Great Britain, Italy, The Netherlands, Portugal, and Sweden on the One Part, and The Sultan of Morocco on the Other Part, Concerning the Administration and Upholding of the Light-House at Cape Spartel, signed at Tangier May 31, 1865“*). Der Leuchtturm von Kap Spartel wurde auf Betreiben von zwölf Seefahrtsstaaten 1865 durch den Sultan von Marokko errichtet; den Betrieb übernahm bis 1958 eine internationale Kommission auf Kosten der Auftraggeberstaaten.

<sup>224</sup> Vgl. FRIEDEWALD, MICHAEL: Telefonen und der deutsche Schiffsfunk 1903-1914, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Band 46, Heft 1, S. 27-57, hier: S. 45.

<sup>225</sup> Die Umsetzung der auf der Konferenz gefassten Beschlüsse zur Abänderung der bestehenden und der Einführung von neuen Schallsignalen auf See, welche den Zweck hatten, die gegenseitige Lage der Seeschiffe zu kennzeichnen und Zusammenstößen vorzubeugen, scheiterten schließlich kurzfristig am Widerstand der englischen Reeder, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 19 (1895), Nr. 38 vom 1. Oktober, S. 500; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 20 (1896), Nr. 6 vom 11. Februar, S. 66.

<sup>226</sup> Vgl. Internet-Auftritt der International Maritime Organization (IMO): Convention on the International Maritime Organization, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=771](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=771) [Stand: 14.09.2007]. Die von der Konferenz gefassten Beschlüsse sind wiedergegeben in: WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 24 (1889/90), Bd. II, No. 138 vom 27. Juli 1890, S. 1902-1904; No. 139 vom 30. Juli, S. 1913-1917; No. 140 vom 1. August, S. 1929-1932; No. 141 vom 3. August, S. 1944-1947; No. 143 vom 8. August, S. 1975-1978; No. 144 vom 10. August, S. 1993-1994.

### 2.6.3. Staatenübergreifende Anerkennung des Freibord als behördlich festgelegte Tiefladelinie in der See-Frachtschiffahrt

Besonders hinsichtlich der Verbesserung der Verkehrssicherheit in der Seeschiffahrt gingen entscheidende Impulse zunächst von einzelstaatlicher Ebene aus.<sup>227</sup> Solche Initiativen fanden durchweg aktive Unterstützung durch die Transportversicherer, führten aber regelmäßig zu langwierigen Auseinandersetzungen zwischen verschiedenen Interessengruppen ein- und desselben Landes, standen sie doch vielfach vitalen Interessen der Seeverkehrswirtschaft entgegen, da die Schifffahrtsunternehmen und Schifffahrtsunternehmer eines einzelnen Staates fürchten mussten, durch unilaterale Gesetzesinitiativen im internationalen Wettbewerb einseitig benachteiligt zu werden.

Zwischenstaatliche Vereinbarungen öffentlich-rechtlicher Natur, für die vorläufig keine ausreichende Grundlage auf multilateraler Ebene gefunden werden konnte, deren Anerkennung angesichts des schnell wachsenden grenzüberschreitenden Personen- und Güterverkehrsaufkommens jedoch prinzipiell staatenübergreifend als notwendig erachtet wurde, nahmen ihren Anfang teils in *bilateralen* Abmachungen oder – als kleinstem gemeinsamen Nenner – der gegenseitigen Anerkennung jeweils unterschiedlich geregelter Vorschriften und Normen.<sup>228</sup>

#### 2.6.3.1. SAMUEL PLIMSOLL und die Forderung nach genügendem Freibord

Unter dem Eindruck sich verschärfender Wettbewerbsbedingungen in der Frachtschiffahrt, steigendem Zeit- und Kostendruck und sinkenden Frachten pflegten im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts zahllose Reedereien die Praxis, ihre Schiffe in unverantwortlicher Weise zu überladen. Die Zustände in England waren diesbezüglich derart erschreckend, dass SAMUEL PLIMSOLL (1824-1898), ein liberales Parlamentsmitglied und ehemaliger Kohlenhändler, der nach dem Bankrott seines Unternehmens als mittelloser Mann eine zeitlang in einem öffentlichen Wohnheim in London verbrachte, kannte die Arbeitsbedingungen der aus der Unterschicht stammenden Matrosen aus eigener Anschauung. Sein Engagement richtete sich in erster Linie gegen die Vielzahl meist überladener und oft in seeuntüchtigem Zustand befindlicher (und von ihren Besitzern vielfach überversicherten<sup>229</sup>) „coffin ships“ (frei

<sup>227</sup> So gaben beispielsweise die Erfolge der nationalen britischen Gesellschaft zur Rettung von Leben auf See Anlass, dass Mitte des 19. Jahrhunderts auch andere Nord- und Ostseeanrainerstaaten die Gründung zentral koordinierter, nationaler Gesamtverbände zur Rettung Schiffbrüchiger. Der auf der Isle of Man beheimatete SIR WILLIAM HILLARY veröffentlichte 1823 einen Appell an die britische Nation zur Errichtung einer landesweiten Rettungsvereinigung. Auf Vermittlung des Parlamentsabgeordneten THOMAS WILSON hin fand am 4. März 1824 unter Vorsitz des Erzbischofs von Canterbury in London die Gründungsversammlung der „National Institution for the Preservation of Life from Shipwrecks“ (NIPLS) statt. Unter dem Patronat König GEORGE IV. machte die Organisation der Gesellschaft anfänglich gute Fortschritte, scheiterte aber schließlich vorläufig daran, dass die Vorstände der bereits existierenden lokalen Einzelvereine (erste örtliche Initiativen zur Bereitstellung von Rettungsbooten an besonders unfallträchtigen Küstenabschnitten der britischen Inseln entstanden um die Wende zum 19. Jahrhundert, teilweisefinanziert durch Beteiligung der Lloyd's Underwriters) auch weiterhin selbständig handelten und in der Mehrzahl eigene Wege beschritten. Nachdem ein schweres Unglück im Dezember 1849 zwanzig Lotsen bei einer Rettungsaktion das Leben kostete, rief in der Öffentlichkeit Empörung über die geringe Anzahl der Stationen und mangelnde Standards bei der Ausrüstung der Retter hervor, was 1854 zur Neukonstituierung der ursprünglich als NIPLS gegründeten nationalen Seenotrettung unter der Bezeichnung „Royal National Life-Boat Institution“ (RNLI) führte. Vgl. LACHS, JOHANNES / ZOLLMANN, THEODOR: Seenotrettung an Nord- und Ostsee, Hamburg 1998, S. 132.

<sup>228</sup> So wurde beispielsweise von deutscher Seite hinsichtlich der innerhalb des Deutsche Binnenschiffahrtsgesetz von 1895 geregelten Eigentums- und Pfandrechte an Schiffen ein gemeinsames Abkommen mit den Niederlanden und Belgien angestrebt, das die gegenseitige Anerkennung der Gesetzgebung des jeweiligen Heimatlandes der Schiffe zur Grundlage der Klärung von Pfand- und Eigentumsansprüchen machte; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 21 (1897), Nr. 30 vom 27. Juli, S. 447.

<sup>229</sup> Die große Zahl von Fällen bewusster Überversicherung von Schiffen, deren Schäden nach ihrem „Verschwinden“ als unermittelbar galten, erregte nicht nur in Zusammenhang mit der energischen Agitation PLIMSOLLS während der 1870er Jahre die Aufmerksamkeit der Öffentlichkeit, sondern stellte kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs ein offenbar weiter ungelöstes Problem dar, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 34 (1910), Nr. 45 vom 9. November, S. 563: „Der bekannte Mr. Douglas Owen lässt sich in der Shipping Gazette bezüglich der Überversicherung und unermittelten Schäden folgendermassen aus: Die Erfahrungen der letzten Zeit regen die öffentliche Meinung mit Recht über das mysteriöse Verschwinden vieler Schiffe auf. Die Annahme, dass die fraudulöse Absicht, grosse Versicherungssummen hierdurch zu erlangen, hierbei die erste Rolle spiele, lässt sich nicht von der Hand weisen. Dies gilt besonders auch für Feuer an Bord. In früherer Zeit rechtfertigte den Unterschied zwischen der Feuerversicherung an Land und an Bord die Erwägung, daß in letzterem Falle Kapitän und Mannschaft ihr Leben riskierten. Dies ist aber durch die Erfahrungen der neueren Zeit, nach denen die Mannschaft sich sehr wohl beizeiten zu salvia ren wußte, illusorisch gemacht worden. Hierzu kommt die unbeschränkte Überversicherung. Diese ist geradezu ein Ansporn zu fraudulösem Vorgehen. Nun ist bezüglich der P.P.J. [Public Protection & Judiciary]-Polisen durch das gesetzgeberische Vorgehen ein kleiner Riegel vorgeschoben worden, aber was hindert den Kapitän oder Reeder an der Überversicherung? Dies ist auch bereits im Unterhause, insbesondere durch Lord Ellenborough, hervorgehoben worden. Mr. D. Owen schlägt nun folgendes vor: In Fällen, in denen der Verdacht eines fraudulösen Schadens in Verbindung mit einer

übersetzt: „*Schwimmende Särge*“). 1868 zum Parlamentsmitglied gewählt, stellte PLIMSOLL umgehend einen Antrag in Bezug auf die Missstände in der englischen Frachtschiffahrt. Der oft ungenügende **Freibord** (Abstand zwischen Wasserlinie und Schiffsdeck, gemessen an der niedrigsten Stelle, an der die See auf das deck übertreten kann) der Schiffe sollte auf ein gesetzliches Mindestmaß festgeschrieben werden.<sup>230</sup> PLIMSOLLS Bemühungen um eine Verbesserung der Zustände fruchteten lange Zeit wenig, da seinen Forderungen seitens der Reeder bzw. ihrer Interessenvertreter im Parlament erheblicher Widerstand entgegengesetzt wurde. Der **Publikation eines Buches** („*Our seamen*“, 1872), das landesweit große Beachtung fand, folgte 1873 die Einsetzung einer parlamentarischen Kommission und 1875 schließlich die **Einbringung eines Gesetzesentwurfs**, den PLIMSOLL allerdings als inadäquat ablehnte. Die am 22. Juli 1875 erfolgte Ankündigung des Premierministers BENJAMIN DISRAELI, das Gesetz zu kippen zog einen Eklat im Parlament nach sich. Die Öffentlichkeit jedoch stimmte mit PLIMSOLLS Ansicht überein, dass das Nichtzustandekommen des Gesetzes in erster Linie der ablehnenden Haltung der Reedereien zuzuschreiben war, die Einfluss auf die Parlamentsabgeordneten ausübten. Unter dem Druck der öffentlichen Meinung wurde der U.K. Merchant Shipping Act 1876 im Sinne verschärfter Bestimmungen zur Beladung der Schiffe erweitert. Das **Board of Trade** verordnete noch im selben Jahr die Einführung einer Markierung, mit der eine festgelegte Tiefadelinie an Schiffen kenntlich zu machen war. Die verwendete Marke trug fortan den Namen ihres Initiators: „**Plimsoll mark**“ (auch: „*Plimsoll line*“). Die bloße Markierung der festgelegten Tiefadelinie war jedoch noch nicht das eigentlich von PLIMSOLL angestrebte Ziel. Die „*Plimsoll mark*“ verpflichtete die Reeder nämlich vorerst nur dazu, anzuzeigen, wie weit sie ihre Schiffe abzuladen gedachten. Damit stand der jeweilige Freibord weiterhin im Ermessen des Reeders und musste lediglich außen auf der Bordwand durch eine besondere Markierung (*Decksstrich* und *Plimsollkreis*) markiert sowie in die Musterrolle des Schiffes eingetragen werden. Erst ab 1890 erfolgte die Einführung verbindlicher Freibordtabellen durch das Board of Trade und die Sanktionierung von Verstößen.<sup>231</sup> Zwingende Vorschriften zur Positionierung der „*Plimsoll mark*“ am Schiffsrumpf erlangten nicht vor 1894 Gesetzeskraft.<sup>232</sup>

---

*Übersversicherung vorliegt, stringente Beweise aber fehlen, sollen die Versicherungs-Gesellschaften nicht ohne weiteres zur Zahlung verurteilt werden, sondern ein Registrar soll eingesetzt werden und die Höhe des Schadens festsetzen. Von ihm soll Berufung stattfinden können, wie unter dem P.P.J.-Akt. Hierdurch würde keineswegs die Struktur des alten „glorious insurance law“-Gebäudes unterminiert werden, wie die Gegner behaupten und nur dem Betrug und der Schädigung der Versicherungs-Gesellschaften vorgebeugt werden.“*

<sup>230</sup> Der oftmals völlig ungenügende Freibord, der für die Schiffe v. a. bei stürmischer See ein hohes Risiko bedeutete, war zu dieser Zeit allerdings keinesfalls der einzige kritikwürdige Umstand im englischen Schifffahrtswesen. Vielmehr sorgten gravierende Konstruktionsmängel und ein daraus resultierender Mangel an Längs- und Querstabilität bereits ab Stapellauf für erhebliches Gefahrenpotenzial, vgl. z. B. eine aus dem englischen *Nautical Magazine* übernommene Schilderung im ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 563: „*Von 100 Dampfschiffen, welche in England gebaut werden, sind 99 ausschliesslich Frachtschiffe, und alle haben von vor den Fockwanten an bis fast an's Deck dieselbe Breite. Der Boden ist beinahe von einem Ende des Schiffes zum andern platt, die Seiten steigen so gerade wie Mauern auf und die Folge davon ist, dass die Fahrzeuge bei stürmischem Wetter gefährlich, wenig Stabilität besitzen und beladen sehr rank, in Ballast dies noch in erhöhtem Masse sind. Natürlich kann man von solchen Schiffen gutes Steuern nicht erwarten, und sie machen sich daher bei stürmischem Wetter auf dem Ocean ebenso schlecht, wie bei verringerter Fahrgeschwindigkeit im Suezcanal; dort wollen sie nicht am Wind liegen und fallen, ein Spielball der Wellen, ab, hier gerathen sie an Grund und blockiren Tage lang das Fahrwasser für den ganzen Verkehr. Auch um die Qualität des zum Bau verwendeten Eisens kümmert man sich zu wenig. Wenig gehört dazu, um die Platten zu zerbrechen; dieselben sehen aus, wie wenn sie aus Gusseisen hergestellt wären. Wie diese Schiffe sich auf See machen, braucht nicht erst beschrieben zu werden, die zahlreichen Havarien, Abandonnements, Verluste und verschollenen Schiffe sagen genug; sie kentern oder sinken, oft weil ihre ungeheuren Lucken von den hohen Seen, welche solche Dampfer übernehmen, fortgeschlagen sind. Rhedern und Schiffbauern sollte es nicht erlaubt sein, solche Dampfer zu bauen, die bis nach beiden Enden des Schiffes dieselbe Breite haben; sie müssten die Dampfer mit mehr Kraft und mehr Mannschaft ausrüsten, ihnen aber weniger Raumentiefe geben u. s. w.“* Das Assekuranz-Jahrbuch bemerkt an selbiger Stelle weiter: „*Wie aus diesen Ausführungen eines kompetenten Organes ersichtlich ist, sind die grossen Schäden auf ganz natürliche Ursachen zurückzuführen, welche aber allmählig zu beheben wären, wenn das [englische] Parlament das von Plimsoll [sic] begonnene Werk nur ernstlich fortsetzen und den Rhedern im Interesse der öffentlichen Sicherheit die erforderlichen Verpflichtungen auferlegen wollte.“*

<sup>231</sup> Vgl. MATTHIESEN, UWE: Freibord, Stabilität und Festigkeit, in: KLAUS-PETER KIEDEL / UWE SCHNALL / LARS U. SCHOLL (Hrsg.): Arbeitsplatz Schiff: 100 Jahre See-Berufsgenossenschaft 1887-1987 (Schriften des Deutschen Schifffahrtsmuseums; Bd. 23), Bremerhaven 1987, S. 99-110, hier: S. 99 f. Solche Tabellen existierten bereits Anfang der 1880er Jahre und wurden sowohl vom Board of Trade als auch (in etwas anderer Form) von Lloyd's Committee veröffentlicht. Mitte Februar 1884 berichtete der Präsident der englischen Chamber of Shipping, dass seit Veröffentlichung der Freibordtabellen durch Lloyd's mehr als 600 Schiffe auf dieser Grundlage besichtigt worden seien, und dass man bei etwa 500 von ihnen auf Wunsch der Eigentümer bereits eine Tiefadelinie markiert habe; in 70 Fällen hätten sich die Reeder noch nicht erklärt, ob sie die Ladelinie in der ihnen aufgegebenen Höhe akzeptieren wollten. Immerhin gut 30 der kontrollierten Schiffseigner hatten jedoch eine Annahme der Ladelinie verweigert und vorgegeben, dass der geforderte Freibord größer als notwendig sei. Auf die Veröffentlichung weiterer Tabellen des Board of Trade hin habe man insgesamt nicht weniger als 1038 Schiffe besichtigt, von denen lediglich 283 die geforderten Ladelinien anerkannt hatten; in 53 Fällen hätten die Reeder eine Anerkennung der Freibord-Vorgaben strikt abgelehnt; vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 8 (1884), Nr. 8 vom 25. Februar, S. 93. Unverkennbar versuchte man bereits vor Veröffentlichung dieser Tabellen den Verhältnissen Herr zu werden. So erteilten die englischen Behörden allein 1881



Die Schiffseigner besaßen selbstverständlich ein großes Interesse daran, ihre Schiffe möglichst erschöpfend zu befrachten, denn der aus dem Seeverkehr zu ziehende wirtschaftliche Nutzen stieg, je weiter die mit einer einzelnen Fahrt beförderte Menge Fracht (bei unveränderten Betriebskosten des Schiffes) aufgestockt werden konnte. Die bewusste Überladung des Schiffes bedeutete für Kapitän und Mannschaft eine nicht zu unterschätzende Gefährdung, nicht aber für den Schiffseigner und die Befrachter, die Schiff bzw. Ladung - unabhängig vom erhöhten Risiko – ohnehin durch Versicherung abdecken mussten, und daher den Verlust eines Schiffes oder einer Ladung im allgemeinen ohne finanzielle Einbußen verkrafteten.

Die verbreitete Neigung der Reeder, ihre Kapitäne zur Überladung der Schiffe zu zwingen ist als unmittelbare Folge der Entwicklung zu sehen, dass gegen Ende des 19. Jahrhunderts **immer weniger Kapitäne auch gleichzeitig Eigentümer des von ihnen befehligten Schiffes waren**. Weder Kapitän noch Mannschaft konnten sich als **abhängige Arbeitnehmer** gegen die Interessen des Schiffseigentümers durchsetzen und waren notgedrungen gezwungen, die besonders bei rauen Witterungsverhältnissen oft verhängnisvolle Überladung des Schiffes hinzunehmen.

Angesichts der zunehmenden Verschärfung der Vorschriften zur Schiffssicherheit versuchten sich kurz vor der Jahrhundertwende zahlreiche englische Reeder durch **Ausflaggung** den Bestimmungen zu entziehen oder ihre nunmehr weniger wirtschaftlich arbeitenden Schiffe **ins Ausland zu veräußern**:

*„Die strengen schiffspolizeilichen Vorschriften, insbesondere über Tiefladelinie, Stauung bei Getreideladung, Ventilations-Vorrichtungen bei Kohlenladung, Aufnahme von Decklast, etc. üben auch indirect eine Wirkung aus, da die schlechter gewordenen Schiffe für billigen Preis nach dem Auslande verkauft werden, wenn nicht wenigstens eine Schiffspart an einen Ausländer abgegeben wird, wodann das Schiff unter fremder Flagge fahren kann und nicht mehr den polizeilichen Vorschriften Englands unterliegt. Diese ausrangierten englischen Schiffe sind schlechter Qualität und drücken auch durch die niedrige Verkaufssumme die Versicherungssumme und damit die Prämie herab. Der Internationale Transports-Versicherungsverband [sic] hat sich zufolge dessen zur Aufstellung einer neuen Werthbestimmungs-Tabelle für Frachtdampfer bestimmt gefunden, in welcher die durch das Alter herbeigeführte Abnützung ausgiebige Berücksichtigung findet, ausserdem aber der Werth lediglich nach der Construction und Grösse des Schiffes berechnet wird, und ebenso haben die skandinavischen Versicherer, welche unter diesem Missstande zu leiden hatten, wirksame Präventivmaassnahmen dagegen getroffen.“<sup>233</sup>*

Die Frage nach **staatenübergreifender Anerkennung des Freibord** als behördlich festgelegter Tiefladelinie in der See-Frachtschiffahrt nahm ihren Anfang mit der Verpflichtung zum Gebrauch **verbindlicher Freibordtabellen** durch das Board of Trade, die ab 1890 Verwendung fanden. Nach Einführung verbindlicher Vorschriften im Jahre 1890 waren zunächst nur englische Schiffe verpflichtet, die in Section 1 des **Merchant Shipping Act von 1876** vorgeschriebene Tiefladelinie zu zeigen; **fremde Schiffe** wurden durch die Vorgaben nicht betroffen und waren **nicht verpflichtet** eine nach den Regeln des Board of Trade festgelegte **Tiefladelinie** einzuhalten. Vielmehr betrachtete man die im jeweiligen Heimatland erlassenen Vorschriften zum Freibord als maßgeblich (sofern solche existierten): gemäß Section 4 des Merchant Shipping Act würde in einem solchen Fall bei **Verbürgung der Gegenseitigkeit** das fremde Schiff von der Gefahr, in englischen Häfen wegen Überladung angehalten zu werden, durch den Nachweis der Erfüllung der einheimischen Vorschriften geschützt sein.<sup>234</sup> Allerdings ermöglichten es die

---

430 Schiffen ein Auslaufverbot aufgrund Seeuntüchtigkeit – allerdings ohne größere Auswirkungen auf die im Steigen begriffenen Unfallzahlen; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 562.

<sup>232</sup> Vgl. Internet-Auftritt INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION (IMO): Conventions: International Convention on Load Lines, 1966: Historical background leading to the adoption of the Load Lines convention, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=1034](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=1034) [Stand: 11.12.2007].

<sup>233</sup> ASSEKURANZ-JAHRBUCH 19 (1898), III. Teil, S. 370. Insbesondere schwedische Schifffahrtsgesellschaften und Reedereien bedienten sich an dem florierenden Angebot gebrauchter englischer Schiffstonnage, was den Seeversicherern des Landes vorübergehend zahlreiche Probleme bereitete und zu einer durchgreifenden Revision der schwedischen Schiffskaskoversicherungsbedingungen führte; vgl. KAP. 10.7., Abschn. 3.1., S. 558.

<sup>234</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 15 (1891), Nr. 32 vom 17. August, S. 396; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 15 (1891), Nr. 41 vom 19. Oktober, S. 483.

Bestimmungen aus Section 13 des Merchant Shipping Act den Behörden weiterhin, **auch nicht-englische Schiffe wegen Überladung im Hafen festzuhalten**.<sup>235</sup>

In **Deutschland** wurde die englische Initiative von der **See-Berufsgenossenschaft** aufgegriffen, die allerdings ab 1900 zunächst **statistisches Material** für die **Herausgabe eigener Freibordvorschriften** sammelte, um durch eine elastische Anpassung der Vorschriften an die verschiedenen Schiffstypen **offensichtliche Unzulänglichkeiten** zu vermeiden, die man bei einer praktischen Anwendung der streng schematisch vorgehenden englischen Freibordtabellen entdeckt hatte.<sup>236</sup> Die Kapitäne wurden verpflichtet, bei Reisen außerhalb der kleinen Küstenfahrt vor dem Verlassen des Hafens die Tiefgänge am Vor- und Hintersteven festzustellen und die auf diese Weise gewonnenen Informationen zusammen mit Angaben über die Beschaffenheit und Stauung der Ladung sowie das Wetter an die See-Berufsgenossenschaft weiterzuleiten. Etwa 28.000 solcher Tiefgangsnachweisungen wurden in den folgenden Jahren im Auftrag der See-Berufsgenossenschaft durch den Germanischen Lloyd ausgewertet. Schließlich erließ die See-Berufsgenossenschaft 1903 – getrennt für Dampfer und Segelschiffe – die ersten Freibordvorschriften.<sup>237</sup>

#### ZWISCHENSTAATLICHE INITIATIVEN ZUR VERBESSERUNG DER SEEVERKEHRSSICHERHEIT

##### **2.6.3.2. Staatenübergreifende Anerkennung von Freibordvorschriften vor dem Ersten Weltkrieg auf bilateraler Ebene**

Die staatenübergreifende Anerkennung behördlicher Freibordvorschriften fand vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs lediglich auf bilateraler Ebene statt, d. h. man räumte den sich von den eigenen Bestimmungen mehr oder weniger unterscheidenden Vorschriften des Auslandes im günstigsten Fall eine Anerkennung ein, die es den Schiffen des betreffenden Landes ermöglichte, ungehindert die Häfen im eigenen Land zu passieren. Dies geschah meist nach dem Prinzip gegenseitiger Anerkennung.

Im Oktober 1907 fanden in Hamburg **Verhandlungen mit Vertretern des Board of Trade** statt, die eine **gegenseitige Anerkennung der deutschen und englischen Freibordvorschriften** zum Ziel hatten. Daraufhin wurden die deutschen Freibordvorschriften überarbeitet, im Juni 1908 verabschiedet und am 21. November 1908 durch die englische Regierung **als den englischen Vorschriften gleichwertig** anerkannt.<sup>238</sup> Die Bestimmungen sollten – vorbehaltlich der jeweiligen Genehmigung durch die deutsche bzw. britische Regierung – für neue Schiffe in Kraft treten, deren Kiel nach dem 1. Januar 1909 gelegt wurde. Schiffe, deren Kiellegung vor dieses Datum fiel, behielten ihren alten Freibord.<sup>239</sup> Gemäß den Vorschriften des **Merchant Shipping Act von 1906**, die ab 1. Oktober 1909 in Kraft traten, **wurde es nunmehr auch für alle in englischen Häfen verkehrenden ausländischen Schiffe zur Pflicht, die britischen Freibordvorschriften einzuhalten**. Entsprechende gesetzliche Vorgaben in den jeweiligen Heimatstaaten konnten als gleichwertig anerkannt werden, was 1909 und 1910 von englischer Seite auch bezüglich der Bestimmungen in Deutschland, Frankreich und den Niederlanden getan wurde. Deutschland, die Niederlande und Dänemark

<sup>235</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 15 (1891), Nr. 32 vom 17. August, S. 396.

<sup>236</sup> Tatsächlich berücksichtigten die 1903 von der See-Berufsgenossenschaft erlassenen deutschen Freibordvorschriften die Besonderheiten einzelner Schiffstypen wesentlich genauer als die englischen Bestimmungen und kamen den späteren internationalen Freibordvorschriften; vgl. MATTHIESEN, UWE: Freibord, Stabilität und Festigkeit, in: KLAUS-PETER KIEDEL / UWE SCHNALL / LARS U. SCHOLL (Hrsg.): Arbeitsplatz Schiff: 100 Jahre See-Berufsgenossenschaft 1887-1987 (Schriften des Deutschen Schifffahrtsmuseums; Bd. 23), Bremerhaven 1987, S. 99-110, hier: S. 100.

<sup>237</sup> Einzelne Reedereien und Schifffahrtslinien verpflichteten sich bereits vor dem verbindlichen Erlass von Freibordvorschriften in Deutschland zur Einführung einer Tiefladelinie, so z. B. 1899 die Hamburg-Amerika-Linie; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 26 vom 28. Juni, S. 408.

<sup>238</sup> **Einheitliche Freibordvorschriften bestanden dabei wohlgerne jeweils für deutsche und englische Schiffe**; die gegenseitige Anerkennung bedeutete damit nicht gleichzeitig eine Übereinkunft zur Einführung eines beiderseits übernommenen einheitlichen Freibord-Standards. Durch die auch vom Reichs-Versicherungsamt genehmigten Freibord-Vorschriften der deutschen See-Berufsgenossenschaft waren die deutschen Seeschiffe vor dem Abkommen mit der britischen Regierung vom 23. bis 25. Oktober 1907 gegenüber den britischen bessergestellt, d. h. die deutschen Reeder besaßen bei Nichtbeanstandung in britischen Häfen einen Wettbewerbsvorteil. Nach Abschluss der Einigung über die gegenseitige Anerkennung der jeweiligen Freibordvorschriften für deutsche und englische Schiffe in Häfen des jeweils anderen Landes (denen der Erlass verbindlicher und einheitlicher Vorschriften in Deutschland vorausging) versuchten deutsche Reeder allerdings aufgrund der konstruktiven Überlegenheit britischer Frachtdampfer Ausnahmegenehmigungen über einen günstigeren Freibord von der See-Berufsgenossenschaft zu erlangen, was im Einzelfall auch genehmigt wurde. Vgl. dazu ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 2 vom 11. Januar, S. 16.

<sup>239</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 31 (1907), Nr. 43 vom 30. Oktober, S. 507.

erkannten im gleichen Zeitraum die englischen Freibordvorschriften als ihren eigenen gleichwertig an; Frankreich erklärte sich seit 1909 bereit, Lloyd's Zertifikate britischer Schiffe die in französischen Häfen einliefen anzuerkennen und solche Schiffe von Kontrollen durch die heimischen Behörden zu befreien.<sup>240</sup>

ZWISCHENSTAATLICHE INITIATIVEN ZUR VERBESSERUNG DER SEEVERKEHRSSICHERHEIT

### 2.6.3.3. Internationales Freibordabkommen von 1930

Das **erste tatsächlich internationale Abkommen zur Regelung des Freibords** kam im Rahmen der **Londoner Freibordkonferenz des Jahres 1930** zustande,<sup>241</sup> die am 5. Juli mit dem Abschluss des „Internationalen Übereinkommens über den Freibord der Kauffahrteischiffe“ (bekannt als „1930 Load Line Convention“) endete. Das für die internationale Frachtschiffahrt konzipierte Übereinkommen wurde auf der Grundlage des technischen Begriffs der „Reserveverdrängung“ („*reserve buoyancy*“) getroffen, mit dem das über der Wasserlinie liegende Schiffskörpervolumen bezeichnet wird.<sup>242</sup>

Das Übereinkommen regelte auch die bis dahin erfolglos verhandelte Freibordfrage für die zunehmend an Bedeutung gewinnende Tankschiffahrt, enthielt darüber hinaus spezielle Vorschriften für den Transport von Holzdecklast und trat in Deutschland am 1. Januar 1933 in Kraft.<sup>243</sup> Bei Abschluss des Abkommens bestand zwischen den beteiligten Staaten Einvernehmen darüber, dass es weiterer Schritte bedurfte, um zu hinreichenden Ergebnissen zu gelangen, insbesondere mit Blick auf die raschen Fortschritte bei Schiffsdesign und Schiffskonstruktion. Dennoch stellte das Abkommen der Londoner Konferenz von 1930 einen wichtigen Schritt hin zu international allgemein anerkannten Freibordvorschriften dar.<sup>244</sup>

### 2.6.3.4. „International Convention on Load Lines“ von 1966

Eine weitere **internationale Freibordkonferenz im Jahre 1966** setzte unter Beteiligung von 60 Staaten (52 Teilnehmerdelegationen sowie Vertreter aus acht weiteren Ländern mit Beobachterstatus), darunter alle bedeutenden Schifffahrtsnationen, bis heute gültige Maßstäbe für den Schiffsfreibord, die am 5. April 1966 von der Konferenz angenommen wurden und am 21. Juli 1968 als „*International Convention on Load Lines*“ in Kraft traten. Mit ihr wurden bestimmte, verbindliche Regeln zur Bestimmung des Freibords gesetzt. Diese Regeln ziehen die unterschiedlichen potenziellen Gefahren einer Schiffsreise – je nachdem, welche Region der Weltmeere das Schiff befährt, und zu welcher Jahreszeit – mit in Betracht. Mit dem Übereinkommen von 1966 wurden wesentliche Teile des Freibordabkommens von 1930 revidiert oder ergänzt, so z. B. Fragen der angemessenen strukturellen Stabilität des Schiffes, der Sicherheit seiner Besatzung, der ausreichenden „Reserveverdrängung“ und der Begrenzung von auf das Deck übertretendem Wasser. Das internationale Freibordabkommen von 1966 wurde in den Jahren 1971, 1975, 1979 und 1983 überarbeitet. 1988 erfolgte eine Anpassung an die Bestimmungen von SOLAS und MARPOL 73/78 („1988 Load Lines Protocol“). 1995 erfuhr das Abkommen weitere Änderungen; die jüngste, 2003 überarbeitete Fassung trat am 1. Januar 2005 in Kraft.<sup>245</sup>

<sup>240</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 34 (1910), Nr. 45 vom 9. November, S. 564.

<sup>241</sup> Ein bereits 1929 getroffenes loses Freibordabkommen der Ostseeanrainerstaaten erlangte aufgrund der kurz darauf folgenden internationalen Konferenz in London keine praktische Bedeutung mehr, vgl. MATTHIESEN, UWE: Freibord, Stabilität und Festigkeit, in: KLAUS-PETER KIEDEL / UWE SCHNALL / LARS U. SCHOLL (Hrsg.): Arbeitsplatz Schiff: 100 Jahre See-Berufsgenossenschaft 1887-1987 (Schriften des Deutschen Schifffahrtsmuseums; Bd. 23), Bremerhaven 1987, S. 99-110, hier: S. 100.

<sup>242</sup> Die „Reserveverdrängung“ bezeichnet das nicht unterhalb der Wasseroberfläche liegende Schiffskörpervolumen und stellt ein Maß für den aus Sicherheitsgründen bei jedem seegehenden Handelsschiff einzuhaltenden Mindestabstand zwischen Deck und Wasseroberfläche („Freibord“) dar. Die aus dem Vorhandensein dieses „Reservevolumens“ des Schiffskörpers resultierende Sicherheit ist allerdings nicht konkret definiert, d. h. es lässt sich kein von bestimmten Parametern abhängiges Sicherheitsniveau angeben. Die sicherheitsrelevante Wirkung der „Reserveverdrängung“ bezieht sich mehrere konstruktiv bedingte Eigenschaften des Schiffes, nämlich: a) die Aufnahme von Rückstellkräften bei Tauch-, Stampf- und Rollbewegung, b) die Häufigkeit von Wasser an Deck, c) die Intakstabilität (*Intact stability*, Stabilität des unbeschädigten Schiffes, und d) die Leckstabilität (*Damage stability*, Stabilität des leckgeschlagenen Schiffes, Kentersicherheit).

<sup>243</sup> Vgl. MATTHIESEN, UWE: Freibord, Stabilität und Festigkeit, in: KLAUS-PETER KIEDEL / UWE SCHNALL / LARS U. SCHOLL (Hrsg.): Arbeitsplatz Schiff: 100 Jahre See-Berufsgenossenschaft 1887-1987 (Schriften des Deutschen Schifffahrtsmuseums; Bd. 23), Bremerhaven 1987, S. 99-110, hier: S. 100 f.; Internet-Auftritt der IMO: Historical background leading to the adoption of the Load Lines convention, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=1034](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=1034) [Stand: 26.09.2007].

<sup>244</sup> Vgl. Internet-Auftritt der IMO: Historical background leading to the adoption of the Load Lines convention, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=1034](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=1034) [Stand: 26.09.2007].

<sup>245</sup> Vgl. Internet-Auftritt der IMO: International Convention on Load Lines, 1966, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=254](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=254) [Stand: 26.09.2007].

### 3. Wettbewerbsdeterminanten im internationalen Geschäftsverkehr

#### 3.1. Organisation des Versicherungsabsatzes: die Anbieter auf dem See- und Transportversicherungsmarkt

##### GERINGER KOSTENAUFWAND BEI DER AUSDEHNUNG DES GESCHÄFTSBETRIEBS AUF DAS AUSLAND

Gegenüber anderen Versicherungszweigen kann der Geschäftsbetrieb in der Seeversicherung vergleichsweise leicht und ohne großen Kostenaufwand auf das Ausland ausgedehnt werden, da sich die kostspielige Errichtung von Vertriebsstrukturen weitgehend erübrigt.

Während in anderen Versicherungszweigen die Aufwendungen zum Aufbau einer Auslandsorganisation, für Werbung, Personalkosten, Betriebs- und Verwaltungsgebäude als erheblich anzusehen sind, entfallen sie im Seeversicherungsgeschäft zu beträchtlichen Teilen. Mit der Bestellung ortsansässiger Maklerfirmen oder bereits für andere Seeversicherungsgesellschaften tätigen Agenten, die Werbung, Risikobeurteilung, Prämienbemessung und Vertragsabschluss auf Provisionsbasis übernehmen, entfällt auf die Gesamtgestehungskosten der Geschäftstätigkeit in der Absatzorganisation u. U. nur ein Teil auf einzelne Versicherungsunternehmen. Angesichts der sich überwiegend auf die größeren Seehandelshäfen konzentrierenden Vertragsabschlusstätigkeit erübrigen sich Aufbau und Unterhalt ausgedehnter Agenturnetze innerhalb des avisierten Zielmarkts. Speziell die in anderen Versicherungszweigen in erheblichem Maße ins Gewicht fallenden Unkosten für Werbung entfallen im Seeversicherungsgeschäft weitgehend.

##### ORGANISATIONSFORMEN DER AKTEURE AM VERSICHERUNGSMARKT

#### 3.1.1. Versicherungs-Aktiengesellschaften und Gesellschaften auf Gegenseitigkeit

Die auf den Versicherungsmärkten in **verschiedenen rechtlichen Organisationsformen** auftretenden Unternehmen sind in unterschiedlichem Maße auf eine oder mehrere Sparten und Versicherungsformen innerhalb der Transportversicherungsbranche spezialisiert. Während im Untersuchungszeitraum durchgängig **in der Form von Aktiengesellschaften organisierte Erstversicherungsunternehmen** (d. h. VU, die zunächst Direktversicherungsgeschäft betreiben, daneben aber auch durchaus im Rückversicherungsgeschäft engagiert sein können) v. a. die Gesamtheit der in Betracht kommenden internationalen Anbieter dominierte, blieben als **Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit** organisierte Seeversicherer in Hinblick auf grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit eher unterrepräsentiert. Die bedeutendsten vorrangig international tätigen Seeversicherer auf Gegenseitigkeit sind die **P&I-Clubs**, die aufgrund der Besonderheit des von ihnen angebotenen Versicherungsprodukts (Deckung von nicht am regulären Versicherungsmarkt platzierbaren Reedereihaftpflichtrisiken) eine hervorzuhebende Rolle am Weltmarkt spielen. Mit einem Anteil von schätzungsweise acht Prozent am Weltseeversicherungsgeschäft (Anteil der 41 im Jahr 1994 am Londoner Markt vertretenen P&I-Clubs) spielen sie jedoch gemessen am gesamten internationalen Prämienvolumen der Branche nur eine untergeordnete Rolle.<sup>1</sup>

Neben Mehrbranchengesellschaften (Kompositversicherern), aus deren Reihen sich nach dem Ersten Weltkrieg im Prinzip weltweit die größten Einzelanbieter von See- und Transportversicherungsschutz rekrutierten, existierten und existieren eine kleinere Anzahl Spezialversicherer, die sich ausschließlich oder im Kernbereich auf den Abschluss von Transportversicherungen konzentrierten, teils sogar nur bestimmte Sparten aus dem Spektrum der Transportversicherungsbranche betrieben wie z. B. die Reisegepäckversicherung. Aufgrund der hohen Versicherungswerte von Einzelrisiken (z. B. bei Tankschiffen) kommt im Transportversicherungsbereich (neben den auch

<sup>1</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 16.

indirektes Geschäft zeichnenden Transport-Erstversicherern) seit jeher besonders auch **professionellen Rückversicherungsunternehmen** große Bedeutung zu<sup>2</sup>; **öffentlich-rechtliche Unternehmen** spielten und spielen - mit Ausnahme der Transport-Kriegs(rück-)versicherung - am internationalen Markt so gut wie keine Rolle. Die Anbieter unterscheiden sich nach Größe der einzelnen Unternehmen und der Ausdehnung ihrer Geschäftstätigkeit. Während die größeren Kompositversicherer ihr Transportversicherungsgeschäft in aller Regel international betreiben, arbeiten die weniger großen Spezialversicherer teils grenzüberschreitend, teils beschränkt auf ihren Heimatmarkt (letzteres gilt insbesondere für die in einigen Ländern recht große Zahl von gegenseitigen Schiffskasko-Vereinen<sup>3</sup>).

#### ORGANISATIONSFORMEN DER AKTEURE AM VERSICHERUNGSMARKT

### 3.1.2. Lloyd's of London

Ein Sonderfall unter den am See- und Transportversicherungsmarkt tätigen Anbietern wird durch **Lloyd's of London** vertreten. Lloyd's of London ist kein Versicherungsunternehmen im eigentlichen Sinne, sondern stellt aufgrund seiner besonderen Organisationsform einen einer Börse vergleichbaren Markt dar, der von der „Corporation of Lloyd's“ lediglich organisiert und beaufsichtigt wird. Das benötigte *Underwriting*-Kapital wird von in Syndikaten zusammengeschlossenen Investoren – den sogenannten „Names“ – bereitgestellt. Geschäft wird ausschließlich von den zugelassenen Lloyd's Brokern angenommen. 1994 nahm Lloyd's eine bedeutende Änderung des bis dahin gepflegten Prinzips der unbeschränkten Haftung der Mitglieder („Names“) mit ihrem Privatvermögen vor: zur Kapitalaufstockung werden seit diesem Zeitpunkt neben Privatpersonen auch „Corporate Members“ zugelassen, bei denen es sich z. T. um Kapitalgesellschaften handelt.

### 3.1.3. Makler

**Makler** sind als hauptberufliche Versicherungsvermittler im Transportversicherungsgewerbe oftmals für mehrere Gesellschaften gleichzeitig tätig, was es ihnen ermöglicht, den Nachfragern bei Verhandlungen über einen Versicherungsabschluss eine weitgehende Markttransparenz zu bieten.<sup>4</sup> Über den Vertrieb der Versicherungsdienstleistungen durch Vertreter oder Makler hinaus werden Transportversicherungen in Deutschland in einigen Fällen auch im direkten Absatz, also ohne Einschaltung von Vermittlern abgeschlossen. Besondere Abschlussmodalitäten finden sich im Bereich der sogenannten Korrespondenzversicherungen, die ebenfalls ohne Vermittlung direkt zwischen inländischen Nachfragern und ausländischen, nicht in Deutschland zugelassenen Versicherungsunternehmen zustande kommen.<sup>5</sup>

### 3.1.4. Assekuradeure in Deutschland

**Assekuradeure** spielten bis in die zweite Hälfte des 19. Jahrhunderts eine maßgebliche Rolle als Privatversicherer in der Seeversicherung, d. h. sie zeichneten Versicherungen auf eigenes Risiko. Mit dem Vordringen der privaten Versicherungs-Aktiengesellschaften, aber auch aufgrund zunehmend ungünstigerer Ertragsaussichten verschwanden die

---

<sup>2</sup> In zahlreichen Ländern arbeiteten die ersten professionellen Rückversicherungsgesellschaften auch oder ausschließlich im See- und Transportversicherungszweig, so z. B. in Deutschland der 1843 als Tochter der *Niederrheinischen Güter-Assecuranz-Gesellschaft in Wesel* gegründete *Weseler Rückversicherungs-Verein* (Transport-Rückversicherung), in Dänemark die 1874 gegründete und 1879 bereits wieder liquidierte „Dan“ (Transport-Rückversicherung), in Japan die 1907 von der *Tokio Marine* und der *Meiji* gemeinsam ins Leben gerufene *Tomei Fire and Marine* (Feuer- und Transport-Rückversicherung), in Großbritannien die 1867 gegründete *The Reinsurance Company, Ltd.* (alle Zweige einschließlich Transport-Rückversicherung). Vgl. GOLDING, C. E.: A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance. Offered as a Memento of Fifty Years' Service in the Reinsurance World by Sterling Offices Ltd., 2<sup>nd</sup> Ed., London 1931, S. 101 ff.

<sup>3</sup> Die Schiffskasko-Vereine beschränken überdies ihre Zeichnungstätigkeit auf den Bedarf ihrer Vereinsmitglieder, d. h. sie fungieren am Seeversicherungsmarkt als Anbieter nur für ganz bestimmte Kundengruppen.

<sup>4</sup> FARNY (1961) sieht in der durch das erweiterte Tätigkeitsfeld der Makler geschaffenen Markttransparenz eine wichtige Ursache für die relative Vollkommenheit der Marktverhältnisse in der Transport- und Industrieversicherungsversicherung. Vgl. FARNY, DIETER: Die Versicherungsmärkte. Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 17), Berlin 1961, S. 23.

<sup>5</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Die Versicherungsmärkte. Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 17), Berlin 1961, S. 25.

Assekuradeure als selbständige Versicherer in Deutschland größtenteils bereits vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs.<sup>6</sup> Statt dessen kam es zu einer Zusammenarbeit mit den Versicherungsgesellschaften, die nach Kriegsende in wachsender Zahl als Mehrbranchenversicherer neben der Transportversicherung auch andere Sparten zwecks Risiko- und Ertragsausgleich betrieben. Während die Gesellschaften Deckungskapazitäten zu Verfügung stellten, brachten die Assekuradeure (als eine Art spezialisierte und nach außen hin so gut wie vollständig unabhängige Versicherungsagenten) ihre besonderen Fachkenntnisse im Zusammenhang mit dem internationalen Transportversicherungsgeschäft, der Schadenregulierung und allen dafür wichtigen (auch ausländischen) Rechtsfragen ein.

In Deutschland werden **selbständige Kaufleute, die als Mehrfachvermittler im Transportversicherungsgeschäft tätig werden** auch heute noch als **Assekuradeure (Assekurateure)** bezeichnet. Assekuradeure sind im Innenverhältnis durch ihre Agenturverträge mit einer oder mehreren in- und/oder ausländischen Versicherungsgesellschaft(en) gebunden, besitzen jedoch im Außenverhältnis sehr große Handlungsfreiheit. Der Assekuradeur verpflichtet die von ihm vertretene(n) Versicherungsgesellschaft(en) durch seine Zahlungszusage; bei eilig zu regulierenden Schäden besitzt er das Recht, im Namen der ihm durch Agenturvertrag verbundenen Versicherer die erforderlichen Maßnahmen gegebenenfalls vor Ort und unverzüglich vorzunehmen. Assekuradeuren obliegt (neben der Schadenregulierung) v. a. aber auch die Anbahnung von Neugeschäft und die damit unmittelbar in Verbindung stehende Beurteilung des Risikos und die Berechnung eines angemessenen Prämientarifs.<sup>7</sup> Da Tarife und Bedingungen der Transportversicherung in der Bundesrepublik Deutschland nicht der Aufsicht durch das Bundesamt für Versicherungswesen unterlagen und unterliegen, herrschte und herrscht in diesem Bereich eine weitreichende Vertragsfreiheit, die im Grunde nur durch die Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs spezifischen Einschränkungen unterliegt.

Dies eröffnet beiden Vertragsparteien großen Spielraum bei der Vereinbarung der zu zahlenden Prämiensumme, kann aber bei (praktisch zulässigem und von den beauftragenden VU in aller Regel billigend in Kauf genommenen) eigenmächtigem Vorgehen des Assekuradeurs zu Unstimmigkeiten mit der in Anspruch genommenen bzw. haftenden Versicherungsgesellschaft führen.<sup>8</sup>

In Deutschland sind die Assekuradeure vorzugsweise in den Städten mit international bedeutenden Seehäfen ansässig (Hamburg und Bremen), wo sie Gesellschaften, die dort keine Niederlassungen besitzen die Mitzeichnung von Transportrisiken ermöglichen. Zur Versicherung umfangreicher Transporte oder hohen Risiken kann der Assekuradeur einen Versicherungsmakler mit der Zusammenstellung eines Konsortiums beauftragen, wobei

---

<sup>6</sup> Vgl. dazu einen Nachruf auf den am 22. März 1901 im Alter von 73 Jahren verstorbenen hamburgischen Reeder CARL LAEISZ in: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 13 vom 27. März, S. 143 [Beilage]: „[...] *Der Verstorbene war auch ein bedeutender Privatassekuradeur in der Transportbranche, unseres Wissens z. Z. der Letzte, wenigstens im grossen Stile.*“ Ein wesentlicher Grund für das Verschwinden der Assekuradeure als Privatversicherer, die Risiken für eigene Rechnung zeichneten ist in einem seit Ende des 19. Jahrhunderts immer schnellerem Anwachsen der erforderlichen Deckungskapazitäten zu sehen. Privatversicherern blieb aufgrund ihrer gegenüber Kapitalgesellschaften in aller Regel äußerst beschränkten Zeichnungskraft oft nicht mehr übrig, als im Rahmen der Mitversicherung vergleichsweise kleine Anteile der auf dem Markt angebotenen Risiken zu übernehmen. Ihre Zeichnung für eigene Rechnung trat schließlich immer mehr in den Hintergrund und existiert heute meist nur noch in Form einer Ergebnisbeteiligung.

<sup>7</sup> Die Rechtsgrundlage für diese Vorgehensweise basiert auf einer speziellen, nach außen hin unbeschränkbaren Vollmacht die bei der Handelskammer in Hamburg bzw. beim Verein Bremer Seeversicherer hinterlegt wird. Gegenüber der staatlichen Aufsicht treten die Assekuradeure für deutsche und ausländische Gesellschaften auch als rechtliche Vertreter auf. Vgl. Internet-Auftritt VEREIN HANSEATISCHER TRANSPORTVERSICHERER e.V. (VHT): Historische Entwicklung, URL: <http://www.vht-online.de/html/frame.htm> [Stand: 28.11.2007]; ENGE, HANS JOACHIM: Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996, S. 23.

<sup>8</sup> Typisch für die Branche steht sich der Fall, in dem der Assekuradeur seine Zeichnungsvollmacht und die Bestimmung über die vereinbarten Prämienzahlungen dazu nutzt, mit Blick auf seine in aller Regel fixe Provision (oftmals zzgl. einer Gewinnbeteiligung in unterschiedlicher Höhe) durch Unterbietungen Konkurrenten aus dem Feld zu schlagen und selbst zum Abschluss eines Versicherungsvertrags zu gelangen. Dabei kam und kommt es regelmäßig zu Nachlässen, Rabatten oder Erweiterung der Haftungszusagen über die zugrunde liegenden Versicherungsbedingungen hinaus, die dazu führen, dass die vereinbarten Prämienhöhen ein Missverhältnis zwischen übernommenen Risiken und Beitragseinnahmen der versichernden Gesellschaften verursachen. Dieses Missverhältnis, oft durch die Übernahme sogenannter „schlechter“ Risiken noch verschärft, zieht sich wie ein roter Faden durch die gesamte Geschichte der nicht staatlich regulierten See- und Transportversicherungsmärkten seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts.

in aller Regel die ihm durch einen Agenturvertrag verbundene(n) Gesellschaft(en) als Konsortialführer auftritt (auftreten).

#### WETTBEWERBSDETERMINANTEN IM INTERNATIONALEN GESCHÄFTSVERKEHR

### 3.2. Tariffreiheit in der Seeversicherung und Prämienwettbewerb

**Prämienunterbietungen** stellen ein "Dauerproblem" der internationalen Konkurrenz in der Transportversicherung dar. Sie rühren nicht zuletzt aus dem **Nichteingreifen staatlicher Aufsichtsstellen in den Transportversicherungsvertrag** her. Während in anderen Versicherungssparten der Gesetzgeber durch aufsichtsrechtliche Bestimmungen dafür sorgt, dass die Tarife nicht unter ein versicherungstechnisch vertretbares Niveau gesenkt werden (insbesondere nicht aus Konkurrenzgründen heraus), da jedes Versicherungsunternehmen seine Aufgabe, die eingetretenen Schadenfälle im Interesse des Versicherungsnehmers rasch und loyal zu erledigen, auf die Dauer nur dann erfüllen kann, wenn es ausreichende Prämienzahlungen erhält, steht beim Abschluss des Transportversicherungsvertrags die Vereinbarung über die Höhe der zu zahlenden Prämien den Vertragspartnern völlig frei, d. h. es findet **keine Tarifaufsicht durch den Staat** statt.

Je knapper die Versicherungsprämien festgesetzt werden, umso mehr gerät die Kalkulation der Betriebskosten des Versicherungsunternehmens unter Druck, d. h. eine weitgehende **Rationalisierung des Geschäftsbetriebs ist als ausschlaggebender Wettbewerbsfaktor** anzusehen.

#### WETTBEWERBSDETERMINANTEN IM INTERNATIONALEN GESCHÄFTSVERKEHR

### 3.3. Auswirkungen grenzüberschreitender Transaktionen auf den Geschäftsverlauf: Buchwert-Verluste aufgrund von Wechselkursschwankungen

Aufgrund der Internationalität des MAT-Geschäfts wird der überwiegende Teil aller Versicherungseinkäufe heute in U.S.-Dollar beglichen. Dies hat naturgemäß eine große Empfindlichkeit des Geschäfts gegenüber schwankenden Wechselkursen zur Folge, die auf den europäischen Transportversicherungsmärkten 2002/2003 aufgrund der Aufwertung des Euro gegenüber dem Dollar zu beträchtlichen Buchwert-Verlusten bei den Beitragseinnahmen führten.

**TAB. 4: Einbrechende Buchwerte der Beitragseinnahmen des französischen See- und Transportversicherungsmarkts durch die Aufwertung des Euro gegenüber dem U.S.-Dollar 2002/2003**

MAT-Prämieneinkommen des französischen See- und Transportversicherungsmarkts 2001-2002 (*)			
(*) Erstversicherungsgeschäft und übernommene Rückversicherungen in Frankreich und im Ausland; Quelle / Source: FFSA			
	2001	2002	
	in Mio. Euro	in Mio. Euro	Veränderung in %
Hull	537	583	8,6
Cargo	684	772	12,9
Aviation	1.418	1.488	4,9
Space	148	229	54,7
Total MAT	2.787	3.072	10,2

MAT-Prämieneinkommen des französischen See- und Transportversicherungsmarkts 2002-2003 (*)			
(*) Erstversicherungsgeschäft und übernommene Rückversicherungen in Frankreich und im Ausland; Quelle / Source: FFSA			
	2002	2003	
	in Mio. Euro	in Mio. Euro	Veränderung in %
Hull	595	482	-19
Cargo	821	783	-5
Aviation	1.513	702	-54
Space	231	144	-38
Total MAT	3.160	2.112	-33

Die Prämieinnahmen des französischen Transportversicherungsmarkts erlitten durch die Aufwertung des Euro einen teils drastischen Rückgang, der sich im Bereich der Luft- und Raumfahrtversicherungen besonders deutlich bemerkbar machte.

Daneben spiegeln die negativen Zuwachsraten gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr allerdings auch den anhaltenden Preisdruck auf Frachtraten und Prämien sowie die durch eine zunehmende Verlagerung der Verkehrs- und Warenströme nach Europa hinein (Binnenmarkt) verursachten Einnahmeverluste, da Transporte innerhalb der EU als vergleichsweise weniger risikoreich galten.

Die zwischen beiden Tabellen bestehenden Differenzen der Zahlen für das Jahr 2002 erklären sich durch das besondere branchentypische Schema bei der Veröffentlichung von Geschäftsergebnissen bzw. technischen Überschüssen (Schließung der Bücher über das laufende Geschäft erst nach zwei bzw. drei Jahren).<sup>9</sup>

#### WETTBEWERBSDETERMINANTEN IM INTERNATIONALEN GESCHÄFTSVERKEHR

### 3.4. Internationalisierung durch den Transfer von versicherungstechnischen Standards und Vermittlungsarbeit: die Rolle britischer Brokerhäuser und anderer Finanzintermediäre

#### INTERNATIONALE VERBREITUNG VON WISSEN ÜBER VERSICHERUNGSTECHNIK UND RISIKOMANAGEMENT

Der Zwang, Groß- und Spitzenrisiken der Industrierversicherung mangels ausreichender einheimischer Deckungskapazitäten auf dem internationalen Markt in Rückversicherung zu geben, bestand seit den 50er/60er Jahren in zunehmendem Maße selbst in solchen Ländern, die ihre nationalen Versicherungsmärkte durch protektionistische Maßnahmen nach außen abzuschotten versuchten. Versuche, durch die Errichtung teilweise oder ganz verstaatlichter Rückversicherungs-Monopolanstalten weitgehend autark vom Weltmarkt zu agieren, erbrachten allenfalls Teilerfolge. Die solchermaßen in gewisser Weise „unvermeidliche“ Ausbreitung des internationalen Rückversicherungsangebots v. a. großer professioneller Rückversicherungsgesellschaften und des Londoner Marktes, trugen in entscheidender Weise zur Diffusion von Wissen über Versicherungsformen, Tarifgestaltung, Risikomanagement, etc. bei. Teilweise förderten weltweit agierende Rückversicherungsunternehmen nach 1945 gezielt den Transfer versicherungstechnischen und wissenschaftlichen Know-hows in Schwellen- und Entwicklungsländern mit der Absicht, durch die Förderung im Aufbau befindlicher nationaler Versicherungsmärkte, das dabei entstehende Rückversicherungsbedürfnis beizeiten absorbieren zu können. Einen nicht zu unterschätzenden Anteil an der internationalen Verbreitung von Wissen über Versicherungstechniken und Risikomanagement hatten und haben weltweit agierende Versicherungs- und Rückversicherungsmakler insbesondere des Londoner Marktes, der in dieser Hinsicht eine „Dreh scheibenfunktion von Weltbedeutung“ ausübt.<sup>10</sup>

Zahlreiche ehemalige britische Kolonien erlangten im 20. Jahrhundert die Unabhängigkeit vom Vereinigten Königreich und entledigten sich damit (zumindest formal) in vielen Fällen dem Zwang, der britischen Versicherungswirtschaft eine bestimmende Rolle in ihrem Wirtschaftsleben zuzugestehen.

Auf die Außenhandelsbeziehungen mit dem Mutterland (und anderen westlichen Industriestaaten) angewiesene ehemalige Protektorate und Kolonien der britischen Krone im Mittleren und Fernen Osten wie **Singapur** (Kronkolonie; Unabhängigkeit am 1. September 1963), **Malaysia** (Protektorat), **Pakistan**, Sri Lanka (Kronkolonie; 4. Februar 1948), der **Irak** (verwaltet unter Völkerbundmandat; 14. Juli 1958), die **Vereinigten Arabischen Emirate** und **Kuwait** (britisches Protektorat; 19. Juni 1961), aber auch volkswirtschaftliche Schwergewichte wie **Indien** (Kronkolonie; 15. August 1947), sahen sich bei der Versicherung ihres grenzüberschreitenden Güterverkehrs, ganz besonders jedoch bei der Deckung der teils im Aufbau befindlichen nationalen Handelsflotten gezwungen, weiterhin in unterschiedlichem Ausmaß auf das Angebote des britisch dominierten Weltmarkts zurückzugreifen. **Der erfolgreiche Aufbau eigener nationaler Versicherungsunternehmen setzte speziell bei der Deckung und Rückdeckung von Industrierisiken detaillierte Sachkenntnisse voraus - Know-how, das aus**

<sup>9</sup> Vgl. dazu auch KAP. 10.1., Abschn. 3., S. 368 f.

<sup>10</sup> Vgl. SCHMIDT, REIMER: Auslandstätigkeit von Versicherungsunternehmen: Aktuelle Bemerkungen, in: Die Versicherungsrundschau 35 (1980), Nr. 5, S. 140-154, hier: S. 107.



**verständlichen Gründen nicht von den britischen (und anderen ausländischen) Gesellschaften erlangt werden konnte, die ihren Geschäftsbetrieb schlagartig durch den staatlich geförderten Aufbau von einheimischen Mitbewerbern oder per Gesetz verordneten Auflagen eingeschränkt sahen.**

Notwendigerweise schien es, als seien die Transportversicherungsmärkte zahlreicher, vormals mehr oder weniger ausschließlich auf das britische See- und Rückversicherungsangebot<sup>11</sup> zurückgreifender Staaten darauf angewiesen, weiterhin kontinuierlich Deckungen von außerhalb zu importieren. Mit besorgtem Blick auf die dadurch entstehende (jedoch zumeist nur vermeintlich Gewicht besitzende) Belastung der Zahlungsbilanz suchte man nach Alternativen. Vielfach kam es zu Adaptionen der am Londoner Markt gehandelten Bedingungen und dem Transfer versicherungstechnischen Fachwissens, was den Aufbau von landeseigenen *rating*-Institutionen, Tarifverbänden und (unter weitgehender Berücksichtigung des eingeschränkten Spielraums autonomer Strukturen in diesem Bereich) Rückversicherungsgelegenheiten möglich machte. Britische Brokerhäuser spielten in diesem Zusammenhang eine entscheidende Rolle.

SINGAPUR: KEIN EINHEIMISCHES ANGEBOT IN DER SCHIFFSKASKOVERSICHERUNG BIS ZUM ZUZUG  
AUSLÄNDISCHER BROKER IN DER ZWEITEN HÄLFTE DER 60ER JAHRE

So wurde beispielsweise der Außenhandel Singapurs bis zur Unabhängigkeit des Landes weitgehend von den Niederlassungen britischer Handelshäuser bestimmt, die sich teils als Agenten in London ansässiger Versicherungsgesellschaften betätigten.<sup>12</sup> Zwischen 1945 und 1950 adaptierten die in Singapur tätigen Versicherungsunternehmen weitgehend die *rating*-Verfahren des Londoner Marktes, erhielten aber darüber hinaus von ihren Konzernzentralen Weisung, den Anforderungen vor Ort durch die Ermittlung eigener Bemessungsgrundlagen zu entsprechen.

Bis 1965 beschränkte sich die Zeichnungstätigkeit des lokalen Seeversicherungsmarkts vollständig auf die Deckung von Cargorisiken, wobei ein Großteil des Geschäfts üblicherweise direkt mit ausländischen Versicherungsgesellschaften oder ortansässigen Generalagenten abgeschlossen wurde. Nach dem zweiten Weltkrieg arbeiteten bis Mitte der 60er Jahre in Singapur lediglich zwei Maklerfirmen, *Heath Langeveldt Rollins Pte Ltd.* (establ. 1959) sowie als Vertreter von Lloyd's of London *Edward Lumley & Sons (Singapore) Ltd.* (establ. 1946). Die Versicherung von Kaskorisiken am singapurischen Seeversicherungsmarkt blieb bis in die zweite Hälfte der 60er Jahre unbekannt, entsprechende Deckungen mussten bis zum Zuzug ausländischer Broker in der zweiten Jahrzehnthälfte ausnahmslos in Übersee platziert werden.

REKRUTIERUNG VON QUALIFIZIERTEM FACHPERSONAL AUS DEM AUSLAND

Der Rekrutierung qualifizierten Fachpersonals aus dem Ausland spielte beim Aufbau einheimischer Versicherungsgesellschaften eine zentrale Rolle, v. a. in solchen Staaten, die vormals keine oder so gut wie keine eigene Beteiligung an den innerhalb ihrer Territorien etablierten Marktstrukturen besaßen und ihren Bedarf mehr oder minder vollständig über das Angebot fremder Unternehmen eindeckten.

Die bis zur Unabhängigkeit bestehende Befriedigung der volumenmäßig teils wenig ausgeprägten Nachfrage nach spezialisierten (Industrie-) Versicherungsdienstleistungen ausschließlich auf dem Importweg bot kaum Möglichkeiten, geeignete Fachkräfte auszubilden. Andererseits ließen die vielfach vom politischen Willen binnen kürzester Zeit vorangetriebenen Unternehmensgründungen nicht die Zeit, eine langwierige Ausbildung von Nachwuchskräften im Ausland vorzuschalten.

Alternativ kam nur die Anwerbung von Ausländern in Frage. So wurde z. B. die Besetzung der Stelle des „General Manager“ der in **Kathmandu** beheimateten **Nepal**

<sup>11</sup> Der britischen Stellung im Schadenversicherungssektor in vielen Schwellen- und Entwicklungsländern in Fernost ist seit der zweiten Hälfte der 60er Jahre das wachsende Engagement japanischer Unternehmen gegenüberzustellen, denen es bereits in der Zwischenkriegszeit gelang, teils starke Verbindungen zu einzelnen Märkten aufzubauen. Die Erblast der aggressiven japanischen Besatzungspolitik im Zweiten Weltkrieg beeinträchtigte allerdings die Rückkehr in bestimmte Länder erheblich, so erhielten japanische Schadenversicherer z. B. in Malaysia und Singapur erst 1965 resp. 1968 die Erlaubnis, unabhängige Repräsentanten zu etablieren; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 270.

<sup>12</sup> Die Austauschbeziehungen der ehemaligen britischen Kronkolonie Singapur mit ausländischen Handelspartnern konzentrierten sich überwiegend auf den Export von Rohstoffen und die Einfuhr von Fertigwaren, hauptsächlich aus dem Vereinigten Königreich, den U.S.A. und Westeuropa.

**Insurance Corporation Ltd.** 1968 in verschiedenen international berichtenden Versicherungsfachzeitschriften ausgeschrieben. Unter den benannten Aufgabenbereichen sind insbesondere hervorzuheben:

- Beratung des Direktoriums der Gesellschaft und der zuständigen Regierungsstellen über Aspekte der Versicherungswirtschaftspolitik bzw. des Direktoriums hinsichtlich der Geschäftspolitik und Tätigkeit sowie Überwachung und Durchführung der Vorstandsbeschlüsse;
- Unterbreitung von Verfahrens-Vorschlägen an den Vorstand zur Erreichung maximaler Wirtschaftlichkeit;
- Ausbildung von Beamten der nepalesischen Regierung, damit diese schnellstmöglich und weitestgehend die Funktionen des General Manager (für die zu besetzende Stelle war zunächst nicht mehr als ein Jahr Verpflichtungsdauer vorgesehen, allerdings mit der Option auf Verlängerung) und der Abteilungsleiter der Gesellschaft übernehmen konnten.

Die geforderten Qualifikationen umfassten neben einem abgeschlossenen Universitätsstudium und hinreichenden Englischkenntnissen in Wort und Schrift v. a. praktische Berufserfahrung in leitender Tätigkeit bei Mehrbranchen-Gesellschaften (es wurden ausdrücklich Schadenversicherungszweige wie die Feuer-, Unfall-, Luftfahrt- und Seeversicherung genannt, daneben auch die Krankenversicherung und Lebensversicherung). Zusätzliche praktische Erfahrungen „*ähnlicher Art in Ländern wie Indien, Pakistan oder Ceylon*“ wurden ebenfalls ausdrücklich als erwünscht bezeichnet. Eine Besetzung der Stelle (im Status eines dem Finanzminister beigeordneten, unmittelbaren Angestellten der königlich nepalesischen Regierung) erfolgte gemäß Direktiven der Vereinten Nationen, aus deren Mitteln zusätzlich zu den Beamtenbezügen ein zweites Gehalt zur Verfügung gestellt wurde.<sup>13</sup>

---

<sup>13</sup> Die Ausschreibung ist (in deutscher Sprache) wiedergegeben in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 11 vom 1. Juni, S. 659 f.

## **4. Die Versicherungsindustrie im Spannungsfeld der strukturellen Transformation des internationalen Seetransportverkehrs nach dem Zweiten Weltkrieg: Transition hin zu „globalisierten“ Verhältnissen**

### **4.1. Transportwirtschaft, Außenhandel und Versicherung im Spannungsfeld globaler Vergesellschaftungsprozesse – eine Einführung<sup>1</sup>**

DIE ENTFESSELUNG PRIVATWIRTSCHAFTLICHER KRÄFTE ALS KATALYSATOR DER „GLOBALISIERUNG“ IN DEN DIENSTLEISTUNGSSEKTOREN: AUSWIRKUNGEN POLITISCHER STRATEGIEN DER DEREGULIERUNG SEIT DEM ENDE DER 70ER JAHRE

Seit Ende der 1970er Jahre unterliegen weltweit die Strukturen grenzüberschreitender Handelsbeziehungen und zentrale Eckpunkte binnen- und außenwirtschaftlicher Verkehrspolitik aufgrund stark gewandelter Auffassungen politischer Ökonomie einem weitreichenden Wandel. In zahlreichen Ländern der Erde wurden in den 80er und 90er Jahren politische Strategien verfolgt, deren Umsetzung die rechtlich-politischen Rahmenbedingungen der wirtschaftlichen Operationsweise in zahlreichen infrastrukturnahen Bereichen der Ökonomie erheblich modifizierte.<sup>2</sup> Besonders betroffen von den Restrukturierungsprozessen wurde dabei allerdings nicht allein der Verkehrs-, sondern vielmehr der gesamte Dienstleistungssektor. Vormalig nationalstaatlich regulierte, und im Bereich der Banken und Versicherungen, der Telekommunikations-, Transport- und Energiewirtschaft oftmals in erster Linie *binnenwirtschaftlich* ausgerichtete Operationsweisen, die bislang unmittelbaren staatlichen Eingriffen in den privaten ökonomischen Interaktionsprozess unterlagen (z. B. Markteintrittsbeschränkungen oder die Festsetzung von Tarifen und Bedingungen) wurden zum Gegenstand einer teils radikalen Liberalisierung, deren Bedeutung an der jeweiligen Funktion der betroffenen Sektoren im gesamtwirtschaftlichen Prozess gemessen werden muss.

Die mit der Veränderung der staatlichen Praxis einhergehende „Entfesselung“ privatwirtschaftlicher Kräfte in vormalig von staatlicher Seite besonders geregelten Sektoren<sup>3</sup> besitzt für den gesamtwirtschaftlichen Wachstumsprozess eine zentrale Bedeutung. Eingriffe in die betriebswirtschaftliche Steuerung der Privatökonomie durch staatliche Organisationen wurden von den Befürwortern der Deregulierungspolitik als wirtschaftshemmende Hindernisse identifiziert, deren Beseitigung besonders in den genannten Bereichen des tertiären Sektors (Transport, Kommunikation, Finanzdienstleistungen) unmittelbaren Einfluss auf die gesamtwirtschaftliche Prosperität besitzt.<sup>4</sup> Die Deregulierung zielte demnach unmittelbar auf eine Beseitigung von Vorschriften, die als wachstumshemmend, mithin als Hauptursache der „Stagflation“ (ökonomische Stagnation einhergehend mit Preisauftrieb) in zahlreichen Industrieländern angesehen werden.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Die in diesem Kapitel gewählte Perspektive beabsichtigt die Aufdeckung veränderter Voraussetzungen im operativen Umfeld der internationalen Seeversicherungsindustrie nach 1945. Der zugrunde liegende politisch-ökonomische Blickwinkel erfasst die wesentlichen Merkmale des strukturellen Übergangs der Seetransportverkehrswirtschaft hin zu „globalisierten“ (oder – wie im Falle des unten geschilderten Containerisierungsprozesses zu sagen ist – „*globalisierenden*“) Verhältnissen, die sich in bestimmten Determinanten der Operationsweise des jeweiligen Verkehrsträgersystems unterschiedlich stark abzeichnen.

<sup>2</sup> Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S.13 f. Dieser Richtungswechsel in zahlreichen Industrie- und Entwicklungsländern der Welt geschah jedoch nicht überall gleich freiwillig, da anfangs eingeschlagene, weniger abhängige „nationale“ Entwicklungspfade (besonders deutlich sichtbar auf dem nordamerikanischen Kontinent) zum Großteil der internationalen Hegemonialstellung wirtschaftlicher Großmächte innerhalb der Triade NAFTA – EU – Japan (bzw. das industrialisierte Ostasien) zum Opfer fielen; vgl. ebd., S. 17.

<sup>3</sup> Im Transportdienstleistungssystem der Bundesrepublik Deutschland beispielsweise der Eisenbahnverkehr und das Post- und Telekommunikationswesen, die verfassungsrechtlich (Grundgesetz Art. 87) als bundeseigene Verwaltung geführt wurden.

<sup>4</sup> Tatsächlich wurde von amerikanischen Autoren zur Begründung der Deregulierungspolitik die These formuliert, dass ein volkswirtschaftliches Gesamtwachstum in entscheidender Weise durch die Geschwindigkeit des Wachstums der (Dienstleistungs-) Infrastruktur begrenzt werde. Die Sektoren Transport, Kommunikation und Finanzdienstleistung müssten demzufolge nicht nur wachsen, sondern vielmehr *schneller* wachsen als die zu versorgenden Industriebereiche; vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 14.

<sup>5</sup> Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S.14.

Die Veränderung der Operationsweise in der Transportwirtschaft führte zu weitreichenden Modifikationen in anderen Bereichen der Wirtschaft, wobei die dem Transportbereich im engeren Sinn als unmittelbare Peripherie zuzuordnenden Dienstleistungssektoren (z. B. Kreditfinanzierung, Zahlungsabwicklung, Transportversicherung) naturgemäß stark betroffen wurden.

Der Transportsektor besitzt einen hervorzuhebenden „staatsnahen“ Charakter, der sich aus der zentralen Stellung erklärt, die die Transportwirtschaft innerhalb des gesamtwirtschaftlichen Produktionsprozesses in Bezug auf die staatlich kontrollierte (und garantierte) Sicherung industrie-, regional- und beschäftigungspolitischer Aufgaben einnimmt.<sup>6</sup> Die von staatlicher Seite gewährte oder erzwungene Sonderbehandlung des Transportsektors und der mit ihm verbundenen Dienstleistungs-Peripherie (z. B. die durch nationale Interessen begründete kartellrechtliche Sonderbehandlung des Hochseeschiffahrts- und Seeversicherungswesens in den U.S.A. ab 1920; Übernahme von Außenhandels-Transportrisiken durch den Staat in zahlreichen Ländern im Ersten und Zweiten Weltkrieg; Spezialfall: staatliche (protektionistische) Beeinflussung des Außenhandel-Warentransports und der Außenhandel-Warenversicherung im Rahmen von Bestrebungen zur Verbesserung der Balance-of-Payments; alle Beispiele werden w. u. ausführlich besprochen) ist auf seine hervorzuhebende Rolle bei der Integration von Staat und Gesellschaft zurückzuführen. Das darüber hinaus durch die enorme militärisch-strategische Bedeutung des (zivilen) Transportsektors begründbare Interesse des Staates an diesem Bereich soll hier nicht näher ausgeführt werden.

Die Transportwirtschaft und die ihr unmittelbar zuzuordnenden materiellen Infrastrukturbestandteile wie Häfen, Bahnhöfe und Gleisnetz, Flughäfen und Flugsicherung etc. verknüpft die einzelnen Abläufe des gesamtwirtschaftlichen Produktions- und Wertschöpfungsprozesses (Beschaffung, Produktion, Distribution, Entsorgung). Sie schafft die Voraussetzungen für eine beschleunigte (und gegebenenfalls: grenzüberschreitende) materielle und zugleich wertseitige Zirkulation des Kapitals.

#### REGULIERUNG UND DEREGULIERUNG DER INFRASTRUKTURNAHEN DIENSTLEISTUNGSSEKTOREN: VON WETTBEWERBSRECHTLICHEN AUSNAHMEBEREICHEN ZUR „ENTFESSELUNG“ PRIVATWIRTSCHAFTLICHER KRÄFTE UND INTERNATIONALER KONKURRENZ

Bemerkenswert ist in diesem Zusammenhang, dass insbesondere vormals staatlich besonders geregelte Sektoren im Bereich der Dienstleistungsindustrie zu zentralen Zielobjekten der Deregulierungsstrategien wurden. Die an zahlreichen bedeutenden Beispielen aufzeigbare, vormals primär nationalstaatlich-binnenwirtschaftlich ausgerichtete Operationsweise in fast allen Teilbereichen der aufgezählten infrastrukturnahen Dienstleistungssektoren geriet keineswegs zufällig in die Kritik (neo-)liberaler Wirtschaftspolitik der postfordistischen Phase. Vielmehr maß man der mit der Umsetzung der Deregulierungsstrategien intendierten „Entfesselung“ privatwirtschaftlicher Kräfte - der „unsichtbaren Hand des Marktes“ (Adam Smith) - in diesen Bereichen erhebliche Bedeutung für den gesamtwirtschaftlichen Prozess bei.

Mehr oder weniger unmittelbar in den privatwirtschaftlichen Interaktionsprozess eingreifende staatliche Regelungen und Aktivitäten beeinflussten die Operationsweise in den genannten Wirtschaftssektoren maßgeblich; teils wurde die operationelle Betriebsgrundlage der Unternehmen in diesen Bereichen gänzlich durch legislative Beschränkungen der Selbststeuerung der Ökonomie bestimmt. Die von den Apologeten der Deregulierungsstrategien geforderte „Entfesselung“ und „Vermarktwirtschaftlichung“

<sup>6</sup> Zum Begriff der „staatsnah“ institutionell verfassten gesellschaftlichen Sektoren vgl. MAYNTZ, RENATE / SCHARPF, FRITZ W.: Steuerung und Selbstorganisation in staatsnahen Sektoren, in: dieselb. (Hrsg.): Gesellschaftliche Selbstregulierung und politische Steuerung (Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung, Köln; 23), Frankfurt a. M. [u. a.] 1995, S. 9-38, hier: S. 13 ff. MAYNTZ / SCHARPF definieren die „staatsnahen Sektoren“ als *„gesellschaftliche Funktionsbereiche, die nicht zum Kernbereich der hoheitlichen Staatsfunktionen gehören, für die der Staat – im Durchschnitt der westlichen Industriegesellschaften – aber dennoch ein Maß an Verantwortung übernommen hat, das – weiter geht als die ordnungspolitische, konjunkturpolitische und strukturpolitische Verantwortung des Staates für die Leistungsfähigkeit marktwirtschaftlich verfaßter Sektoren oder als die – alle Sektoren erfassende – gesundheitspolitische, umweltpolitische oder verbraucherpolitische Verantwortung des Staates; – aber weniger weit geht als die unmittelbare Leistungserbringung durch den der politischen Verantwortung hierarchisch unterstellten und aus dem allgemeinen Steueraufkommen finanzierten Staatsapparat.“* Ebd., S. 13 f.

vormals staatlich besonders beaufsichtigter Bereiche der Ökonomie bedingte daher erhebliche Modifikationen der durch den Nationalstaat kontrollierten (und garantierten) rechtlich-politischen Rahmenbedingungen.

Auch wenn die Abhängigkeit der Unternehmen von einzelnen Staaten gesunken ist, so besitzen die **Nationalstaaten** für die **Multinationalen Unternehmen** als eigentlichen „Motoren der Globalisierung“ ungebrochen herausragende Bedeutung: sie sind auf ein international gültiges Regelsystem angewiesen, „*welches die wichtigsten **Institutionen des kapitalistischen Waren- und Finanzverkehrs** (Eigentumsrecht, Vertragsrecht etc.) sichern hilft. Diese Institutionen werden durch die **von Nationalstaaten erlassenen formalen Gesetze** aufrecht erhalten; im Zweifel werden diese Rechte durch die nationalstaatlich definierte Gewalt durchgesetzt, weil es auf supranationaler Ebene bislang kein institutionalisiertes Gewaltmonopol gibt.*“<sup>7</sup>

Tatsächlich unterliegt der Nationalstaat und die von ihm angebotenen öffentlichen Güter und Regelsysteme in zunehmendem Maße ähnlichen Effizienzkriterien wie die Leistungen ökonomischer Akteure. Damit wandelt sich seine Rolle von der eines **Ordnungsstaates** zunehmend in Richtung der eines „**Wettbewerbsstaates**“.<sup>8</sup>

Die als Folge der Globalisierung vielfach beschriebene Schwächung der nationalstaatlichen Souveränität hat allerdings bis heute nicht dazu geführt, dass der Nationalstaat als primäre Ebene gesellschaftlicher und politischer Integration abgelöst wurde. Die Frage, **ob jedoch auch die Regeln des Systems Wirtschaft immer noch vorrangig auf nationalstaatlicher Ebene definiert und durchgesetzt werden** kann mit Blick auf das w. u. beschriebene Nachkriegsregime eines durch U.S.-amerikanische Finanzinteressen gesteuerten, kostengünstigen Massenguttransports unter sogenannten „Billigflaggen“ und das damit in Zusammenhang stehenden Aufkommen „unkontrollierten“ spekulativen Kapitals klar **verneint** werden.

#### DIE VERSICHERUNGSINDUSTRIE IM SPANNUNGSFELD DER STRUKTURELLEN TRANSFORMATION DES INTERNATIONALEN SEETRANSPORTVERKEHRS NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

### 4.2. „Time is money“ - Transport- und Finanzdienstleistungen als Schrittmacher der „Globalisierung“: logistische Voraussetzungen der internationalen Expansion moderner Finanz- und Kapitalmärkte

Die nach dem Ende des Bretton-Wood-Systems einsetzende Liberalisierung des internationalen Kapitalverkehrs und die zunehmende Verflechtung der vormals separierten Geld- und Kreditmärkte hin zu integrierten Finanzmärkten ist seit den 70er Jahren von Politik und Wissenschaft vielfach als „Entkopplung“ der monetären von der materiellen Produktion interpretiert worden. Die Lockerung von Kapitalverkehrskontrollen in Zusammenhang mit der weitgehenden Deregulierung von Finanz- und Kapitalmärkten hat seit geraumer Zeit die expansive Ausdehnung von Finanztransaktionen begünstigt, vielfach übersteigen die international gehandelten Kapitalströme den Warenhandel erheblich.<sup>9</sup> Dabei wird oftmals übersehen, dass die intensivierte Internationalisierung z. B. im Bankensektor die Ausdehnung neuer Märkte im Dienstleistungsbereich nach sich zog, die mithin sehr viel konkreter greifbare Strukturveränderungen der sich rapide wandelnden Muster internationaler Arbeitsteilung aufzeigen, als die sich in einer virtuellen Welt vollziehenden grenzüberschreitenden Finanztransaktionen. So erlebten z. B. internationale Kurierdienste seit Beginn der 70er Jahre des vergangenen Jahrhunderts eine weltweite Renaissance nicht zuletzt deshalb, weil international operierende

<sup>7</sup> SCHERER, ANDREAS GEORG: Multinationale Unternehmen und Globalisierung: Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung (Ethische Ökonomie. Beiträge zur Wirtschaftsethik und Wirtschaftskultur; Bd. 9), Heidelberg 2003, S. 174.

<sup>8</sup> Vgl. ALTVATER, ELMAR / MAHNKOPF, BIRGIT: Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, 3. Aufl., Münster 1997, S. 30.

<sup>9</sup> Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl. Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 125 f.

Kreditinstitute einen enormen kostensparenden Effekt durch den Transport von Bankdokumenten per Luftkurierdienst entdeckten.<sup>10</sup>

Gleichzeitig wurden durch die Transformation des Transportverkehrs im globalen Übergang neue Märkte und veränderte Arbeitsvoraussetzungen für die internationale Transportversicherung geschaffen.

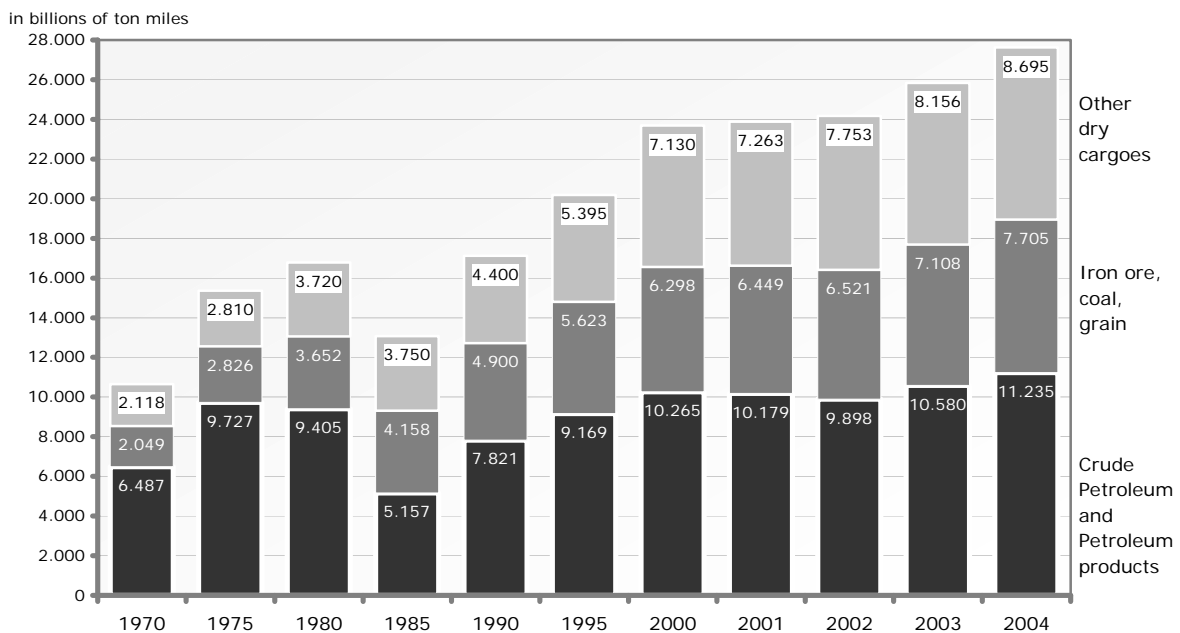
#### 4.2.1. „Containerisation“

Die Beschleunigung kapitalverwertungsrelevanter Teilsysteme im globalen Transportregime manifestierte sich zunächst während der 60er Jahre in einer sprunghaften Rationalisierung der Warenzirkulation durch die Entstehung der modernen Containerschifffahrt. Im Seehafen als dem Nadelöhr oder „*bottleneck*“ (Flaschenhals) der interkontinentalen Transportverkehrskette erwies sich die Umschlagtechnologie mit Kran, Sackkarre und Gabelstapler seit der zweiten Hälfte der 50er Jahre zunehmend als produktivitäts- und wachstumshemmender Faktor. Dem starken Anstieg des über See beförderten internationalen Güterverkehrsaufkommens standen in zunehmendem Maße unzureichende Umschlag- und Abfertigungsmöglichkeiten in den Häfen gegenüber. Stückgutfrachter verweilten oftmals wochenlang in ein- und demselben Hafen, bevor sie be- und entladen werden konnten. Das Prädikat des „Schnellen Hafens“ avancierte deshalb zum primären Qualitätsmerkmal von Seehäfen, da im Stückgutverkehr allerorten das Phänomen einer regelrechten „*port congestion*“ (Hafenverstopfung) beklagt wurde.

#### ABB. 1: Seefrachtaufkommen weltweit 1970-2004 (in absoluten Zahlen)

WORLD-WIDE OCEAN FREIGHT VOLUME 1970-2004 (ABSOLUTE VALUES)

Quelle / Source: Fearnleys and Egers Chartering Co. (Hrsg.): Fearnleys: Review, comp. and publ. by Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., Oslo, various issues.



Der arbeits- und zeitintensive Hafenumschlag im Stückgutsektor wurde weiter durch den Umstand verteuert, dass die Häfen den Zu- und Ablauftransport auf Straße und Schiene kontrollierten und de facto Monopole für den Seegüterverkehr bestimmter Hinterlandregion besaßen. Damit war es ein leichtes, vergleichsweise hohe Umschlagstarife gegenüber den Reedern durchzusetzen.

Als Voraussetzung zur Beschleunigung des Hafenumschlags rückte die Zusammenfassung von Güterladungen zu Ladungseinheiten (**Paletten**) in den Fokus der

<sup>10</sup> Vgl. WOJTEK, RALF: Kurier- und Expreßdienste, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 22-41, hier: S. 30.

Rationalisierungsbemühungen. Paletten hatten sich seit langem als geeignete Hilfsmittel erwiesen, setzten jedoch lediglich an einem partiellen Prozess innerhalb des Hafenumschlags an.

Die bereits aus der militärischen Nachschublogistik des Ersten Weltkriegs bekannte **Behältertechnologie**, die während des Vietnamkriegs einen Durchbruch erlebte, versprach demgegenüber einen wesentlich größeren Produktivitätsgewinn. Während bei der Palettentechnologie Güter im Abgangshafen auf kranbare Stauerpaletten zusammengestellt, und per Flurfördermittel oder Hebezeug in das Schiff umgeschlagen wurden, nach der Ankunft im Bestimmungshafen jedoch nicht nur ausgeladen sondern auch von der Palette genommen werden mussten, bot die Containertechnologie als Weiterentwicklung des Palettensystems nicht allein den Vorteil eines vereinfachten Umschlagvorgangs sondern v. a. die Fähigkeit, wesentlich größere Ladungsmengen aufzunehmen. Die Einführung der Containertechnologie bildete die Voraussetzung für eine weitgehende Mechanisierung der Umschlagvorgänge im Hafen und entlang der gesamten „von-Haus-zu-Haus“-Transportkette.

Hinsichtlich der Frage nach geeigneten Stückgutfrachtschiffen konkurrierten während der 60er Jahre zunächst mehrere Systeme miteinander: die horizontale Verladung der Transportbehälter im **RoRo-(„Roll-on Roll-off“-)Verfahren**, die sogenannte **„Barge“-Technologie**, bei der man die Container auf schwimmfähige Lastkähne verlud, welche ihrerseits zum Transport über See in Spezialschiffe eingeschwommen wurden, die Verwendung von **Mehrzweck-(Multipurpose-)Schiffen**, die neben Containern auch für herkömmlich verpacktes Stückgut und Paletten eingerichtet waren (Be- und Entladung mit Hilfe eigenen Schwergutgeschirrs und Förderbändern zum horizontalen Umschlag), und das **Containerschiff**, dessen Laderaum durch Gerüste in vertikale Zellen unterteilt wurde und dessen Güterumschlag vertikal erfolgte (**LoLo-„Lift-on Lift-off“-Prinzip**).

Bei in etwa vergleichbarer Umschlagsproduktivität und vergleichbaren Gesamtkosten setzte sich schließlich das Containerschiff aufgrund der zu erwartenden Kostenvorteile für die Transportunternehmen gegenüber den übrigen Technologien durch. Angeführt von dem Unternehmen SEA-LAND setzten seit der zweiten Hälfte der 60er Jahre mehr und mehr Reedereien das Containerschiff im internationalen Verkehr, v. a. auf der Nordatlantikroute und zwischen Europa und Australien, ein.

Da die Containertechnologie einen **vollständigen Bruch mit den bisherigen Umschlag- und Transporttechnologien** darstellte, wurden Anpassungen in der gesamten Transportverkehrskette unumgänglich, die einen **milliardenschweren Investitionsaufwand** erforderten.

Der Container wird im „von-Tür-zu-Tür“-Verfahren verfrachtet, was einen arbeitsintensiven intermediären Güterumschlag überflüssig macht. Darüber hinaus verschiebt der Containertransport die finanzielle Belastung vom Arbeitssektor (personalintensiver Stückgutumschlag) auf den Investitionssektor (kapitalintensive Schaffung geeigneter Verkehrsinfrastrukturen).

Länder mit großen Landmassen wie die Vereinigten Staaten können dabei wesentlich mehr von den im multimodalen Transport entstehenden Kostenvorteilen profitieren als kleinere europäische (Küsten-) Staaten, in denen das erforderliche Investitionsvolumen die Produktivitäts- und Kostenvorteile des Containertransports u. U. neutralisieren kann. In Schwellen- und Entwicklungsländern, in denen Arbeitskräfte reichlich vorhanden u. v. a. billig sind, erweist sich die Einführung des Containerverkehrs und anderer fortschrittlicher Transporttechnologien als nicht kosteneffizient.<sup>11</sup>

Durch die Normierung der Containergrößen und ihrer Anschlageneinrichtungen für Umschlaggeräte (durch ISO-Norm<sup>12</sup>) war es möglich, einen **hochgradig**

<sup>11</sup> Vgl. CAFRUNY, ALAN W.: Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 187.

<sup>12</sup> Anfangs verwendeten amerikanische Unternehmen wie MATSON NAVIGATION und SEA-LAND völlig unterschiedliche Containergrößen, die weder untereinander noch zu den in Europa existierenden Transportmitteln kompatibel waren. 1968 und 1970 verabschiedete man internationale ISO-Richtlinien, mit denen die Außenabmessungen (ISO-Norm R-668), die Kennzeichnung, die Anschlagmaße und das Fassungsvermögen von Containern standardisiert wurden.

**mechanisierten Güterumschlag** zu verwirklichen der, infolge stark ansteigender Umschlagsleistungen in den Seehäfen, zu rapiden Kostensenkungen führte. Daneben konnten im Bereich des Seetransports durch den Einsatz größerer Schiffe sinkende Stückkosten (*economies of scale*) erreicht werden. Fast zeitgleich zum Ende des während der 60er Jahre anhaltenden Größenwachstums der Massengutfrachter begann in der ersten Hälfte der 70er Jahre der Prozess einer sukzessiven Vergrößerung der Stückguttransportschiffe, der bis heute anhält. Wurde die Größe der Stückguttransporter in den 60er Jahren durch die Hafenumschlagtechnologie auf maximal etwa 12.000 bis 15.000 Tonnen Tragfähigkeit begrenzt, so wuchsen seit Ende des Jahrzehnts die Containerschiffe von anfänglich nicht mehr als 1.200 TEU (*Transport Equivalent Unit*; 1 TEU entspricht 20 Fuß Containerlänge) rasch auf Dimensionen von 3.000 TEU und mehr.<sup>13</sup> Im Gegensatz zu den Öltankern benötigten die Containerschiffe jedoch seit Anfang der 70er Jahre rund ein Vierteljahrhundert, um ihre Größe von 3.000 auf 6.000 TEU (Ladepazität der 1996 in Dienst gestellten „*Regina Maersk*“) zu verdoppeln.<sup>14</sup>

Diese **nachgeholte Industrialisierung des Hafen-Güterumschlags** führte nicht nur zu massiven Produktivitätssteigerungen im Hafenbetrieb, sondern auch zu Arbeitsplatzverlusten und einer durch die neue Umschlagtechnologie ermöglichten Verlagerung vormals originär auf den Hafen beschränkter Logistikprozesse in das Hinterland. Tätigkeiten und Abläufe wie z. B. das Packen der Container wurden zu sogenannten „*footloose functions*“<sup>15</sup>, die keine bevorzugte Standortbindung mehr ausweisen. In vergleichbarer Weise kam es zu einer Relativierung der räumlichen Bindung von dem Güterumschlag vor- und nachgelagerter Dienstleistungen an den Hafen. Bei der Lagerung und Kommissionierung von Gütern, sowie ihrer Behandlung und Weiterverarbeitung, die bis zur Einführung der Containertechnologie aufgrund der hohen Umschlagskosten allesamt direkt in den Seehäfen zu finden waren, konkurrierten die bisherigen „*bottlenecks*“ plötzlich mit Standorten im Hinterland.

#### 4.2.2. „Integratoren“ – die Vorreiter der Industrialisierung im Gütertransportverkehr

Am Beispiel der Containerisierung als Beschleunigung des Schiffsfrachtverkehrs kann verdeutlicht werden, dass *Zeitgewinn* einen entscheidenden Faktor bei der Erschließung neuer Profitmöglichkeiten im Kontext des spekulativen internationalen Finanzkapitalismus darstellt. U.S.-amerikanische Schiffsmakler setzten für den Transport von Schiffsfrachtpapieren (*bills of lading*, Konnossemente) nach Europa Expresskuriere ein, die per Flugzeug den Destinationshafen der Ladungen ansteuerten. Diese luftgestützten Kuriere konnten den Hafen selbst dann noch vor Ankunft des betreffenden Schiffes (dessen Ladungspapiere sie beförderten) erreichen, wenn die *bills of lading* nach dem Ablegen im Abgangshafen zunächst zurückgehalten wurden, um die Ladung gewinnbringend zu verkaufen. Dies bedeutete einen enormen Zeitgewinn, da das Schiff vollbeladen ablegen konnte, ohne dass zu diesem Zeitpunkt bereits ein Käufer für seine Fracht gefunden war. Mit Hilfe der Luft-Expresskuriere<sup>16</sup> konnten die Schiffspapiere

<sup>13</sup> Die Befahrbarkeit des Panama-Kanals setzte bis Ende der achtziger Jahre der Maximalgröße von Containerschiffen bestimmte Grenzen. Die Höchstlänge der aufgrund dieses Limits als *PANAMAX*-Klasse (auch: *PANMAX*-Klasse) bezeichneten Containerschiffe durfte nicht mehr als 294,13 Meter betragen, die maximale Breite war auf 32,31 Meter beschränkt, der Tiefgang höchstens 12,04 Meter. Schiffe, die diesen Rahmen überschreiten und folglich nicht mehr den Panama-Kanal passieren können werden als *Post-PANAMAX*-Containerschiffe bezeichnet.

<sup>14</sup> Die derzeit weltweit größten Containerschiffe der acht baugleichen Einheiten umfassenden *Emma-Maersk*-Klasse werden von der dänischen Maersk-Reederei betrieben. Sie messen 397 Meter Länge (ü. a.), 56,4 Meter Breite, besitzen eine Tragfähigkeit von 156.907 tdw und können nach offiziellen Angaben der Reederei bis zu 11.000 TEU tragen. Der Tiefgang beträgt bis zu 16,5 Meter, die Verdrängung wird auf bis zu 218.788 Tonnen beziffert.

<sup>15</sup> Vgl. LAPPLE, DIETER: Hafenwirtschaft [Artikel], in: AKADEMIE FÜR RAUMFORSCHUNG UND LANDESPLANUNG (Hrsg.): Handwörterbuch der Raumordnung (ARL), Hannover 1995, S. 462-466, hier S. 466.

<sup>16</sup> Begrifflich unterscheidet der Transportversicherungsmarkt zwischen reinen Kurierdiensten (*Courier services*), die Sendungen direkt zum Empfänger transportieren und dabei ständig und persönlich begleiten, und Expressdiensten (*Expedited services*), die Sendungen nicht direkt zum Empfänger transportieren, sondern über Umschlagzentren zum Bestimmungsort befördern. Paketdienste (*Parcel services*) stellen nach dieser Definition eine Variante des Expressdienstes mit ausgeprägter Standardisierung hinsichtlich der Sendungsgröße und des Sendungsgewichts dar; vgl. dazu Transport-Informationen-Service TIS: Fachinformationen der deutschen Transportversicherer: Transportversicherung von A bis Z, URL: [http://www.tis-gdv.de/tis/taz\\_a.htm](http://www.tis-gdv.de/tis/taz_a.htm) [Stand: 29.04.2008]. Bezogen auf das Serviceangebot der Integratoren verwandelten sich einige Unternehmen (z. B. DHL) von anfänglich reinen Kurier- zu Express- bzw. Paketdiensten; FEDEX beförderte sowohl Kuriersendungen als auch „normale“ Luftfracht und ist gemäß dieser Definition als Expressdienst mit „hybrider“ Angebotspalette zu beschreiben.



auch dann noch den Einkäufer im Destinationshafen erreichen, wenn dieser vom Makler erst nach Ausfahrt des Schiffes im Abgangshafen gefunden wurde.<sup>17</sup> Bald darauf dehnten die Expresskurierdienste ihr Geschäft mit den Ladungspapieren des internationalen Warenverkehrs auch auf andere Geschäftspapiere aus, wobei insbesondere international operierende Banken und Versicherungsunternehmen den Kundenstamm bildeten.

Die in den 70er und 80er Jahren einen ungeheuren Boom verzeichnenden neuen internationalen Kuriere bedienen spezifisch die Nachfrage nach global durchgeführten Expresstransportdienstleistungen. Ihr besonderes Merkmal besteht in der verkehrsträgerübergreifenden Organisation ihrer Produktionsform, die die gesamte Transportkette vom Versender bis zum Empfänger umfasst. Die Gesamtleistung wird von den sogenannten „*Integratoren*“ im „von-Haus-zu-Haus“-Verfahren mit allen vor- und nachgelagerten Leistungskomponenten in eigener Verantwortung und in eigenen regionalen und globalen Netzwerken durchgeführt. Diese Netzwerke setzen sich aus genau aufeinander abgestimmten Teilleistungen zusammen, die gemeinsam ein integriertes Logistik-Systemgebäude bilden, das eine flächendeckende (globale) Operationsweise ermöglicht.<sup>18</sup> Die Logistik der Integratoren stützt sich in der Regel auf eigene Transportverkehrsmittel. Die vor- und nachgelagerten Sortier- und Umschlagvorgänge sind teilweise oder vollständig automatisiert.

Der von den Integratoren angebotene Transportservice unterscheidet sich dabei deutlich von den Paket- und Expressdiensten des herkömmlichen Speditions- und Weltpostverkehrs<sup>19</sup>, da diese weder flächendeckend arbeiten, noch alle Servicekomponenten eigenverantwortlich erbringen. Die Integratoren sind damit als die „*Global player*“ des Expressverkehrs und Vorreiter der Industrialisierung im Gütertransport zu betrachten.<sup>20</sup>

Während **die rechtzeitige Verfügbarkeit von Handelspapieren in der globalisierten (standardisierten) Containerschifffahrt die Vermeidung von Verlusten gewährleistete**, weil eine zeitraubende Bearbeitung der Frachtpapiere der schnellstmöglichen Zirkulation der Waren und damit des Kapitals im Wege stehen konnte<sup>21</sup>, kann die **rasche Ausdehnung des Marktes der internationalen Kuriere im Zusammenhang mit der intensivierten Internationalisierung einer anderen wichtigen Kundengruppe** erklärt werden: die **Anzahl der ausländischen**

---

<sup>17</sup> Vgl. HECTOR, BERNHARD: Aus der Entstehungsgeschichte der Kurier-, Paket- und Expressdienste, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 8-21, hier: S. 12.

<sup>18</sup> Das Portfolio von Integratoren wie DHL umfasst internationale See- und Luftfracht sowie Kontraktlogistik, ergänzt um Mehrwertdienstleistungen entlang der gesamten Wertschöpfungskette eines Firmenkunden. Während die klassische Paarung von Spediteur (Besorgung der Güterversendung) und Carrier (Frachtführer) Leistungen wie Abholung, Verzollung, Abrechnung (Spediteur) und Frachttransport im Hauptlauf (Carrier) auf ein Gespann aus zwei Akteuren aufteilt, bieten die Integratoren sowohl die transportbegleitenden Zusatzleistungen als auch den Hauptlauf aus einer Hand.

<sup>19</sup> Insgesamt sind je nach benutztem Transportverkehrsmittel mehrere Anbietergruppen am Frachtenmarkt zu unterscheiden. Als Anbieter auf den Seefrachtenmärkten treten auf (1.) Reeder in der Funktion der Verfrachter (Carrier), (2.) Makler als Vermittler im Charterverkehr (Broker) und in der Linienschifffahrt (Agenten), (3.) Beförderer ohne eigene Transportmittel (sogen. *Non Vessel Operating Common Carriers*, NVOCCs) und (4.) Reedereien als Vercharterer für die Bereitstellung von Transportraum. Weiterhin konkurrieren am Luftfrachtenmarkt ebenfalls vier große Anbietergruppen: (1.) die international tätigen Luftfrachtgesellschaften, deren Airport-to-Airport-Verkehr über Frachtmaschinen und Belly-Kapazitäten (Unterdeck-Transport von Gepäck und Fracht) abgebildet wird, und die in erster Linie Standardfrachten sowie Expresslieferungen transportieren, (2.) die ebenfalls international operierenden Integratoren mit einer vollständig integrierten und hochstandardisierten Haus-zu-Haus-Transportkette, die vornehmlich Dokumente und Expresspakete befördern, (3.) die international arbeitenden Spediteure, die hauptsächlich Standardfracht abwickeln und ihr Angebot für See-, Land- und Luftfracht ohne eigene Betriebsmittel (non-asset based) darstellen, und (4.) schließlich die Postdienste, die nur national oder regional begrenzt tätig werden, zu einem nicht unbedeutenden Teil staatlich reguliert sind und schwerpunktmäßig Briefpost und Pakete befördern.

<sup>20</sup> Der Begriff des weltweit operierenden *Integrators* wird nur in Verbindung mit den vier Expresstransportunternehmen verwendet, die tatsächlich über ein eigenes, global organisiertes Expresstransportdienstleistungsnetzwerk verfügen, nämlich DHL (Dalsey, Hillblom, Lynn), UPS (United Parcel Service), TNT (Thomas Nationwide Transport) und FedEx (Federal Express). Vgl. HELMKE, CHRISTOPH: Der Markt für Paket- und Expressdienste: Eine Studie zu Kundenzufriedenheit und Kundenbindung im Markt für Paket- und Expressdienste, Kassel, Univ., Diss., 2005 (Online Ressource: urn:nbn:de:hebis:34-2006112215835), S. 49, URL: [http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=982417373&dok\\_var=d1&dok\\_ext=pdf&filename=982417373.pdf](http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=982417373&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=982417373.pdf) [Stand: 24.04.2008]; ZONDAG, WILLEM-JAN: Competing for Air Cargo: A Qualitative Analysis of Competitive Rivalry in the Air Cargo Industry. Thesis submitted to the Faculty of Economics & Business Administration of the Free University Amsterdam, Department of Spatial Economics, Amsterdam 2006, S. 46, URL: [http://www.tiaca.org/content/scholarship/WJ\\_Zondag\\_Thesis.pdf](http://www.tiaca.org/content/scholarship/WJ_Zondag_Thesis.pdf) [Stand: 24.04.2008].

<sup>21</sup> Vgl. WOJTEK, RALF: Kurier- und Expresdienste, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 22-41, hier: S. 31.

**Bankfilialen in London** vergrößerte sich zwischen 1970 und 1980 um das zweieinhalbfache, nämlich von 154 auf 384; in den U.S.A. verfünffachte sich die Anzahl ausländischer Banken im selben Zeitraum von weniger als 60 auf 315, und die Gesamtzahl von Auslandsniederlassungen U.S.-amerikanischer Banken stieg von 180 am Ende der 60er Jahre auf 761 im Jahre 1978.<sup>22</sup>

Die durch die Containerisierung verkürzten Be- und Entladezeiten der Schiffe bei gleichzeitig gesteigerter Frachtmenge ließen ab der zweiten Hälfte der 60er Jahre nicht mehr das „Nadelöhr“ Hafenarbeit als hemmenden Faktor für den Produktivitätszuwachs in der Seetransportindustrie erscheinen, sondern vielmehr die rechtzeitige Verfügbarkeit der Handelspapiere. Solche Handelspapiere im internationalen Güterverkehr können auch Seeversicherungspolice enthalten, die nach der Eröffnung eines Dokumentenakkreditivs von Banken verlangt werden.<sup>23</sup>

Das **Prinzip des Dokumentenakkreditivs** besteht darin, dass ein Käufer (Importeur) eine Bank beauftragt, für ihn die Zahlung des Kaufpreises bei Vorlage und gegen Aufnahme bestimmter Dokumente an den Verkäufer (Exporteur) zu leisten. Dem Dokumentenakkreditiv liegt in der Regel ein Kaufvertrag zugrunde, in dem das Akkreditiv als Zahlungsart vereinbart und weitere Bestimmungen über Fristen sowie Art und Umfang der erforderlichen Dokumente getroffen werden. Beim Ablauf eines Dokumentenakkreditivs eröffnet die Bank des Käufers das Akkreditiv zugunsten des Exporteurs und bedient sich zur Abwicklung im Normalfall einer ihr vorgegebenen oder korrespondierenden Bank in dessen Sitzland (avisierende Bank). Bei den im Akkreditiv spezifizierten **Dokumenten, die eine Zahlung an den Exporteur auslösen**, handelt es sich in der Regel u. a. um Frachtrechnung, Packliste, Ursprungszeugnis, Ladepapiere einschl. Seekonnossement und **Versicherungszertifikate oder Seeversicherungspolice zur Deckung von Transportrisiken**.<sup>24</sup>

Die von der Internationalen Handelskammer (ICC) herausgegebenen und in den meisten Staaten anerkannten „Einheitlichen Richtlinien und Gebräuche für Dokumentenakkreditive“ (ERA bzw. *Uniform Customs and Practice for Documentary Credits*, UCP) schreiben in Artikel 34 bis 36 (UCP500) bzw. Artikel 28 (UCP600) fest, in welcher Weise die Konformität der Versicherungsdokumente zum Akkreditiv zu gewährleisten ist. Die ERA, die zum ersten mal 1933 auf der Basis privatrechtlicher Vereinbarungen getroffen wurden, haben zuletzt mit Wirkung zum 01.07.2007 revidierende Änderungen erfahren (ERA600 bzw. UCP600). Die Anzahl der enthaltenen Artikel verringerte sich gegenüber der bisherigen Fassung UCP500 von 49 auf 39.

DHL, WORLD COURIER, FEDEX, TNT – UNTERNEHMEN „ERFINDEN“ DIE DOKUMENTENEXPRESSZUSTELLUNG PER FLUGZEUG

Als einer der „Erfinder“ der Haus-zu-Haus-Beförderung per Luftfracht für eilige Dokumente wie etwa Zollunterlagen und zeitkritische Finanzpapiere gilt das ursprünglich amerikanische Unternehmen **DHL**. DHL – die Buchstaben stehen für die Nachnamen der drei Firmengründer ADRIAN DALSEY, LARRY HILLBLOM und ROBERT LYNN – beförderten seit 1969 Schiffspapiere (*bills of lading*, Konnossemente) persönlich per Flugzeug von San Francisco nach Honolulu. Damit wurde es möglich, Schiffsfrachten bereits vor Eintreffen der Schiffe vorzahlen zu lassen. Auf diese Weise wurde die Aufenthaltsdauer im Hafen beträchtlich gesenkt, wodurch der Schiffsbetreiber erhebliche Summen einsparen konnte. Bereits 1970 hatte DHL an der U.S.-Ostküste Fuß gefasst und expandierte im darauffolgenden Jahr an die Pazifikküste. 1974 gründete das Unternehmen in London die erste europäische Niederlassung. Ab 1977 war DHL im Nahen Osten vertreten; 1978

<sup>22</sup> Vgl. ebd., S. 30.

<sup>23</sup> Wird im Kaufvertrag als Lieferbedingung die Klausel CIF gewählt, so legt normalerweise der Exporteur der avisierenden Bank neben anderen Dokumenten das zur Auslösung der Zahlung erforderliche Original eines Versicherungszertifikats oder einer Transportversicherungspolice vor. Duplikate können, falls erforderlich, heute mit dem seit etwa Mitte der 70er Jahre zur Verfügung stehenden Telefaxgerät oder per E-Mail übermittelt werden. Bei spekulativ gehandelten Ladungen, bei denen der Kaufvertrag erst zustande kommt, während das Schiff schon in See steht, können die Umstände jedoch einen schnellen Transport der Originaldokumente einschließlich des Nachweises einer durch den Absender geschlossenen Transportversicherung notwendig werden lassen.

<sup>24</sup> Zu Form und Deckungsumfang der Transportversicherungspolice in Verbindung mit Dokumentenakkreditiven vgl. z. B. SCHULTZE, RUDOLF: Dokumentenakkreditive und Transportversicherung im Überseegeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 6 (1951), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 394-396.

eröffnete man eine Dependence in der Bundesrepublik Deutschland. Das Unternehmen erkannte frühzeitig, dass der Datentransfer per Telefaxgerät das Geschäftspotential der klassischen Dokumentenzustellung drastisch beschneiden würde. 1980 ergänzte man aus diesem Grund die eigene Angebotspalette um die zum damaligen Zeitpunkt neue Dienstleistung des Warenschnelltransportes. 1983 dehnte DHL als erster Anbieter von Expressdienstleistungen sein Tätigkeitsfeld auf das Gebiet des ehemaligen Ostblocks aus; 1986 begann man auch in der Volksrepublik China zu operieren.

Im Technologiebereich führte DHL Ende der 70er Jahre innovative Neuerungen ein. So entwickelte das Unternehmen 1979 mit dem DHL 1000 einen der weltweit ersten Textverarbeitungs-Computer. DHL war zudem eines der ersten Speditionsunternehmen, das seinen Kunden ein „*Track-and-Trace*“-System zur präzisen Sendungsverfolgung bieten konnte.<sup>25</sup>

Ein entscheidender strategischer Schritt zur Stärkung der Stellung des Unternehmens im weltweit zunehmenden Wettbewerb erfolgte in den Jahren 1990 bis 1992 durch die Beteiligung von Lufthansa Cargo und Japan Airlines an DHL International. Damit verschaffte sich das DHL-Logistiknetzwerk Zugang zu den Transportdienstleistungen zweier der führenden Fluggesellschaften und damit der Logistik-Infrastruktur aller größeren internationalen Flughäfen. Seit 1998 war der Konzern Deutsche Post World Net an DHL beteiligt; 2003 kam es zur vollständigen Übernahme des mittlerweile zum Weltmarktführer aufgestiegenen Expressdienstleisters durch die Deutsche Post.

Ein späterer Mitbewerber von DHL begann bereits 1968 damit, Konnossemente für Schiffsladungen zwischen der U.S.-Ostküste und Europa zu transportieren. JAMES R. BERGER, ein Commodity-Makler an der New Yorker Warenterminbörse, erkannte den Bedarf für Kuriersendungen, die schneller und zuverlässiger befördert wurden, als auf dem herkömmlichen eingeschriebenen Postweg. BERGER, aufs beste mit den Abläufen des internationalen Seefrachtverkehrs vertraut, wusste nur zu genau, dass verspätete Zuhandensein von Akkreditiven, der *bills of lading* und anderer Ladungsdokumente beträchtliche finanzielle Einbussen nach sich zogen. Er sandte einen seiner Mitarbeiter mit den Konnossementen für eine Schiffsladung Sojamehl nach Rotterdam. Die Dokumente waren begebbar; jeder Tag, den die Vorlage früher erfolgte, brachten 12.000 Dollar Zinsgewinn. Ein anderer an der New Yorker Warenterminbörse tätiger Makler ließ fragen, ob BERGER bereit sei, seinem Kurier weitere Konnossemente gegen Beteiligung an den Flugkosten anzuvertrauen. BERGER stimmte zu, ein Jahr später gründete er das Unternehmen **WORLD COURIER**.<sup>26</sup>

**FEDERAL EXPRESS** wurde 1971 im U.S.-Bundesstaat Delaware von FREDERICK W. SMITH gegründet. Der Vietnam-Veteran, der während des Krieges „*Clockwork war management*“ kennen lernte, nach seiner Rückkehr die Firma *Arkansas Aviation Sales* in Little Rock übernahm, tagtäglich mit der schlechten Liefermoral seiner Zulieferer und den schlechten logistischen Voraussetzungen abseits der Hauptstrecken der Frachtdienste der Airlines konfrontiert war, ergriff die Initiative, nachdem er auch bei der amerikanischen Zentralbank (*Federal Reserve*) einen gewaltigen Bedarf für schnelle Zustelldienste erkannt hatte. Die *Federal Reserve*, die täglich eine große Anzahl von Pfandbriefen zwischen Seattle und Miami, Bangor und Albuquerque zu verschicken hatte, gab schließlich den letzten Anstoß zur Gründung von FEDEX. Ab 1973 setzte SMITH Kuriere in 14 eigenen Jet-Flugzeugen (vom Typ *Dassault Falcon 20* des französischen Herstellers *Dassault Aviation*; in größerer Zahl seit Mitte der 60er Jahre auch von PAN AMERICAN BUSINESS JETS DIVISION eingesetzt) von einem verlassenen Militärhangar am Memphis

---

<sup>25</sup> Das „*Track-and-Trace*“-Feature bezeichnet einen Prozess zur Erfassung des gesamten Laufs einer Sendung durch die Kette von Transportkomponenten. Es ermöglicht die Erfassung des Status einer Sendung in Echtzeit oder Quasi-Echtzeit und damit die vollständige Kontrolle und Transparenz der Transportkette. Als erster Expressdienstleister verwendete FEDEX zu Beginn der 80er Jahre eine solche elektronische Sendungsverfolgung. Vgl. ZONDAG, WILLEM-JAN: *Competing for Air Cargo: A Qualitative Analysis of Competitive Rivalry in the Air Cargo Industry*. Thesis submitted to the Faculty of Economics & Business Administration of the Free University Amsterdam, Department of Spatial Economics, Amsterdam 2006, S. 48, URL: [http://www.tiaca.org/content/scholarship/WJ\\_Zondag\\_Thesis.pdf](http://www.tiaca.org/content/scholarship/WJ_Zondag_Thesis.pdf) [Stand: 24.04.2008].

<sup>26</sup> Vgl. MOSLER, GÜNTER F.: *Weltweites Expres-Mikado*, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): *Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste* (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 42-69, hier: S. 44; Internet-Auftritt World Courier, URL: <http://www.worldcourier.com/AboutUs/hisbot.html> [Stand: 26.04.2008].

International Airport ein. Heute beschäftigt FEDEX EXPRESS mehr als 140.000 Mitarbeiter, verzeichnet ein durchschnittliches tägliches Versandaufkommen von über sieben Millionen Sendungen und bedient mit 671 Flugzeugen und über 44.500 Fahrzeugen insgesamt 220 Länder innerhalb seines globalen Netzwerks. In Europa, Nahost, dem indischen Subkontinent und Afrika ist FEDEX in 123 Ländern und Hoheitsgebieten aktiv.<sup>27</sup> Die Geschichte des australischen Unternehmens **TNT** (THOMAS NATION WIDE TRANSPORT) reicht bis 1946 zurück, als KEN W. THOMAS ein LKW-Transportunternehmen gründete. Er expandierte bis Mitte der 60er Jahre zu einem der führenden Transportunternehmen Australiens und schloss sich 1967 mit der Firma ALLTRANS zusammen. Gemeinsam dehnte man zu Beginn der 70er Jahre unter dem Dach von TNT die Aktivitäten auf internationale Expressdienste (1972 zunächst zwischen Großbritannien und dem europäischen Festland; 1973 auch nach Australien) aus.<sup>28</sup>

DIE VERSICHERUNGSINDUSTRIE IM SPANNUNGSFELD DER STRUKTURELLEN TRANSFORMATION DES  
INTERNATIONALEN SEETRANSPORTVERKEHRS NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

#### **4.3. Renaissance der internationalen Transportversicherung trotz relativem Bedeutungsverlust seit den 50er Jahren**

Globalisierung kann auf einer ganz allgemeinen Ebene als Transformationsvorgang der räumlichen Organisation sozialer Austauschbeziehungen beschrieben werden. Die Folgen dieses Prozesses unterlaufen die Souveränität von Nationalstaaten, im Mittelpunkt steht der ökonomisch-technologische Komplex, zentral dabei die Verfrachtung von Rohstoffen und industriell gefertigten Gütern. Uns soll im folgenden interessieren, welchen Veränderungen die Absorption des Schadenpotenzials industrieller Großrisiken durch kommerzielle Anbieter im Bereich Transport, genauer: dem Seetransport, seit den 50er bis Mitte der 70er Jahre unterlag, und ob es als zutreffend bezeichnet werden kann, dass der Sektor einen strukturellen Transformationsprozess hin zu mehr „globalisierten“ Verhältnissen durchlief.

Hervorzuheben ist zunächst der grundsätzlich internationale Charakter, den die Versicherung von großen See- und Transportrisiken besitzt. Weltweit sind die meisten nationalen Versicherungs-Teilmärkte – auch solche in hochentwickelten Industriestaaten – nicht in der Lage, die zur Deckung von Groß- und Spitzenrisiken benötigten Kapazitäten allein bereitzustellen.

Die Zusammenballung z. T. astronomischer Summen auf einzelne Großrisiken, die besonders seit den 1960er Jahren im Verkehrswesen beobachtet werden kann, ist nicht zuletzt ein Grund dafür, weshalb heute mehr denn je der Transportversicherungsbranche ein inhärent internationaler Charakter zugeschrieben werden muss. Ihre durch die Internationalität von Angebot und Nachfrage gesteuerten Transaktionen bewegen sich um ein vielfaches häufiger über einzelne Staatsgrenzen hinweg als dies in den meisten anderen Versicherungszweigen der Fall ist. Die erfolgreiche Betätigung von Versicherungsunternehmen im internationalen Feld ist zweifellos in hohem Maße von der *Struktur einzelner* Auslandsmärkte abhängig; dabei ist festzuhalten, dass ein Großteil der auf dem Weltmarkt präsenten Versicherer von jeher ihr Glück eher in der Distribution komplexer Schadenversicherungszweige wie der Deckung von Industrie- und Transportrisiken oder im Rückversicherungsgeschäft suchen, während die weniger „schwierig“ zu handhabenden Zweige der privaten Haftpflicht- und Lebensversicherung innerhalb nationaler Märkte (mit einigen bedeutenden Ausnahmen) in der Regel von einheimischen Anbietern dominiert werden.<sup>29</sup>

Aus Sicht des Managements großer Kompositgesellschaften erschien die See- und Transportversicherung nach dem Zweiten Weltkrieg jedoch als ein abgeschlagenes

<sup>27</sup> Vgl. MOSLER, GÜNTER F.: Weltweites Expreß-Mikado, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 42-69, hier: S. 44; Internet-Auftritt FEDEX Germany: 35 Jahre Express-Dienstleistungen mit FedEx, URL: <http://news.van.fedex.com/intl/de/de?node=9473> [Stand: 26.04.2008].

<sup>28</sup> Vgl. HECTOR, BERNHARD: Aus der Entstehungsgeschichte der Kurier-, Paket- und Expressdienste, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 8-21, hier: S. 13.

<sup>29</sup> Vgl. SKIPPER, HAROLD D.: Insurance in the General Agreement on Trade in Services (AEI Studies on Services Trade Negotiations), Washington, D. C. 2001, S. 16.

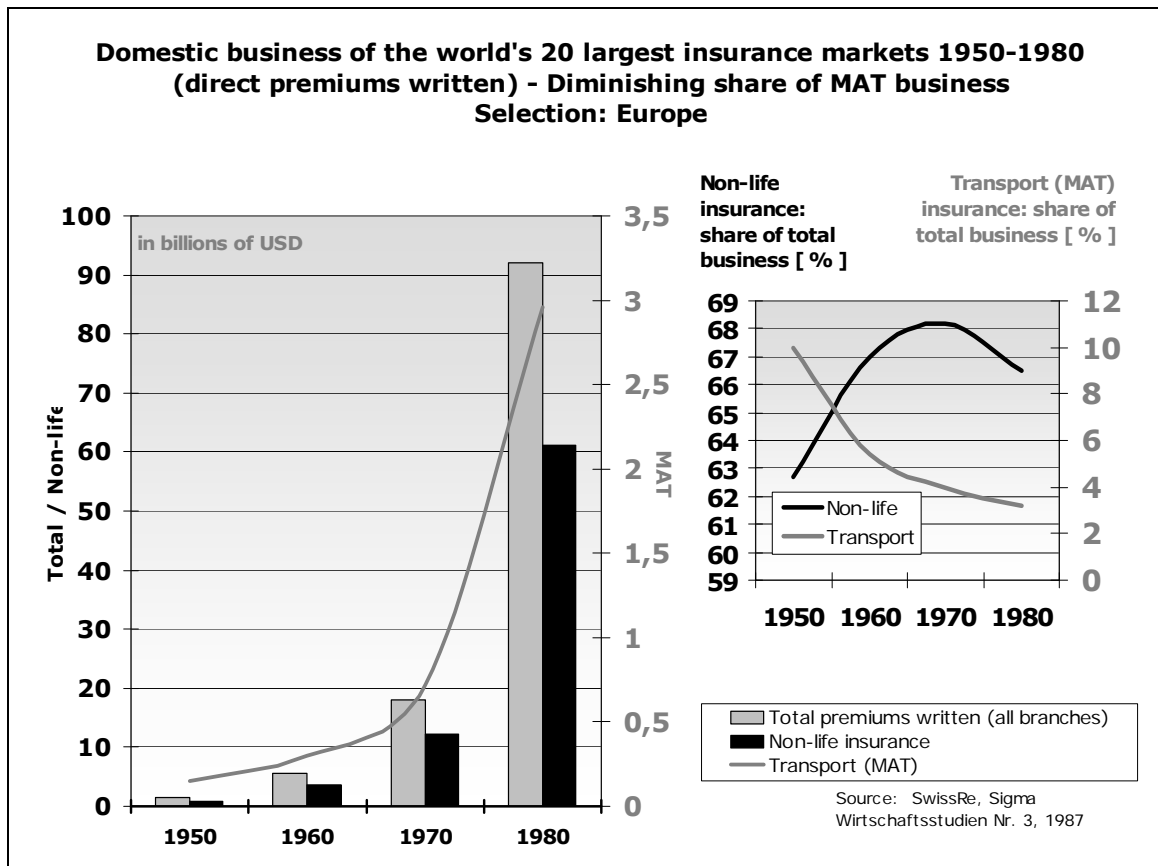
Geschäft, dass hinter den wirklich wichtigen Sparten auf wackeligen Beinen ums Überleben kämpfte - mit der Aussicht, schlimmstenfalls kurzfristig gänzlich in der Hand der Staatshaftung zu verschwinden.

Hohe Renditen wurden nahezu ausschließlich in den Sparten des Personenversicherungsgeschäfts und der privaten Haftpflichtversicherung erzielt - insbesondere die Automobilversicherung galt als *der* Wachstumsmotor schlechthin. Das traditionelle Schadengeschäft aber schien in den Augen von Großkonzernen, die längst die finanzielle Kontrolle über die in diesem Sektor tätigen kleineren und mittelgroßen Unternehmen übernommen hatten, nicht mehr zu sein als ein dürftig profitabler Nebenerwerbszweig.

Eine Trendwende kam seit den 60er Jahren mit dem überproportionalen Wachstum des Schadenpotenzials im Bereich der Industrierisiken, dem Ausbau von Einrichtungen zur Exploration, Ausbeutung und Verarbeitung fossiler Energieressourcen und dem Erscheinen riesiger Massengutfrachtschiffe, die den interkontinentalen Rohstofftransport in großem Stil ermöglichten. Trotzdem blieb die Transportversicherung in den Augen vieler Großkonzerne ein Nebenschauplatz – ein hochgradig spezialisiertes, zuweilen schwer durchschaubares Geschäft mit unberechenbaren Verlustquoten und niedriger Profitabilität, das trotz des rasant wachsenden Verkehrsaufkommens und eines immer voluminöseren Welthandels gegenüber dem einträglichen „Massengeschäft“ kontinuierlich an Bedeutung verlor.

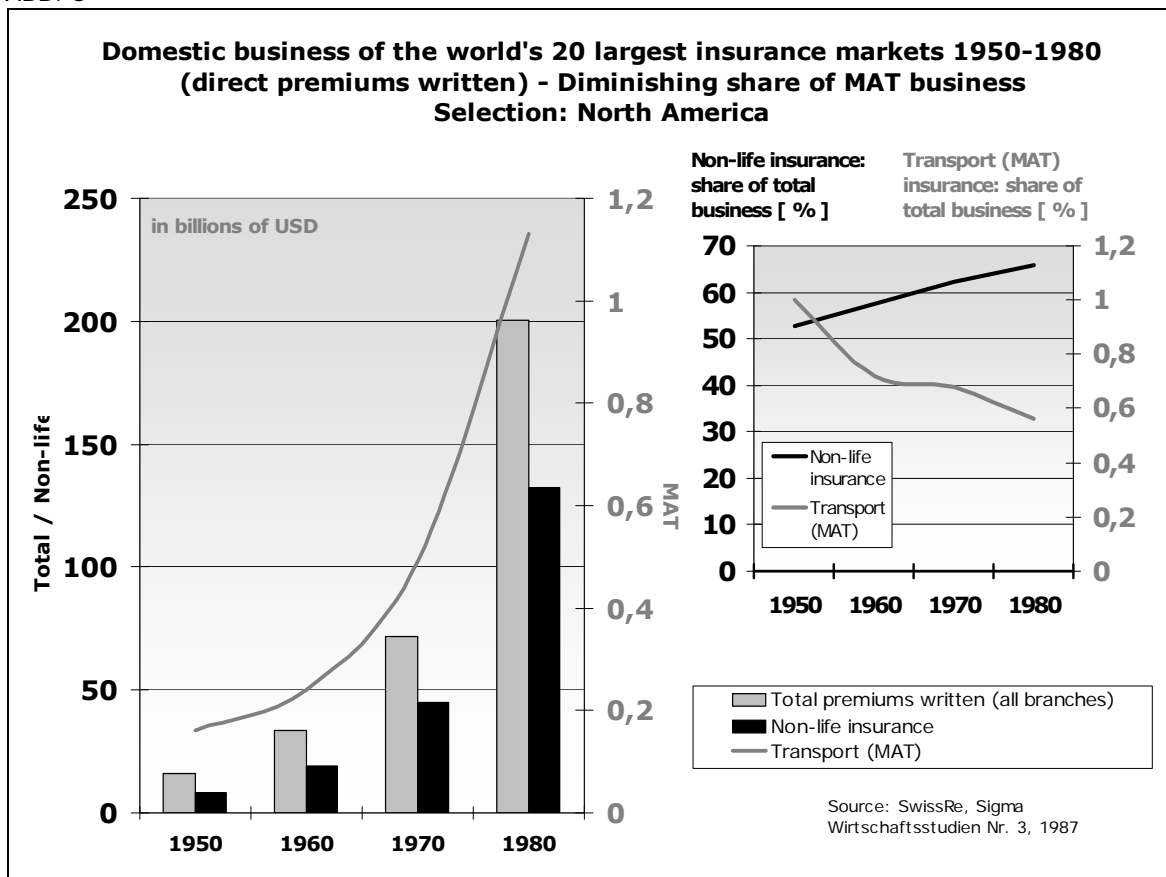
Die folgenden grafischen Darstellungen (ABB. 2-4) vermitteln einen Eindruck über die anteiligen Einbußen, die die Sparte Marine, Aviation, and Transit (MAT) innerhalb der Portefeuilles der Versicherungswirtschaft weltweit in den drei Jahrzehnten zwischen 1950 und 1980 hinnehmen musste. Sie zeigt ein Sample europäischer Staaten. Jeweils linkerhand ist die Entwicklung der Beitragseinnahmen im direkt abgeschlossen Geschäft der dem Sample zugrundeliegenden Märkte abgebildet, rechterhand findet sich die Entwicklung der Nichtlebensversicherung und der Sparte MAT als prozentualer Anteil des Gesamtgeschäfts. Sehr deutlich ist der Rückgang im Bereich MAT von 10 Prozent im Jahr 1950 auf nur noch etwas über drei Prozent 1980 zu erkennen.

ABB. 2



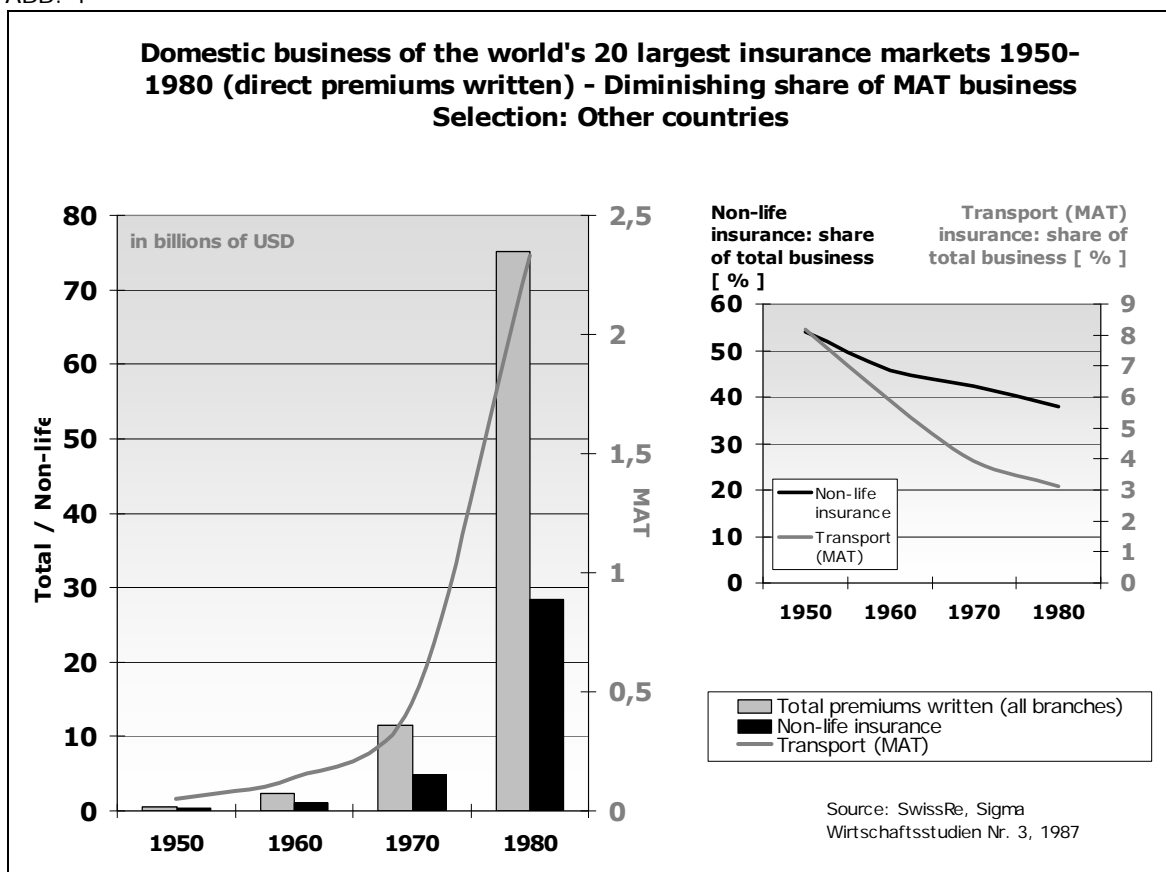
Analog dazu kann der nordamerikanische Markt betrachtet werden:

ABB. 3



Ebenso ein Sample der Märkte verschiedener anderer Länder:

ABB. 4



#### **4.4. „Phantomflotten“ der FOC-Staaten und „Schwarze Löcher“ in der Welthandelsbilanz: die Rolle der Flags-of-Convenience in der Tankschifffahrt**

FLAGS OF CONVENIENCE AND TANKER SHIPPING

##### **4.4.1. Schaffung eines internationalen kooperativen Handelsschiffverkehrsregimes nach Ende des Zweiten Weltkriegs**

THE CREATION OF AN CO-OPERATIVE REGIME AFTER WORLD WAR II

DIE AUSSCHALTUNG NATIONALISTISCHER RESENTIMENTS AMERIKANISCHER REEDERINTERESSEN

Die Neubelebung eines liberalen, von den vorausgehenden protektionistisch geprägten Bestrebungen der 30er Jahre weitgehend befreiten internationalen Regimes in der Handelsschifffahrt stellte nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs ein zentrales Anliegen in den politisch-ökonomischen Überlegungen und der handelspolitischen Strategie U.S.-amerikanischer Politik dar. Der Schifffahrtssektor war rückblickend stets von den bedeutenden Seefahrtsnationen Westeuropas dominiert worden. Die U.S.-amerikanische Handelsschifffahrt hingegen war rückständig; ihre Reeder verfochten protektionistische Praktiken und pflegten gewohnheitsmäßig eine Abneigung gegenüber internationalen kooperativen Bestrebungen.

Der Anspruch der Vereinigten Staaten auf eine hegemoniale Vormachtstellung im Seeverkehrssektor fand ihren Ausdruck schließlich nicht in der direkten Verdrängung der europäischen Seehandelsmächte sondern vielmehr durch die Erschaffung eines Regimes, dessen Rahmenbedingungen es einerseits den europäischen Handelsflotten erlaubte zu prosperieren, aber andererseits den Kern amerikanischer Interessen am Seeverkehr wahren konnte. Während der Zwischenkriegszeit hatten die U.S.A. mit einer protektionistischen maritimen Politik Europa herausgefordert, speziell die Vorrangstellung der Briten. Drei Jahrzehnte später verabschiedete sich die amerikanische Hegemonialmacht vom Nationalismus dieser Tage zugunsten einer mehr und mehr internationalen Herangehensweise. Im Inneren entledigte man sich den Befürwortern des Protektionismus, deren Einfluss auf die nationale Seehandelspolitik ausgeschaltet wurde.<sup>30</sup>

Ganz im Gegensatz zu amerikanischen Industriellen oder Banken wurden die nationalistischen Ressentiments der U.S.-Reeder durch die Ausweitung der weltweiten Handelsbeziehungen vor dem Ersten Weltkrieg nicht abgemildert – im Gegenteil: sie verstärkten sich noch angesichts des zunehmenden Wettbewerbs um ausländische Märkte, da man sich gegenüber der Vormachtstellung der Europäer in einer unterlegenen Position befand. Nach 1945 befanden sich die U.S.A. trotz ihres beeindruckenden Bauprogramms während der Kriegsjahre in einem Dilemma: im Gegensatz zu allen vorhergehenden Hegemonialmächten sahen sie sich gezwungen, ihre Position auf dem internationalen Parkett merkantiler Interessen zu verteidigen, ohne selbst eine starke Schifffahrtsmacht zu sein.<sup>31</sup> Den von Nationalismus und Protektionismus geprägten Interessen der U.S.-Reedereien standen auf europäischer Seite oligopolistisches oder freihändlerisches Denken diametral gegenüber. Wäre man dazu übergegangen, die unter Ausnutzung der überlegenen Wirtschaftskraft des Landes seit 1941 entstandenen Kapazitäten im Schiffbau weiter voranzutreiben, und den Reedern weiterhin unbeschränkte Einflussnahme auf die Schifffahrtspolitik des Landes zuzugestehen, hätte dies gegenüber der von liberalen Grundsätzen geprägten Handelspolitik der Nachkriegszeit scharfe Kontraste erzeugt. Es erschien schlichtweg nicht möglich, den schnellen Wiederaufbau der europäischen Verbündeten (v. a. der stark vom Schifffahrtssektor abhängigen Briten) unter dem Regime einer protektionistischen U.S.-Schifffahrtspolitik zu gewährleisten.<sup>32</sup>

<sup>30</sup> Vgl. CAFRUNY, ALAN W.: Ruling The Waves: The Political Economy of International Shipping, Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 87.

<sup>31</sup> Vgl. ebd., S. 75.

<sup>32</sup> Vgl. ebd.

U.S.-amerikanische multinationale Konzerne spannten nach dem Zweiten Weltkrieg ein weltweites Netz wirtschaftlicher Aktivitäten. In diesem Zusammenhang kam der Verfügbarkeit von Rohstoffen rapide wachsende Bedeutung zu. Hohe Personal- und Betriebsunkosten der einheimischen Reedereien, die machtvoll Stellung der nationalen Gewerkschaften und die relative Rückständigkeit und mangelnde Effizienz der einheimischen Schifffahrtsindustrie stellten die amerikanische Politik dabei vor ein fundamentales Dilemma: die von beiden Seiten des Nordatlantiks aus bestehende gegenseitige Verflechtung der Handelsschifffahrt ließ angesichts der scheinbar keine anderen Alternativen zu, als entweder den Europäern weitgehend die Kontrolle über die Beförderung von Massenguttransporten zu überlassen, oder durch umfangreiche Subventionen den einheimischen Schifffahrtssektor auf europäisches Kostenniveau zu drücken. **Die Registrierung von Massengut befördernder Tonnage in sogenannten „Billigregistern“, den Flags-of-Convenience, bot allerdings einen Ausweg, kostensparende und durch U.S.-Kapital kontrollierte Transportoperationen durchzuführen, und auf diese Weise die Versorgung mit billigen Rohstoffen sicherzustellen.** Die Flags-of-Convenience sollten in der Folge zum Schlüssel der maritimen Politik der Vereinigten Staaten und zum bestimmenden Faktor des seewärtigen Massenguttransports in der Nachkriegsära werden. Sie repräsentieren eine konkurrenzbetonte nationale Schifffahrtspolitik der U.S.A. und stellen **indirekt eine Form staatlicher Förderung** dar.<sup>33</sup>

Ursprünglich wurde das Prinzip des Ausflaggens erstmals in Zusammenhang mit Versuchen praktiziert, die Prohibition des Alkoholhandels in den Vereinigten Staaten zu umgehen. Alkoholschmuggler (sogenannte „bootleggers“) benutzten fremde Flaggenfarben (z. B. die der kanadischen Nachbarn) um sich unbehelligt der U.S.-Küste zu nähern. Mit Hilfe kleiner Boote wurde die Schmuggelware schließlich in einem unbeobachteten Moment von den „ausländischen“ Schiffen an Land gebracht. Veranstalter von Kreuzfahrten wechselten unter panamesische Flagge, um ihren Gästen Alkohol servieren zu können. Sogenannte „offene“ Register ermöglichten es den U.S.A. ab 1939 ohne Verletzung der 1823 aufgestellten Monroe-Doktrin Waffenlieferungen an Großbritannien zu verschiffen. Durch die *cash-and-carry*-Gesetzgebung waren die Briten zunächst gezwungen, für alle Lieferungen bar zu zahlen und das Material auch selbst zu transportieren. Der drastisch zunehmende Mangel an Transportkapazitäten auf britischer Seite führten schließlich dazu, dass U.S.-amerikanische Reedereien ihre Frachter mit wohlwollender Duldung der Regierung in Panama registrierten, und so den Nachschub Richtung Europa unterstützten.<sup>34</sup>

Die *cash-and-carry*-Bestimmungen wurden bei Kriegseintritt der U.S.A. 1941 durch das *Lend-lease program* abgelöst, das die europäischen Verbündeten von den Verpflichtungen zur Barzahlung und der Übernahme des Transports befreite.

„GEISTERFLOTTEN“: TRANSNATIONAL ORGANISIERTE PRODUKTION DURCH „UMGEHUNG“ DER NATIONAL BEGRENZTEN OPERATIONSWEISE DES TRANSPORTSEKTORS IM POSTFORDISMUS

Forciert wurde die Registrierung von Handelsschiffen in Billigregistern nach der Schließung des Suez-Kanals 1956. Die Reedereien, die ihre Schiffe um die Südspitze Afrikas herum leiteten, begannen zu diesem Zeitpunkt, **Liberia** und den Hafen seiner Hauptstadt Monrovia zu „entdecken“. Binnen zehn Jahren entwickelte sich das liberianische Handelsschiffsregister zum größten der Welt, das bevorzugt von den Tankern der Ölgesellschaften und freier Reeder in Anspruch genommen wurde.<sup>35</sup>

<sup>33</sup> Vgl. ebd., S. 90.

<sup>34</sup> Im September 1939 verfügten Großbritannien und die Commonwealth-Staaten über eine Handelsflotte von etwa 17,8 Millionen BRT. Bereits am Jahresende hatte Großbritannien davon 2,9 Millionen Tonnen an die deutschen U-Boote verloren. Zwischen dem 1. Januar 1940 und dem 1. April 1941 summierten sich die Verluste auf schätzungsweise 6,3 Millionen Tonnen, weitere 2,4 Millionen Tonnen wurden im zweiten Quartal 1941 versenkt. Innerhalb von 18 Monaten war es den deutschen U-Booten gelungen mehr als 20 Prozent der Welthandelsflotte auf Grund zu schicken. Britische Werften sahen sich außerstande, die enormen Verluste zu ersetzen. Im Herbst 1940 erteilte das Vereinigte Königreich einen Auftrag über 60 Stückgutfrachter an amerikanische Werften; Anfang 1941 ordnete Präsident Roosevelt im Rahmen des Defense Aid Supplemental Appropriations Act den Bau von 200 weiteren Stückgutfrachtern an, die im Rahmen des Lend-lease program an Großbritannien verchartert und entweder unter britischer oder panamesischer Flagge führen. Vgl. CAFRUNY, ALAN W.: *Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping*, Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 77.

<sup>35</sup> Heute wird die Spitzenposition unter den „billigen“ Flaggen von Panama gehalten. Das liberianische Register verlor in Zusammenhang mit dem seit Jahresende 1989 tobenden Bürgerkrieg, der vorrangig durch die desolate wirtschaftliche Lage des



Der Umfang der fiktiven Flotte des Landes, deren Schiffe zum Großteil niemals ihren „Heimathafen“ angelaufen haben<sup>36</sup>, stand dabei in starkem Kontrast zur wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit Liberias. 1966 belief sich der Wert der nach Liberia gelieferten (bzw. dort eine Erstregistrierung erfahrenden) Schiffe auf nicht weniger als 367 Millionen U.S.-Dollar; die registrierte Gesamttonnage stellte in diesem Jahr die vormalige Seefahrtsnation Nummer Eins, Großbritannien, in den Schatten. Unmöglich konnten aber die für den Erwerb der Schiffe benötigten Mittel in Liberia selbst erwirtschaftet worden sein. Das Land verfügte Mitte der 60er Jahre über nicht mehr als 1,25 Millionen Einwohner, der Export von Einsenerzen und Kautschuk brachte dem Land etwa 150 Millionen UDS ein, während gleichzeitig Waren im Wert von rund 113 Millionen Dollar importiert werden mussten. Umgekehrt lassen sich anhand von Untersuchungen der internationalen Handelsbilanz mysteriöse Exportüberschüsse nachweisen, die nirgendwo importiert werden (und hauptsächlich Schiffbauländer wie z. B. Japan betreffen).<sup>37</sup> Solche **„schwarzen Löcher“ in der Welthandelsbilanz**, verursacht u. a. durch die Reedereien der transnational agierenden Mineralölkonzerne, erweitern sich noch durch die Praxis, dass die Reeder nur einen Teil der durch die unter Billigflagge registrierten „Phantomschiffe“ erwirtschafteten Frachteinnahmen nachweisen, während die Abnehmer ihre Ausgaben vollständig deklarieren.<sup>38</sup> Einschließlich der unter Wert verbuchten Einnahmen aus Warentransporten bezifferte eine Untersuchung aus dem Jahre 1982 die durch die FOCs verursachte Verzerrung in der Welthandelsbilanz auf schätzungsweise neun Milliarden U.S.-Dollar;<sup>39</sup> ein 1987 veröffentlichter Bericht des internationalen Währungsfonds („Esteva report“) führte für 1982 Nettofrachteinnahmen im Wert von insgesamt 34,6 Millionen U.S.-Dollar auf die *„missing fleets“* zurück.<sup>40</sup>

#### **TAB. 5: Weltweite Schiffsexporte und -importe 1976-1986**

WORLD SHIP EXPORTS AND IMPORTS, 1976-1986

Quelle / Source: COUV RAT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993, S. 28.

Years	Imports Total  in billions of U.S.-Dollar	Total	Exports thereof exported towards			
			Liberia		Panama	
			in bn. Of U.S.-Dollar	as % of total	in bn. Of U.S.-Dollar	as % of total
1976	4,31	10,95	3,34	30,5	1,25	11,4
1977	6,14	13,05	3,08	23,6	1,19	9,1
1978	7,75	16,35	2,46	15,5	1,4	8,6
1979	6,97	12,4	1,17	9,4	0,86	6,9
1980	7,39	13,88	2,16	15,6	1,37	9,9
1981	8,13	18,46	2,57	13,9	2,45	13,3
1982	8,86	19,85	2,23	11,2	3,28	16,5
1983	9,28	20,34	1,49	7,3	2,51	12,3
1984	9,81	20,68	1,67	8,1	3,81	18,4
1985	8,26	18,09	1,79	9,9	4,12	22,8
1986	6,56	14,33	1,4	9,8	3,5	24,4

Das massenhafte Ausflaggen von Handelsschiffen wurde durch die Ölkrise 1973 und ihre weltweiten Auswirkungen auf die wirtschaftliche Entwicklung nochmals erheblich beschleunigt. Eine deutliche, wenngleich auch vorübergehende Verminderung des Welthandelsvolumens bei gleichzeitig vollen Auftragsbüchern der Werften beendete v. a. in der Tankerreederei eine Phase wahren „Goldrauschs“ und ließ die Frachtraten -

Landes ausgelöst wurde (Austritt aus dem IWF; Entzug der U.S.-Wirtschafts- und Militärhilfen 1988) zahlreiche Schiffe an andere FOC-Register, z. B. die z. Z. von U.S.-Schiffseignern bevorzugten Marshall-Inseln. Bis zu diesem Zeitpunkt flossen jährlich Erlöse in Höhe von mehr als 17 Millionen U.S.-Dollar allein an die liberianische Seeschiffahrtsbehörde, die das Register verwaltete, vgl. SHORROCK, TIM: Lawsuit Reawakens Hostility To Flags of Convenience, Inter Press Service, 17. April 1998, Global Policy Forum, URL: <http://www.globalpolicy.org/nations/flags2.htm> [Stand: 05.05.2007].

<sup>36</sup> Vgl. COUV RAT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993, S. 27.

<sup>37</sup> Der Wert der zwischen 1976 und 1980 von den Schiffswerften exportierten Neubauten belief sich auf 66,63 Milliarden USD; die offiziellen Importstatistiken weisen weltweit aber nur die Einfuhr von Schiffen im Wert von 33 Milliarden USD nach; vgl. ebd., S. 32.

<sup>38</sup> Vgl. ebd., S. 29.

<sup>39</sup> Vgl. ebd., S. 32.

<sup>40</sup> Vgl. Global Discrepancies in the Transportation Account, prepared by the IMF and the Banque de France (Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002), S. 8 [= Appendix 2], URL: <http://imf.org/external/pubs/ft/bop/2002/02-20Rev.pdf> [Stand: 05.05.2007]. Durchschnittlich belief sich das durch Ausflaggen erzeugte statistische Defizit in den Rechnungen des IWF in den Jahren 1979 bis 1983 auf 32,9 Millionen USD. Dieser Wert erhöhte sich in den darauffolgenden Jahren kontinuierlich; zwischen 1994 und 2000 betrug die durchschnittliche durch „missing fleets“ verursachte Differenz (d. h. ohne Berücksichtigung von Frachten, die auf andere Transportwege als die Seeschiffahrt entfielen) schätzungsweise 47,7 Millionen USD bei insgesamt steigender Tendenz, vgl. ebd., S. 5.

besonders drastisch in der Rohölschifffahrt - ins Bodenlose stürzen. Diese Entwicklung im Handelsschifffahrtssektor wurde begleitet von der fortschreitenden Deregulierung der Finanzmärkte sowie einem an Intensität zunehmenden internationalen Wettbewerb an den Rohstoff- und den Transportverkehrsmärkten mit dem einen Ziel, die Befriedigung des ungebrochen steigenden Bedarfs weiter zu verbilligen.

In den Augen der befrachtenden Industrie wurden kontinuierlich sinkende Transportkosten mehr und mehr zu einer Selbstverständlichkeit – während den Schiffsbetreibern nichts anderes übrig blieb, als den politisch gewollten Weg des Ausflaggens mitzugehen. Tariflöhne und kostspielige Sicherheitsstandards galten zunehmend als eine Gefährdung der billigen Rohstofflieferungen, die dem Wirtschaftswachstum der Industriestaaten, besonders dem der U.S.A., zugrunde lagen. Schiffe, die weiterhin unter den Farben der traditionellen Seehandelsstaaten verkehrten, sahen sich in zunehmendem Maße einem ungehemmten Wettbewerb ausgesetzt.

Tatsächlich waren die Wege, die von den etablierten Schifffahrtsnationen nun noch beschritten werden konnten, äußerst begrenzt - zumindest in den Augen der neoliberal argumentierenden Auguren, die ganz im Sinne der Hegemonialmacht U.S.A. nicht nur die faktische Deregulierung des maritimen Massenguttransports vorantrieben, sondern darüber hinaus den rohstoffverfrachtenden internationalen Handelsschiffsverkehrs unter Billigflagge als optimales Vehikel transkontinentaler Verschiebungen spekulativen Kapitals betrachteten, die man auf diesem Wege weitgehend staatlichen Kontrollen entziehen konnte.

Reedereien bezahlen die von ihnen erworbenen Schiffe niemals bar, sondern leihen in aller Regel etwa acht bis neun Zehntel des Kaufpreises. Auf diese Weise wurden die am internationalen Rohstofftransportgeschäft beteiligten Reedereigesellschaften in den 80er Jahren zu den drittgrößten Schuldnern auf dem Euromarkt<sup>41</sup>; auf sie entfielen zwischen einem Fünftel und einem Viertel aller aufgenommenen Anleihen.<sup>42</sup> Der spekulative Charakter der von den Schiffseignern bzw. den dahinter stehenden Interessen betriebenen Geschäfte wird zusätzlich dadurch erhöht, dass vielfach Gewinne nicht auf dem starkem Preisdruck ausgesetzten Frachtenmarkt erwirtschaftet werden, sondern durch den An- und Verkauf der Schiffe.<sup>43</sup>

Die Optionen, so wie sie von vielen gesehen wurden, bestanden z. B. in der Schaffung kostengünstig operierender Subunternehmen in Drittstaaten oder in der Verringerung der Besatzungszahlen bzw. der an die Mannschaften gezahlten Heuern. Erwogen wurde auch die Möglichkeit, die Betriebsspanne der Schiffe zu verlängern und die daraus entstehenden Sicherheitsdefizite mehr oder weniger billigend in Kauf zu nehmen. Der Tatsache, dass nach einer Reihe zunächst unerklärlich erscheinender katastrophaler Explosionen auf Großtankern (im Dezember 1969 ereigneten sich binnen 16 Tagen auf drei frisch von der Bauwerft stammenden VLCCs folgenschwere Unfälle, die schließlich zur Einführung der sogenannten „Inert Gas“-Systeme in der Tankschifffahrt führten, vgl. w. u.) der Anteil der Versicherungsprämien an den gesamten Betriebskosten solcher Schiffe 1970 plötzlich mehr als 50 Prozent ausmachte<sup>44</sup> gab Anlass, unverhohlen über Reklassifizierungen nachzudenken, die es ermöglichten, die Versicherung für die Schiffe auf ein Minimum zu reduzieren. Die **Registrierung unter dem Banner der Flags-of-Convenience in sogenannten Billigregistern** stellten in diesem Kontext die ultimativste, gleichzeitig aber auch die naheliegendste Lösung dar.<sup>45</sup> Die zeitweise

---

<sup>41</sup> Der Euromarkt für den Handel mit fest- und variabel verzinslichen Anleihen ist nicht ortsgebunden und unter Banken und Großunternehmen im wesentlichen im europäischen Raum beheimatet. Die Geschäfte werden i. d. R. in einer international akzeptierten Währung abgewickelt.

<sup>42</sup> Vgl. COUV RAT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993, S. 29.

<sup>43</sup> Die „Scheinzulassung“ von Hochseefrachtschiffen in Billigregistern stellte seit den 60er Jahren in wachsendem Maße ein beliebtes Mittel dar, in den Traditionsregister-Staaten bestehende Reglementierungen zu umgehen, da z. B. die kreditgebenden Banken bei der Aufnahme einer Hypothek auf das Schiff u. U. langwierigen Genehmigungsverfahren ausgesetzt waren. Entsprechende Aufsichtsbehörden mussten bei Transaktionen in Billigregister-Staaten zumeist erst gar nicht konsultiert werden; vgl. COUV RAT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993, S. 34.

<sup>44</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere: die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996, S. 30.

<sup>45</sup> So stieg z. B. der Wert der nach Liberia exportierten Handelsschiffe 1976 auf deutlich mehr als drei Milliarden U.S.-Dollar an, womit mehr als ein Drittel der weltweiten Schiffsexporte in den westafrikanischen Staat gingen, vgl. TAB. 5: Weltweite Schiffsexporte und -importe 1976-1986, S. 135.

drastischen Schwankungen denen die in der Rohölfahrt zu erzielenden Einkünfte unterlagen hatte (bezeichnenderweise amerikanischen Vorbildern der Zwischenkriegszeit folgend griechische Reeder bereits in den 50er Jahren auf die Idee gebracht, unter Billigflaggen (vorzugsweise jenen Panamas und Liberias) zu kreuzen, um bei maximal reduzierten Betriebskosten selbst dann noch Gewinne einzufahren, wenn die Charrterraten am Boden lagen. Den ökonomischen Druck, der auf den Reedereien lastete, bekamen dabei die Beschäftigten am unmittelbarsten zu spüren.

1980 wurden durchschnittlich etwa ein Drittel aller Importe und ein Viertel der Exporte der westlichen Industrienationen mit Schiffen unter Billigflagge transportiert. Während Frankreich bei seinen Importen lediglich zu einem Fünftel und bei seiner Ausfuhr nur auf 11,4 Prozent auf Seetransporte unter FOCs zurückgriff, und damit am unteren Ende der Skala rangierte, führten die Vereinigten Staaten erwartungsgemäß das Ranking der einzelnen Staaten mit deutlichem Abstand an: etwa 50 Prozent aller Einfuhren und ein Viertel der Ausfuhren der U.S.A. wurden in Schiffen der in Billigregistern eingetragenen „Phantomflotten“ befördert.<sup>46</sup>

#### 4.4.2. Tankschiffahrt mit VLCCs

Das Nachkriegsregime einer international in „billige“ Register „ausgeflaggten“ Handelsschiffahrt mit Massengütern, die zu großen Teilen durch U.S.-amerikanisches Kapital gesteuert wurde, und die durch konstant sinkende Transportkosten günstige Rohstoffpreise garantierte, beeinflusste massiv die Interessen der Transportversicherer. Technische Probleme der Konstruktion der Schiffe, Gefahren beim Transport des „schwarzen Goldes“ und ungenügende Sicherheitsstandards der unter FOC fahrenden Öltankschiffe wurden seit der zweiten Hälfte der 60er Jahre zu bestimmenden Gegenständen bei der Versicherung seegehender Großrisiken.

##### 1969 – RÄTSELHAFTE EXPLOSIONEN

Die gerade im Aufbau befindliche und sehr profitable Tankschiffahrt mit VLCCs wurde im Dezember 1969 auf eine harte Probe gestellt. Drei folgenschwere Unfälle, die sich in einem Zeitraum von etwas mehr als zwei Wochen ereigneten und Schiffe auf der Ballastfahrt zum Persischen Golf betrafen, wurden erneut zum Auslöser einer größeren öffentlichen Diskussion um das von Riesentankern ausgehende Gefahrenpotential.

Die brandneuen Schiffe *Marpessa* (Ishikawajima Harima Heavy Industries Co. Ltd., Yokohama, Bj. 1969, 209.996 tdw; Shell), *Mactra* (Howaldtswerke-Deutsche Werft AG, Kiel, Bj. 1969, 210.204 tdw; ebenfalls für die Shell gebaut) und *Kong Haakon VII* (Stord Verft A/S, Stord, Bj. 1969, 222.513 tdw)<sup>47</sup> erlitten bei Explosionen in den Ladetanks schwere Beschädigungen. Die sich nach Beendigung ihrer Jungfernnreise auf dem Rückweg von Rotterdam zum Persischen Golf befindende *Marpessa* wurde derart heftig in Mitleidenschaft gezogen, daß sie am 15. Dezember vor der Küste Senegals sank. *Mactra* (havariert am 29. Dezember in der Straße von Mozambique, zwei Seeleute verunglückten bei der Explosion tödlich) und *Kong Haakon VII* (30. Dezember vor der Küste Liberias) konnten mit aufgerissenen Hauptdecks gerettet werden, doch überstiegen die folgenden Reparaturkosten den ursprünglichen Kaufpreis der Schiffe erheblich. [Vgl. ebd., S. 29.]

Reedereien, Werften und Versicherer sahen sich mit einer öffentlichen Debatte konfrontiert, die den Betrieb von Tankschiffen der VLCC-Größe generell in Frage stellte. Die innerhalb von nur sechs Jahren vollzogene Entwicklung vom 100.000-Tonner zum 300.000-Tonnen-Tanker (die D.K.-Ludwig-Gruppe stellte 1968 die bei Ishikawajima gebaute *Universe Ireland*, 331.825 tdw in Dienst) hatte den Ingenieuren bereits 1968 Kinderkrankheiten bei den Riesenschiffen beschert: Erfahrungen aus der Fertigung kleinerer Tanker zeigten sich nicht ohne weiteres auf den Bau von Supertankern übertragbar; statische Berechnungen erwiesen sich als fehlerhaft, Verbeulungen und Risse an den Schiffstanks waren die Folge.

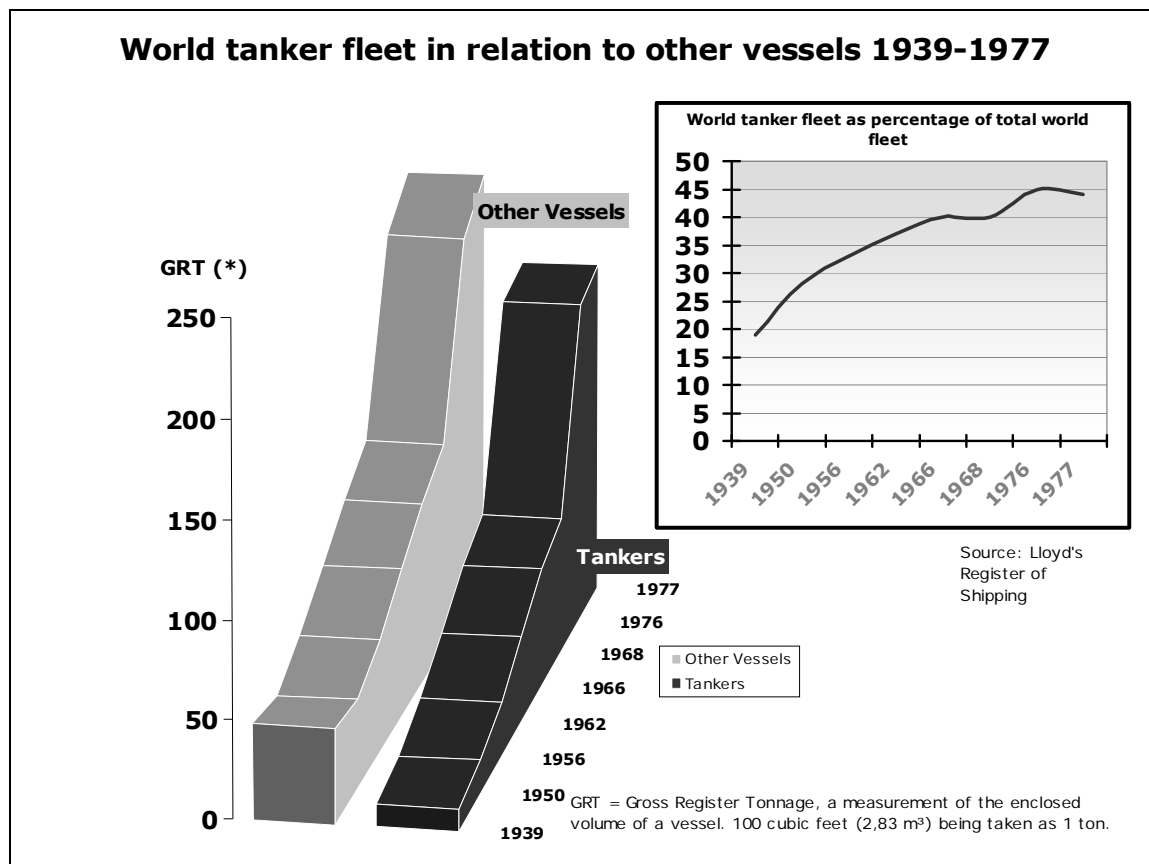
<sup>46</sup> Vgl. COUV RAT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993, S. 31.

<sup>47</sup> Alle Angaben nach der Aufstellung bei PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere. Die Geschichte der Supertanker, Hamburg: Koehler, 1996, S. 113-135. Dort findet sich eine vollständige Übersicht der bis 1996 in Dienst gestellten und in Bau befindlichen Tanker über 200.000 tdw.

Konnte man der mangelnden Querstabilität der VLCCs recht zügig mit Hilfe einer damals ebenfalls noch sehr jungen computergestützten Simulationstechnologie zuleibe rücken, so erschienen die mit ungeheurer Wucht zuschlagenden Explosionen des Folgejahres zunächst rätselhaft.

#### „HALYCON YEARS“ - HOCHKONJUNKTUR IN DER VLCC-SCHIFFFAHRT BIS 1973

Zum Zeitpunkt der Indienststellung der ersten Supertanker Ende der 60er Jahre - dass die Schließung des Suezkanals vielen Zeitgenossen noch lebhaft in Erinnerung sein musste, änderte offenbar nichts an der weltweit vorherrschenden Meinung, dass Öl auch weiterhin in unbegrenztem Maße und v. a. zu niedrigen Preisen weiterfließen würde - weigerten sich nicht wenige namhafte Versicherungsfirmer, solchen Schiffen Deckungsschutz zu gewähren.<sup>48</sup> Die Vorfälle im Dezember 1969 (s. o.) bestätigten ihre Vorurteile. Die in den folgenden Jahren bis zum Oktober 1973 anhaltende Hochkonjunktur in der Rohölschifffahrt räumte jedoch vielfach die bestehenden Bedenken gegen den Betrieb von Supertankern aus.



Die Euphorie der rückblickend als „Halycon years“ gefeierten Jahre vor der Ölkrise beruhte hauptsächlich auf den unglaublichen Gewinnspannen, die das Geschäft im Rohöltransport bot. Die Spotcharterraten für VLCCs erklommen mit *WORLDSCALE* 350 (vgl. w. u.) eine magische Grenze; der Preis für den Transport einer Tonne Rohöl vom Persischen Golf nach Europa lag um 50 Prozent über dem der Ware selbst. Nur noch zehn Prozent der erwirtschafteten Einnahmen mussten für die Betriebskosten der Schiffe aufgewendet werden, der Rest verblieb als Gewinn.<sup>49</sup>

Nachdem die verheerenden Verluste des Jahres 1969 die Versicherungsprämien der VLCCs kräftig hatten steigen lassen (sie machten Anfang der siebziger Jahre etwa 54 Prozent der gesamten Betriebskosten der Schiffe aus<sup>50</sup>) und die Reeder anscheinend verstärkt an der Sicherheit der von ihnen betriebenen Schiffe arbeiteten (von 1970 an

<sup>48</sup> Vgl. LEVENE, TONY: *Those Mysterious Tanker Losses ...*, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 16. Mai, S. 15-16, hier: S. 15.

<sup>49</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: *Giganten der Weltmeere. Die Geschichte der Supertanker*, Hamburg 1996, S. 43 f.

<sup>50</sup> Vgl. ebd., S. 30.

wurden 90 Prozent der VLCC-Neubauten mit dem *Inert Gas*-System ausgerüstet, das für einen gefahrlosen Ablauf der Tankreinigung sorgen sollte<sup>51</sup>) war eine nunmehr steigende Zahl von Versicherern<sup>52</sup> bestrebt, sich ein Stück des lukrativen Kuchens herauszuschneiden, zumal nach den Vorfällen vom Dezember 1969 vorläufig eine größere Verschnaufpause in Sachen Tankerkatastrophen eintrat.<sup>53</sup> Die zunehmende Beteiligung von Neueinsteigern am Welttankergeschäft erzeugte nach dem Einsetzen der Krise im Ölgeschäft Mitte der 70er Jahre ein mehr oder weniger anhaltendes Problem von Überkapazitäten bei der Deckung von VLCC-Risiken, was vielen Versicherern unter dem Eindruck erneut stark zunehmender Sicherheitsprobleme am Ende des Jahrzehnts (bei einem gleichzeitig durch die Tankerflaute verursachten starken Rückgang der Möglichkeiten zur Übernahme von Neugeschäft) schlaflose Nächte bereiten sollte.<sup>54</sup>

Der uferlose Niedergang der Frachtraten (bis auf unter *WORLDSCALE* 30!) ließ in der zweiten Hälfte der 70er Jahre das **Sicherheitsproblem der Tankschifffahrt** erneut zum **Dauerthema des Londoner See-Kaskoversicherungsmarkts** werden. Die Situation eskalierte 1978/79 dergestalt, daß sich das Joint-Hull Committee (JHC) gezwungen sah, seit Frühjahr 1980 eine Art „Strafentgelt“ auf die Versicherungssumme aller Tankschiffe jenseits der 100.000 tdw (*tons dead weight*) bzw. kombinierte Massengut-/Rohöl-Transporter ab 75.000 tdw zu erheben. Seit Anfang 1978 waren 20 Totalverluste von Schiffen dieser Größenordnung zu beklagen, bei denen es sich zwangsläufig um Riesentanker oder kombinierte Erz-/Öl-Carrier handeln mußte. Reeder, die Großtanker ohne Inert Gas-Ausrüstung betrieben, mussten fortan eine zweieinhalbfach erhöhte Jahresprämie (*Annual premium*, AP) für solche Risiken erstatten.<sup>55</sup>

---

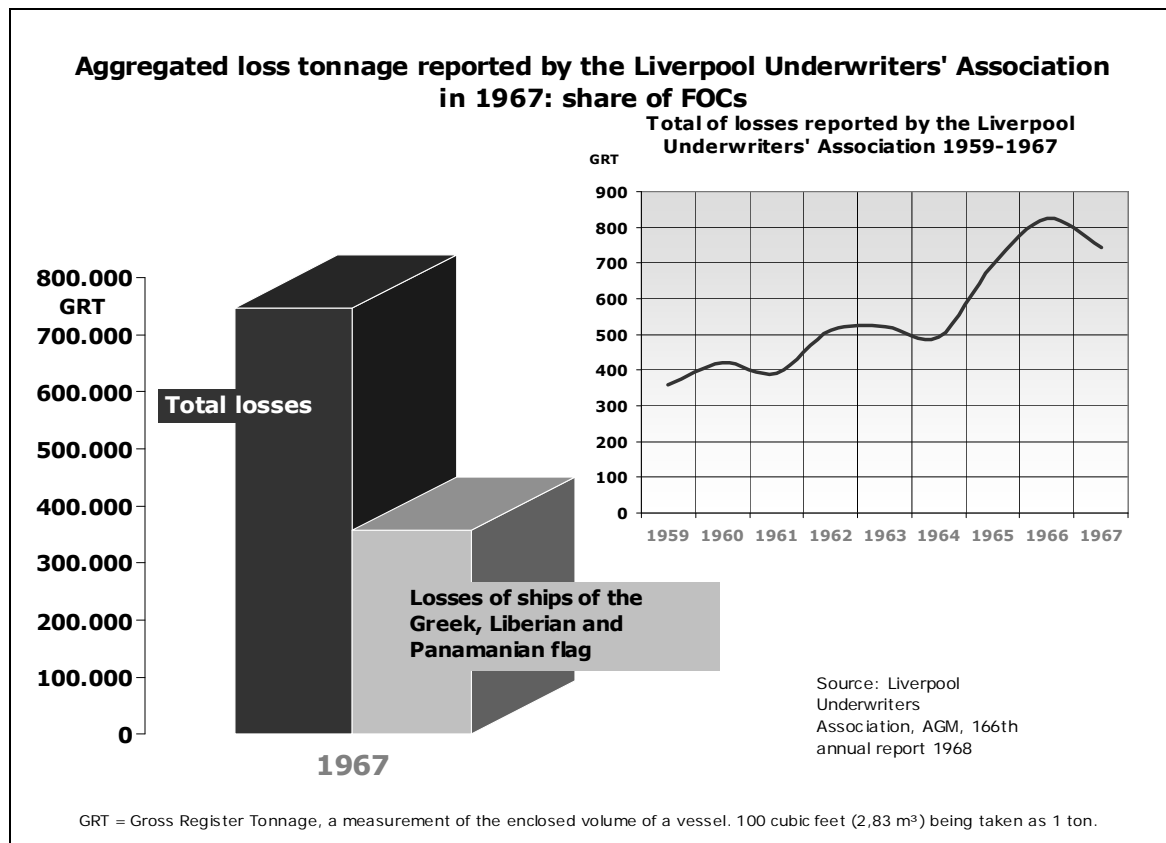
<sup>51</sup> Vgl. ebd., S. 29.

<sup>52</sup> Angelockt von euphorischen Berichten zur 1973er Marktlage im VLCC-Bereich, erlebten allerdings Quereinsteiger, die sich vorab nie im *Marine hull business* betätigt hatten, einige böse Überraschungen. In Unkenntnis der Tatsache, dass die tatsächlichen Schäden des am Londoner Markt gezeichneten Kasko-Geschäfts erst nach endgültiger Schließung der Bücher, d. h. nach zwei bzw. (in der Regel) drei Kalenderjahren feststehen, konnte man sich 1974 in das Geschäft einkaufen, ohne zu ahnen, dies aufgrund der Bilanzen jährlich erneuerter Policen aus dem Jahre 1971 zu tun. Das abschließende Ergebnis für Kaskoversicherungen des Jahres 1974 stand normalerweise frühestens 1977 fest - und zeigte keineswegs ähnlich positive Resultate wie auf dem Höhepunkt des Booms in der ersten Jahreshälfte 1973.

<sup>53</sup> Vgl. LEVENE, TONY: *Those Mysterious Tanker Losses ...*, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 16. Mai, S. 15-16, hier: S. 15.

<sup>54</sup> Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 5. September, S. 15.

<sup>55</sup> Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 5. September, S. 13.: „*The AP goes up two and a half times, if the ship is not fitted with an inert gas system, which is no joke for a market with as much overcapacity as London has. One word to describe this move by the JHC would be „astonishing“. A bloke with a \$40m supertanker finds himself \$100,000 out of pocket without having moved a finger; that the London market wants him to get it out and have a fairly widely regarded safety system installed at his own expense, which would be rather greater than the \$100,000, is not really the point. Nor is it the point that of nearly 20 total losses in two years in ships over 100,000dwt - which can only mean tankers or combination carriers, well over half were probably directly due to explosion and of those a majority were empty or being emptied of cargo at the time, the very condition for which a system pumping inert gas into thoroughly dried out cargo tanks is designed. It is not that underwriters are quite uncharacteristically voting for ship safety, but that they have apparently unanimously put their rates up. That's the breakthrough.*“



1978 war das Jahr mit dem höchsten Bestand an VLCCs. Nicht weniger als 757 Tanker mit mehr als 200.000 tdw (einschl. der Erz-/Öl-Carrier) wurden aktiv in der Rohölfahrt eingesetzt oder dienten als aufliegende Lagerschiffe. Die Neubautätigkeit näherte sich mit nur dreizehn neu in Dienst gestellten VLCCs allerdings mehr oder weniger dem Nullpunkt. Schwedische Werften lieferten 1978 ihre letzten Supertanker überhaupt ab. Das Jahr des höchsten Tankerbestandes im 20. Jahrhundert sah nicht nur eine dringend notwendig gewordenen Erweiterung der seit 1973 existierenden *Marine Pollution Convention* (MARPOL)<sup>56</sup>, sondern auch den Anfang einer katastrophalen **Serie von schweren Tankerhavarien**. Im März 1978 strandete die *Amoco Cadiz* aufgrund einer ausgefallenen Rudermaschine an der bretonischen Atlantikküste. Trotz herbeigeeilter Hilfe des Hochseeschleppers *Pacific* (72,6 Tonnen Pfahlzug) der Bugsier Reederei in Hamburg gelang es nicht, das mit 233.000 Tonnen Rohöl beladene Schiff gegen Strömung und Wind von der Küste wegzuschleppen. Ein zur Verstärkung gerufenes weiteres Bergungsschiff, der mit 125 Tonnen Pfahlzug der *Pacific* deutlich überlegene Kompanieschlepper *Simson*, traf etwa eineinhalb Stunden zu spät am Ort des Geschehens ein. Die *Amoco Cadiz* trieb am Abend des 16. März bei Portsall auf die Felsen und brach am darauffolgenden Morgen auseinander. Die gesamte Ladung ergoss sich ins Meer und verseuchte innerhalb der folgenden Wochen die Küste Nordwestfrankreichs auf einer Länge von etwa 200 Kilometern. Das Unglück führte zu Forderungen seitens der IMCO, künftig für alle Großtanker den Einbau doppelter Schiffsantriebsanlagen und Rudermaschinen vorzuschreiben, was aber von den Tankerreedern und Betreibergesellschaften als unfinanzierbar abgelehnt wurde.<sup>57</sup>

#### TANKER AUF DEM SECOND HAND-MARKT

Zusätzliche Probleme bereitete die Tatsache, dass seit Mitte der 70er immer mehr ältere Tankschiffe auf dem Second hand-Markt in die Hände kleinerer und im Betrieb der Riesenschiffe wenig erfahrener Reedereien oder Ölgesellschaften gelangten. Man konnte davon ausgehen dass das mit dem abrupten Ende des „Goldrauschs“ und der sich ab

<sup>56</sup> Unter der inoffiziellen Bezeichnung MARPOL 73/78 trat das internationale Übereinkommen allerdings erst am 21. Oktober 1983 als „*Regulations for the prevention of pollution by oil*“ in uneingeschränkter Weise in Kraft.

<sup>57</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere. Die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996, S. 62 f.

1974 anschließenden langjährigen Depression in der Tankerreederei teils in Bodenlose gefallene *WORLDSCALE* dahingehend auswirken musste, das selbst seriöse Betreiber von Second hand-Schiffen versuchten, an allen nur erdenklichen Ecken und Enden zu sparen.

#### WORLDSCALE

In *WORLDSCALE* (WS) werden die für Tankerrouten weltweit zu Grunde zu legenden Reisekosten in U.S.-Dollar ermittelt. *WORLDSCALE* errechnet in jährlichen Abständen alle durch Personal, Treibstoff, Hafengebühren, Inspektionen und Routineüberholungen, Abschreibungen etc. entstehenden Kosten für ein Schiff bestimmter Bezugsgröße.

Bis 1989 wurde ein Tanker von 19.500 tdw (*tons dead weight*; bezeichnet die Tragfähigkeit eines Schiffes in metrischen Tonnen) als Standard-Kalkulationsgrundlage herangezogen, seitdem beziehen sich die Angaben von *WORLDSCALE* auf einen 75.000-Tonner. Sinn und Zweck von *WORLDSCALE* ist, eine relative Bezugsgröße zur Verfügung zu stellen, mit deren Hilfe die Frachtraten für Tankschiffe bestimmt werden können. Wird für eine relativ kurze Seereise des 75.000-Tonnners, z. B. vom Persischen Golf nach Bombay WS 100 (= der die Transportkosten deckende Betrag per Tonne Ölfracht beträgt bei dieser Schiffsgröße z. B. 1,50 USD) festgelegt wird, so steigt dieser Preis um etwas mehr als das zehnfache bei einem Transport vom Persischen Golf nach Rotterdam. Bei größeren Tankschiffen, v. a. bei VLCCs der Größenordnung 200.000 tdw und mehr liegen die Gestehungskosten für eine Tonne Rohöl wesentlich niedriger als bei dem von *WORLDSCALE* als Standardgröße festgesetzten 75.000-Tonnen-Tanker, d. h. es können Frachtraten akzeptiert werden, die WS 100 deutlich unterschreiten.

Anfang der 1990er Jahre erwirtschafteten VLCCs bei WS 50 (berechnet in Bezug auf die Gestehungskosten des *WORLDSCALE*-Standardtankers) noch akzeptablen Profit. Tanker von geringer Größe, deren Transportkapazität 75.000 tdw unterschritt, benötigten zur Kostendeckung Frachtraten deutlich über WS 100. Der Frachtpreis nach *WORLDSCALE* bietet aber keine dauerhaft festgeschriebene Bezugsgröße, die sich allein aufgrund des Frachtvolumens der transportierenden Schiffe ändert. Vielmehr unterliegt die Festsetzung der Frachtrate pro transportierter Tonne Rohöl im Standardschiff der Größe 75.000 tdw starken Schwankungen, die durch Angebot und Nachfrage des internationalen Rohölmarktes bestimmt werden. Politische Krisen und Militärische Konflikte im Nahen Osten stellten nach dem Zweiten Weltkrieg mehrfach die reibungslose Versorgung mit Rohöl in Frage (besonders während der Suezkrisen 1956 und 1967) und verursachten einen starken Anstieg der Frachtraten, von dem auch die Betreiber VLCCs profitierten. Riesentanker, die normalerweise bei Raten deutlich unter WS 100 noch wirtschaftliche Erfolge einfuhren, wurden auf ebenjene WS 100 und darüber festgesetzt, d. h. man vervielfachte bei stabilen Betriebskosten die Gewinnmargen. Umgekehrt erlaubten der durch Überkapazitäten der Reedereien, Quotierung der Fördermengen durch die OPEC, den verstärkten Bau von Pipelines und die Förderung „vor der Haustür“ (z. B. im Golf von Mexiko) verursachte Fall von *WORLDSCALE* auf einen Wert von zeitweise 30 und darunter kaum noch den kostendeckenden Betrieb der Schiffe.<sup>58</sup>

#### BESATZUNGEN AUS BILLIGLOHNLÄNDERN

Die **Registrierung in Billigflaggenregistern** und die **schlagartig sinkende Rentabilität** des Betriebs von Großtankern verursachte in zunehmendem Maße bedenkliche Entwicklungen hinsichtlich des Ausbildungsstandes und der Zusammensetzung der Besatzung. Seeleute aus Europa und Nordamerika verlangten hohe Heuern und scheuten trotz bestehender hoher Arbeitslosigkeit oftmals die eintönigen und langwierigen Törns auf den interkontinentalen Routen der Rohölschifffahrt. Maschinisten und Crewmitglieder wurden aus Billiglohnländern, v. a. in Ostasien angeworben, und nicht selten entpuppte sich die Verständigung zwischen Offizierspersonal und Crew als ein Hauptproblem auf Überfahrten.

Noch verheerender stellte sich die Lage bereits Anfang der 70er Jahre im Bereich kleinerer Tankschiffe der 20.000-Tonnen-Klasse dar. Während einerseits Reeder und Werften kein größeres Interesse am Betrieb bzw. Bau dieser Schiffe zeigten, da die VLCCs für alle Beteiligten ungleich größere Profite abwarfen, blieben die kleineren Tankschiffe nichtsdestotrotz unersetzlich, wenn es darum ging, Rohöl auch in Nicht-

<sup>58</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere. Die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996, S. 28 f.

Tiefwasserhäfen, besonders in Nordamerika, anzulanden. Der stabilen Nachfrage nach den Diensten solcher Schiffe stand so gut wie kein Angebot an Neubauten gegenüber. Eine beachtliche Zahl solcher kleineren Tanker blickte bereits auf zwei bis drei Jahrzehnte Einsatzzeit zurück; viele Einheiten wechselten bereits zum sechsten oder siebten Mal Name, Nationalität und Eigner.<sup>59</sup>

#### „INERT GAS“

Eine ab Januar 1970 abgehaltene Reihe von Krisensitzungen zwischen allen Beteiligten und Investitionen in Millionenhöhe zur Untersuchung von Hergang und Ursachen der Zwischenfälle brachte schließlich ein Heer herbeigeeilter Experten der Lösung näher. Interessanterweise waren zum Zeitpunkt der Explosionen auf allen drei Schiffen Tankreinigungsarbeiten durchgeführt worden. Die mit Hochdruck auf Kanten und Leisten der Stahl tanks treffenden Heißwasserkanonen hatten offenbar kleine Funken entstehen lassen, die ein sich bei der Reinigung entstandenes elektrisch geladenes Gasgemisch in den Tanks entzündeten. Zur Abhilfe ersann man ein Rohrleitungssystem, das unentzündbare (inaktive) Abgase aus der Schiffsmaschine in die Tanks leitete. Diese Maßnahme („*Inert Gas*“; seit 1970 Ausrüstungsbestandteil von immerhin 90 Prozent der VLCC-Neubauten) reduzierte den Sauerstoffanteil in den Ladetanks auf unter acht Prozent, so dass eine nicht explosive Atmosphäre entstand. Bei vielen nachträglich mit „*Inert Gas*“-Einrichtungen bestückten Supertankern waren die vom Schornstein entlang der Aufbauten verlaufenden Rohrleitungen deutlich zu erkennen.<sup>60</sup> Allerdings blieb auch die aufwendigste Ausrüstung der Schiffe mit dem *Inert Gas*-System nutzlos, wenn der Betrieb der Supertanker aufgrund mangelnder Qualifikation des Schiffspersonals gefährdet wurde.

Auch die Anwendung von *Inert Gas* konnte allerdings nicht verhindern, dass zwischen der vollständigen Entleerung der Fracht und dem Einleiten des Gasgemischs ein kurzer, aber kritischer Moment entstand, der von der Besatzung höchste Aufmerksamkeit verlangte.<sup>61</sup>

#### FLAGS-OF-CONVENIENCE: BOAT PEOPLE

Geradezu absurde Züge nahm das Problem der *Sub-standard vessels* in Billigregistern an, als unter der Flagge Bermudas fahrende Frachter 1980 - entsprechend den internationalen Konventionen zur Bergung Schiffbrüchiger - eine große Zahl sogen. *Boat people* an Bord nahmen. Zahlreiche Länder verweigerten daraufhin die Zufahrt zu ihren Häfen und begründeten dies unter Hinweis auf die Billigflagge und den nicht internationalen Standards entsprechenden technischen Zustand der Schiffe. Die Odyssee der Schiffbrüchigen (teils, so im Falle der *Clara Maersk*, waren die Frachter zur Zuflucht von nicht weniger als 4.000 Menschen geworden) veranlasste britische P & I Clubs, die Einführung einer neuen Vertragsklausel (Nichtzuständigkeit des Versicherers bei Haftungsfragen bzgl. der Rettung von *Boat people*) in Erwägung zu ziehen. Die Aussichtslosigkeit, an Bord von unter Billigflagge fahrenden Schiffen Aufnahme im Ausland zu finden, zwang die Flüchtlinge schließlich zum Verlassen der Frachter. Zahlreichen *Boat people* wurde daraufhin Asyl an Bord von Schiffen der britischen Marine gewährt.<sup>62</sup>

#### DIE VERSICHERUNGSINDUSTRIE IM SPANNUNGSFELD DER STRUKTURELLEN TRANSFORMATION DES INTERNATIONALEN SEETRANSPORTVERKEHRS NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

### **4.5. Einflussnahme der Versicherungsindustrie auf die internationalen Abkommen zur Verhinderung der Meeresverschmutzung durch Öl seit 1967**

Während sich die Welttankertonnage zwischen 1960 und 1970 annähernd verdoppelte, stieg die Anzahl der Schiffseinheiten lediglich um 12 Prozent. Der Grund für diese

<sup>59</sup> Vgl. LEVENE, TONY: *Those Mysterious Tanker Losses ...*, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 16. Mai, S. 15-16, hier: S. 15.

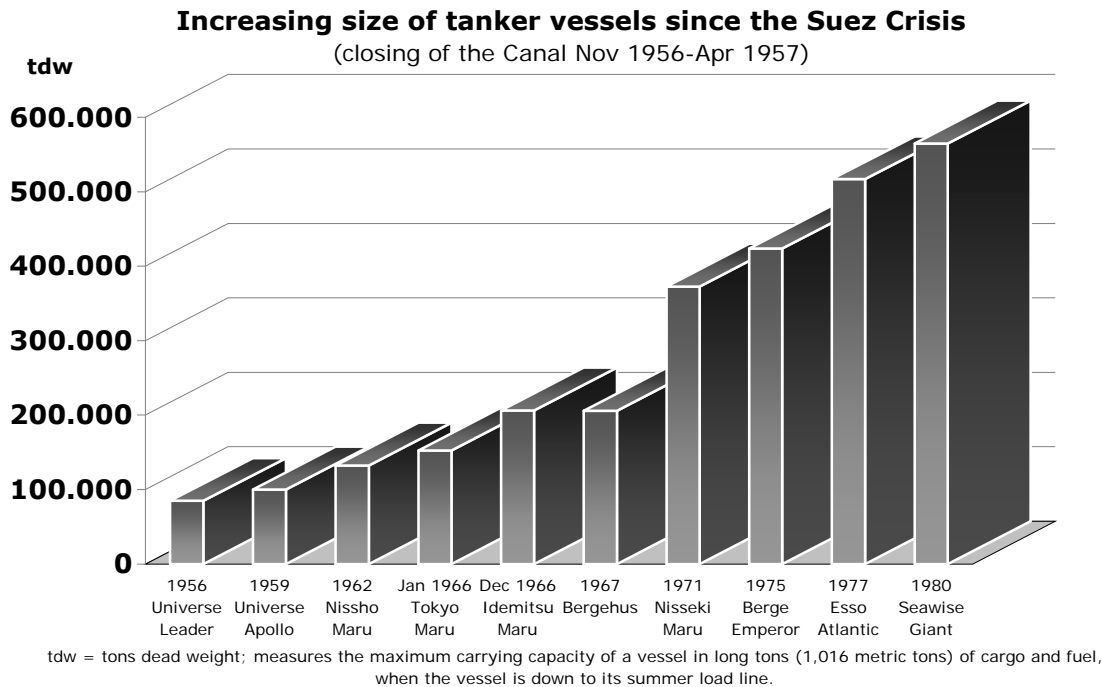
<sup>60</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: *Giganten der Weltmeere. Die Geschichte der Supertanker*, Hamburg 1996, S. 29.

<sup>61</sup> Vgl. LEVENE, TONY: *Those Mysterious Tanker Losses ...*, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 16. Mai, S. 15-16, hier: S. 15.

<sup>62</sup> Vgl. RENOUF, ANTHONY: *Flag Exodus*, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 22. August, S. 46.



erstaunliche Diskrepanz lag hauptsächlich in dem **gewaltigen Wachstum des Volumens der Tankschiffe** begründet.



Daneben half aber auch die **Entwicklung fortschrittlicher Verladeeinrichtungen** die Liegezeiten auf ein Minimum verkürzten. Weniger Schiffe konnten unter diesen Umständen immer mehr Fracht transportieren; die **optimale Ausnutzung der Größenvorteile** („Economies of Scale“) von Tankern schlug sich in sinkenden Betriebskosten nieder, was den Reedern bei einer stimmigen Konstellation von Angebot und Nachfrage auf dem Rohölmarkt - messbar am Reisekostenindex „Worldscale“ - ein einträgliches Geschäft sicherte.<sup>63</sup> Gleichzeitig entwickelte sich die internationale Tankschiffahrt jedoch zunehmend zu einem weitgehend unkalkulierbaren Risikofaktor. Die drastische Ausdehnung der weltweiten Rohölverschiffung über See zog unweigerlich die Meeresumwelt und die mit ihr und von ihr lebenden Menschen in Mitleidenschaft. Ein Workshop des *Ocean affairs Board* der *U.S. National Academy of Sciences* errechnete, dass 1973, innerhalb eines einzigen Jahres, die Ozeane schätzungsweise mit der Menge von 6.713.000 metrischen Tonnen Öl belastet wurden.<sup>64</sup>

#### 4.5.1. Das Torrey Canyon-Desaster im März 1967

THE TORREY CANYON INCIDENT IN MARCH 1967

Auslöser einer weltweit seit Ende der 60er Jahre geführten Debatte um Haftungsfragen bezüglich der unfallbedingten oder vorsätzlichen Meeresverschmutzung durch Öl und Ölprodukte wurde der Verlust des unter liberianischer Flagge fahrenden Tankers *Torrey Canyon*, der am 18. März 1967 auf das Seven Stones Riff am Westausgang des Ärmelkanals gestrandet war. Das Unglück stellte den bis dahin folgenschwersten Unfall mit Tankerschiffen in der Seefahrtsgeschichte dar.

<sup>63</sup> Der beträchtliche betriebswirtschaftliche Nutzen, der aus einer Vergrößerung von Tankschiffen hinsichtlich der zu veranschlagenden Herstellungs- und Betriebskosten gezogen werden kann, bzw. die dadurch verursachten Vorwärtskopplungseffekte (sinkende Frachtraten) sind in Abhängigkeit vom jeweiligen „Worldscale“ exakt zu berechnen, vgl. z. B. SHIMOJO, TETSUJI: *Size Effects in Tanker Shipping* (Institute of Shipping Economics Bremen; Lectures & Contributions, No. 30), Bremen: Institute of Shipping Economics, 1981.

<sup>64</sup> Vgl. MACGONIGLE, R. MICHAEL / ZACHER, MARK W.: *Pollution, Politics, and International Law: Tankers at Sea*, Berkeley and Los Angeles / London 1979, S. 15. Dabei waren nicht allein Unfälle als Ursache der Belastung der Meeresumwelt durch Öl verantwortlich zu machen; vielmehr trugen Einleitungen aufgrund von routinemäßigen Tankreinigungsarbeiten (*operational discharges*) in erheblichem Maße zu dieser Verschmutzung bei.

Schätzungen über die *quantitativ bestimmbaren* Kosten des Desasters beliefen sich auf mehr als 14 Millionen britische Pfund. Ohne Berücksichtigung der materiellen Verluste am Schiff selbst und der von ihm transportierten Ladung wurden die für alle Maßnahmen zur Abwendung des Unglücks aufgebrachten Maßnahmen allein auf 7,7 Millionen Pfund oder 18 Millionen U.S.-Dollar geschätzt, was den Wert der Torrey Canyon und ihrer Fracht bei weitem überstieg.<sup>65</sup> Diese Schätzungen berücksichtigen allerdings noch nicht die finanziellen Lasten des verheerenden ökologischen Schadens, der in Folge des Zwischenfalls zu beklagen war.

Vor 1967 entfiel nur ein winziger Teil der von den Schiffsbetreibern aufzubringenden Versicherungskosten auf Haftpflichtdeckungen, die die im Falle einer Umweltverseuchung durch Öl entstehenden Kosten auffingen. Der Preis für den gesamten Protection & Indemnity-Schutz des Schiffes belief sich auf weniger als 15 Prozent dessen, was allein für die Kaskoversicherung der Schiffshülle aufgebracht werden musste; auf die Deckung der Umwelthaftung entfiel davon wiederum allenfalls ein Zwanzigstel.

Die sich aus den Verwicklungen um die Torrey Canyon ergebende Offensichtlichkeit des völlig unzureichenden Anteils der Umwelthaftungsdeckung an der Gesamtversicherung von Tankschiffen veranlasste die effektiv durch das Unglück betroffenen P&I Clubs<sup>66</sup> jedoch nicht, ernsthaft eine Veränderung der der Reederei-Haftpflichtversicherung zugrunde liegenden Bedingungen in Erwägung zu ziehen. Eine substantielle Erweiterung der Haftungsverantwortlichkeit der Schiffseigner wurde von den direkt Reedereiinteressen repräsentierenden Clubs abgelehnt.

#### DIE VERSICHERUNGSINDUSTRIE IM SPANNUNGSFELD DER STRUKTURELLEN TRANSFORMATION DES INTERNATIONALEN SEETRANSPORTVERKEHRS NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

### 4.6. Internationale Abkommen bzgl. der Prävention von Meeresverschmutzungen durch die Schifffahrt und damit in Zusammenhang stehender Umwelthaftungsfragen

#### 4.6.1. Umwelthaftung

##### ENVIRONMENTAL POLLUTION LIABILITY

##### NOTWENDIGKEIT ZUR ERWEITERUNG DER REEDEREIHAFTUNGSVERPFLICHTUNG BEI UMWELTSCHÄDEN

Bis zum Jahr 1967 stellte der Haftpflichtschutz für den Fall von Meeresverschmutzungen durch Öl- und Rohölprodukte nur einen winzigen Teil des gesamten Versicherungsbedarfs der Tanker-Reedereien dar; ein entsprechendes Produkt wurde überhaupt nicht spezifiziert weil sich kein dementsprechender Bedarf äußerte.

Die für solche Fälle denkbaren Haftungsansprüche - so glaubte man - seien durch die übliche **Protection & Indemnity (P&I)-Versicherung** mehr als ausreichend gedeckt. Die Kosten für P & I-Deckungen, also die Reedereihaftpflichtversicherung, beliefen sich zu dieser Zeit auf maximal 15 Prozent der reinen Kaskodeckung für den Schiffskörper, die Ausgaben für Umwelthaftung machten von diesen 15 Prozent wiederum gerade noch fünf Prozent aus.

Haftungsobergrenzen für Schäden, die durch die Einleitung von Öl in die Meeresumwelt entstanden, bestehen seit 1957 gemäß der **International Convention Relating to the Limitation of Liability of Owners of Sea-Going Ships** (abgeschlossen am 10. Oktober 1957 in Brüssel). Dabei wurde, je nachdem, ob die Ansprüche gegen den Schiffseigner aufgrund von Personen- oder Sachschäden bestanden, ein bestimmter Betrag pro Raumtonne des verursachenden Schiffes festgesetzt (bei Sachschäden äquivalent zu etwas über 67 U.S.-Dollar).<sup>67</sup> In Ländern, die das Abkommen nicht

<sup>65</sup> Vgl. BURROWS, PAUL / ROWLEY, CHARLES / OWEN, DAVID: Torrey Canyon: A Case Study in Accidental Pollution, in: Scottish Journal of Political Economy: The Journal of the Scottish Economic Society 21 (1974), No. 3, November, S. 237-258, hier: S. 241-242.

<sup>66</sup> An der Versicherung der Torrey Canyon waren wohlgermerkt keine Mitglieder der Londoner P&I-Clubs beteiligt, so dass der weltweit wichtigste Reederei-Haftpflicht-Versicherungsmarkt nur indirekt (aber nachhaltig) durch den Unfall beeinflusst wurde. Vgl. YOUNG, PETER: Mutuality: The Story of the UK P&I Club, Chapter 8, p. 4, URL: [http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-08/\\$FILE/Mutuality-08.pdf](http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-08/$FILE/Mutuality-08.pdf) [Stand: 01.05.2007].

<sup>67</sup> Nach dem Torrey Canyon-Unglück wurden diese Beträge drastisch erhöht. Sie liegen heute bei insgesamt 1.000 SFr je Raumtonne, wenn das Ereignis zu Ansprüchen allein wegen Sachschäden geführt hat; je 3.100 SFr je Raumtonne, wenn

ratifizierten, stellten der Gesamtwert des Schiffes und seiner Ladung die Haftungsgrenze dar.<sup>68</sup> Der *Torrey Canyon*-Zwischenfall bedeutete für diese Regelung allerdings einen entscheidenden Wendepunkt: die Höhe des entstandenen Schadens stand in keinem Verhältnis zu der Haftungsobergrenze des verantwortlichen Schiffsbetreibers.

Selbst nach der verheerenden Katastrophe der *Torrey Canyon* hielten es die P&I Clubs nicht für notwendig, etwas an der Haftungsbeschränkung zu ändern, obwohl sie selbst durch den Zwischenfall in beträchtlichem Maße betroffen worden waren. Augenscheinlich lag eine substantielle Ausweitung der Reedereihaftpflicht nicht im Interesse der Versicherungsindustrie.

1969 prüfte ein amerikanischer Senatsausschuss die Frage einer Erweiterung der Umwelthaftungsverpflichtungen für Reedereien, deren Schiffe in Hoheitsgewässern der Vereinigten Staaten kreuzten. Im Rahmen einer Anhörung berichtete ein Vertreter der britischen P&I Clubs, dass die vier größten P&I Vereinigungen, beheimatet im Vereinigten Königreich und in Norwegen, im Zeitraum von 1960 bis 1966 nicht mehr als 29 Umweltschäden mit Haftungssummen über 5.000 britischen Pfund abgewickelt hatten. Die Gesamtsumme der in Zusammenhang mit Meeresverschmutzungen geleisteten Schadenzahlungen erreichte in diesem Zeitraum nicht mehr als 809.000 britische Pfund. Er betonte, dass aus der Sicht der Clubs jede Ausweitung der rechtlichen Bestimmungen über die Haftungsverpflichtungen der Reederein angesichts des bescheidenen Ausmaßes des Problems „unnötig“ sei. Einem Beitrag im führenden britischen Schifffahrtsorgan *Fairplay*, der die allgemeine Einstellung der Versicherungsindustrie zur Frage von Umwelthaftungsproblemen kritisch beleuchtete, war zu entnehmen, dass man dort offenbar die Ansicht vertrat, eine Umweltkatastrophe „von ähnlichen Ausmaßen wie das der *Torrey Canyon* könne sich niemals wiederholen“.<sup>69</sup>

Unabhängig von staatlichen Interventionen haben die von den Versicherungsunternehmen aufgrund von Schiffsklassifizierungen festgesetzten Prämientarife seit jeher eine mehr oder weniger stark disziplinierende Wirkung auf die Schiffsbetreiber. Sie benachteiligen direkt all jene Reeder, deren Flotten durch ein Rating als nur unzureichend seetüchtig ausgewiesen werden. Andererseits hat jede Veränderung des Haftungsumfangs, zu dem Reeder per Gesetz verpflichtet ist, automatisch direkte Auswirkungen auf die Bedingungen und Kosten der Versicherung seiner Schiffe. In diesem Zusammenhang rückten die wirtschaftlichen Konsequenzen einer Erweiterung der Haftungsverpflichtungen des Schiffseigners (und damit der finanziellen Belastung seiner Versicherung) nach dem Unfall der *Torrey Canyon* in den Mittelpunkt des Interesses der Seeverversicherungsgesellschaften, die seit diesem Zeitpunkt in nicht zu unterschätzendem Maße Einfluss auf die Entwicklung internationaler Abkommen zum Schutz der Meeresumwelt ausübten.

#### 4.6.2. Prävention von Meeresverschmutzungen durch die Schifffahrt

Vertragliche Übereinkommen zur Vermeidung der durch Öl und Ölprodukte verursachten Meeresverschmutzung existierten bereits vor der Verunglückung der *Torrey Canyon*. Die ***International Convention for the Prevention of Oil Pollution*** („OILPOL“)<sup>70</sup> wurde

---

Ansprüche allein aufgrund von Personenschaden oder sowohl aufgrund von Sach- als auch Personenschaden geltend gemacht werden. Vgl. Internetauftritt der Bundesbehörden der Schweizerischen Eidgenossenschaft: Dokument SR 0.747.331.5: Internationales Übereinkommen vom 10. Oktober 1957 über die Beschränkung der Haftung der Eigentümer von Seeschiffen (mit Unterzeichnungsprotokoll) vom 10. Oktober 1957, in Kraft getreten am 31. Mai 1968, URL: <http://www.admin.ch/ch/d/sr/i7/0.747.331.52.de.pdf> [Stand: 04.05.2007].

<sup>68</sup> Vgl. FAURE, MICHAEL / HUI, WANG: The International Regimes for the Compensation of Oil-Pollution Damage: Are they Effective?, in: RECIEL 12 (2003), Issue 3, S. 242-253, hier: S. 243. Die am 29. November 1969 in Brüssel ratifizierte *International Convention of Civil Liability for Oil Pollution Damage* („CLC Convention“) stellte das erste internationale Abkommen zu Fragen der zivilrechtlichen Haftung bzgl. der Meeresverschmutzung durch die Schifffahrt dar. Vgl. zu diesem Abkommen und seinen seit 1976 verabschiedeten Protokollen den Internet-Auftritt der IMO: International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage (CLC), 1969, URL: [http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc\\_id=660&topic\\_id=256#4](http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc_id=660&topic_id=256#4) [Stand: 27.08.2008].

<sup>69</sup> Vgl. MACGONIGLE, R. MICHAEL / ZACHER, MARK W.: Pollution, Politics, and International Law: Tankers at Sea, Berkeley and Los Angeles / London 1979, S. 376.

<sup>70</sup> OILPOL bzw. sein 1973 geschlossenes Nachfolgeabkommen MARPOL gelten als die ältesten global gültigen Umweltabkommen. Eigentlich gebührt der bereits 1948 in Kraft getretenen *International Convention for the Regulation of Whaling* (ICRW) dieser

1954 zur Eindämmung des vorsätzlichen Einleitens von Öl, insbesondere im Zusammenhang mit sogenannten „operativen“ Verschmutzungen bei der routinemäßigen Reinigung der Tanks und dem Ablassen von Rückständen der Schiffsmaschine, promulgiert.<sup>71</sup> Die Bestimmung des Umfangs sanktionierender Maßnahmen bzw. deren Durchführung wurde dabei allerdings den einzelnen Unterzeichnerstaaten überlassen. Die 1948 als Sonderorganisation der Vereinten Nationen gegründete IMCO in London fungierte als Sekretariat und zeichnete im weiteren für die Umsetzung des Abkommens verantwortlich. Leider war OILPOL wenig Erfolg beschieden. Die Ratifizierung kam nur schleppend voran, technische Vorschriften konnten nur mit großer zeitlicher Verzögerung in Kraft gesetzt werden, und es mangelte an Überprüfungsmöglichkeiten.

1962 konfrontierte man die Mineralölkonzerne und Schiffseigner mit neuen wissenschaftlichen Erkenntnissen zur Persistenz von Ölverschmutzungen in der Meeresumwelt, doch änderte auch dies wenig an der relativen Bedeutungslosigkeit von OILPOL. Erst die Entscheidung, Änderungen bzw. Erweiterungen des Abkommens nicht länger von den langwierigen Prozessen immer wieder erneut einzuberufender politischer Konferenzen abhängig zu machen, sondern bereits mit der Verabschiedung durch einen 1965 ins Leben gerufenen Unterausschuss der IMCO, dem „Sub-Committee on Oil Pollution“ (ab 1969: „Sub-Committee on Marine Pollution“) Gültigkeit zu verleihen, brachte die mit dem Abkommen intendierten Ziele ins Rollen. Um ihre Mitspracherechte an der nunmehr institutionalisierten Weiterentwicklung der Meeresschutzvorschriften zu sichern, erklärten sich fast alle wichtigen Akteure zu verstärkter Kooperation bereit, was innerhalb kürzester Zeit die Erfassung von 95 Prozent der Welttankerflotte durch OILPOL ermöglichte.<sup>72</sup> Unter dem Eindruck der *Torrey Canyon*-Katastrophe und den Vorbereitungen zur ersten Umweltkonferenz der Vereinten Nationen in Stockholm (1972), aber auch in Zusammenhang mit Beratungen zu einer grundlegenden Überarbeitung des OILPOL-Abkommens wurden 1969 die Aufgabenstellungen des „Sub-Committees“ erweitert. Im November 1973 kam es im Rahmen der **International Conference on Marine Pollution in London**<sup>73</sup> schließlich zur Verabschiedung des bis heute maßgeblichen „Internationalen Abkommens zur Verhütung der Meeresverschmutzung durch Schiffe“, besser bekannt unter der Bezeichnung MARPOL (*International Convention for the Prevention of Pollution from Ships*), dessen Umsetzung mangels ausreichender Ratifizierungen allerdings bis 1978 äußerst schleppend verlief.<sup>74</sup>

---

Titel, doch wird die Zuordnung der ICRW als Umweltabkommen aus rechtssystematischer Sicht in Zweifel gezogen, da sie vorrangig Bestandszahlen und Fangquoten von „Meeresressourcen“ reguliert; vgl. HÖFER, THOMAS / MEZ, LUTZ: Effektivität der internationalen Umweltschutzabkommen zum Mineralöltransport auf See und daraus abgeleitete Vorschläge zur Politikrevision (Forschungsstelle für Umweltpolitik, Freie Universität Berlin: FFU-Report 01-05), S. 4, URL: [http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep\\_01-05.PDF](http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep_01-05.PDF) [Stand: 03.05.2007].

<sup>71</sup> Die 1954er OILPOL Konvention trat am 26. Juli 1958 in Kraft. Ihr Ansatz zur Eindämmung der Meeresverschmutzung durch Öl und Ölprodukte (OILPOL bezog sich zunächst allein auf Rohöl, Schweröl, Dieselöl und Schmieröl) fußte in erster Linie auf der Einrichtung sogenannter „Schutzzonen“, innerhalb derer das Ablassen von Öl oder seine Durchmischung mit Meerwasser (Grenzwert: 1:10.000) untersagt wurde, und einer Verpflichtung der Unterzeichnerstaaten, alle zweckdienliche Schritte zur Verhinderung bzw. Beseitigung von ölverschmutztem Meerwasser oder ausgetretenen Rückständen zu ergreifen. Auf Initiative der IMO (IMCO) weitete eine revidierte Fassung von OILPOL ab 1962 diese Bestimmungen auch auf kleinere Schiffe aus; darüber hinaus wurden die Ausdehnung der „Schutzzonen“ wesentlich vergrößert. Ergänzungen aus dem Jahre 1969 verschärfte die Vorschriften bzgl. „operativer“ Verklappung und dem Ablassen von Maschinenöl; vgl. INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION: International Convention for the Prevention of Pollution from Ships, 1973, as modified by the Protocol of 1978 relating thereto (MARPOL 73/78): OILPOL Convention, URL: [http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc\\_id=678&topic\\_id=258#3](http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc_id=678&topic_id=258#3) [Stand: 30.04.2007].

<sup>72</sup> Vgl. HÖFER, THOMAS / MEZ, LUTZ: Effektivität der internationalen Umweltschutzabkommen zum Mineralöltransport auf See und daraus abgeleitete Vorschläge zur Politikrevision (Forschungsstelle für Umweltpolitik, Freie Universität Berlin: FFU-Report 01-05), S. 3, URL: [http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep\\_01-05.PDF](http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep_01-05.PDF) [Stand: 03.05.2007].

<sup>73</sup> Neben dem großen Echo, das die Beschlüsse der Umweltkonferenz der Vereinten Nationen im Jahre 1972 weltweit hervorriefen, sind v. a. zwei Gründe als Anlass für die internationale Konferenz in London und die Umsetzung überarbeiteter Bestimmungen für OILPOL (die schließlich im Abkommen MARPOL 73/78 ihren Niederschlag fanden) zu nennen: (a) die Verabschiedung des „*Ports and Waterways Safety Act*“ durch den U.S.-Kongress, der unilateral die Durchsetzung bestimmter Ausrüstungsstandards für Öltanker bis 1976 festschrieb, falls keine entsprechenden internationalen Vorschriften durchgesetzt werden konnten, und (b) das politische Engagements Kanadas, das Küstenstaaten (insbesondere Entwicklungsländer) vor dem Hintergrund der Wahrung ihrer territorialen Interessen dazu aufforderte, sich an der Konferenz zu beteiligen; vgl. HÖFER, THOMAS / MEZ, LUTZ: Effektivität der internationalen Umweltschutzabkommen zum Mineralöltransport auf See und daraus abgeleitete Vorschläge zur Politikrevision (Forschungsstelle für Umweltpolitik, Freie Universität Berlin: FFU-Report 01-05), S. 4, URL: [http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep\\_01-05.PDF](http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep_01-05.PDF) [Stand: 03.05.2007].

<sup>74</sup> Die durch MARPOL festgesetzten Auflagen gingen den meisten Mitgliedern der internationalen Staatengemeinschaft die der IMCO angehörten Mitte der 70er Jahre wohl doch zu weit; insbesondere die Forderung, alle Tankerneubauten über 70.000 tdw künftig obligatorisch mit sogenannten *Segregated Ballast Tanks* (SBTs) auszurüsten stieß auf wenig Gegenliebe, da der Einbau separater Tanks, die ausschließlich zur Aufnahme des bei der Leerfahrt benötigten Ballastwassers dienten (vorgesehen waren 30 Prozent des Gesamt-Tankvolumens pro Schiffseinheit), die Ladefähigkeit der Schiffe erheblich eingeschränkt hätte. Aufgrund der zum damaligen Zeitpunkt desolaten Marktlage wurden kaum Neubauten in Dienst gestellt; daneben war kaum damit zu

Die am 16. März 1978 an der bretonischen Küste gestrandete *Amoco Cadiz*, die eine Ölpest gewaltigen Ausmaßes entlang der Küste Nordwestfrankreichs verursachte, setzte alle Beteiligten schließlich unter Zugzwang. Nachdem Nachverhandlungen zu MARPOL 73 zuvor die Entschärfung einiger der ursprünglich aufgestellten Bestimmungen bewirkt hatten, wurden nun neue Forderungen laut, die Sicherheit der Schiffe durch zusätzlichen Ausrüstungen zu erhöhen, Bestimmungen auch zum Transport anderer flüssiger Massengüter zu erlassen und die Verantwortung im Schadenfall von den Kapitänen auf die Schiffseigner zu verlagern.

Seit 1967 nahm die Seeversicherungsindustrie einen nicht zu unterschätzenden Einfluss auf internationale Bemühungen zur (grenzüberschreitenden) Begrenzung und Kontrolle der Meeresverschmutzung. Sie plädierte (primär vor dem Hintergrund ihrer kommerziellen Interessen) für höhere Standards in der Handelsschifffahrt im allgemeinen und eine Verbesserung der Sicherheitsstandards im speziellen. Üblicherweise sanktionierte sie mit den ihr zur Verfügung stehenden Mitteln verantwortungslose und unseriöse Schiffsbetreiber. Die Schifffahrt profitierte indirekt von den Forderungen der Seeversicherer, insbesondere hinsichtlich vermehrter Anstrengungen zur Unfallprävention. Gleichzeitig kann die Seeversicherungsindustrie aber auch als eine der am stärksten konservativ ausgerichteten Kräfte im internationalen Handelsschifffahrtsgewerbe (und seiner Peripherie) bezeichnet werden. Ihre Interessen übten (und üben) unter diesem Gesichtspunkt ebenfalls einen starken Einfluss auf die Politik von internationalen Organisationen aus, konkret vor allem auf die Leitlinien der **Intergovernmental Maritime Consultative Organization, kurz IMCO bzw. seit 1982 IMO**. Die IMCO wurde 1948 von den Vereinten Nationen ins Leben gerufen um Fragen rund um die Sicherheit des internationalen Seeverkehrs auf zwischenstaatlicher Ebene zu koordinieren.

Zwei der zweifellos einflussreichsten Akteure im Seeversicherungsgeschäft, die skandinavischen und britischen **Protection & Indemnity (P&I) Clubs** sowie die **Syndikate von Lloyd's Underwriters** werden innerhalb der IMCO bzw. IMO durch die **Baltic International Maritime Conference (BIMC)** und die **International Union of Marine Insurance (IUMI**, dem früheren Internationalen Transport-Versicherungs-Verband) vertreten. Beide Organisationen spielten und spielen bei Beschlussfassungen auf Tagungen der IMCO keine aktive Rolle. Ihre Repräsentanten beschränken sich in erster Linie darauf, die ihre Interessen im Bereich der Umwelthaftung berührenden Eingaben an die IMCO genau zu beobachten. Stellt sich die Notwendigkeit, Einfluss auf die Vereinbarungen der IMCO zu nehmen, wenden sie sich in aller Regel direkt an Regierungsvertreter.<sup>75</sup> Die Einflussnahme der Seeversicherungsindustrie auf Regierungsvertreter und damit auf die im Rahmen der IMCO vertretenen einzelstaatlichen Interessen in Sachen Umwelthaftungsbegrenzung kann in dreierlei Weise charakterisiert werden:

**Erstens:** Seefahrtsnationen, die einer finanziellen Mehrbelastung ihrer Reeder durch Erweiterung der Umwelthaftungsbestimmungen ablehnend gegenüberstanden, griffen die Sichtweise der Industrie auf, die die angestrebten Haftungsobergrenzen als *unversicherbar* bezeichnete. Solche Argumente eigneten sich vorzüglich, die Opposition der Regierungsvertreter in Bezug auf höhere Limits zusätzlich zu verstärken.

**Zweitens:** Staaten, die mit Nachdruck höhere Haftungsgrenzen forderten, sahen sich mit Klagen der konsultierten Versicherungsfachleute konfrontiert, die sie anscheinend nicht zurückweisen konnten. Ohne Möglichkeit, einem unwilligen Industriezweig die geforderten höheren Verpflichtungen gewaltsam aufzuzwingen oder ein eigenes Versicherungssystem zu schaffen, blieb im Schadenfall unverändert nur die Belastung der Staatskasse und damit des Steuerzahlers.

---

rechnen, dass sich die ums Überleben kämpfenden Tankerreedereien zu einer kostspieligen Nachrüstung ihrer unter rapidem Wertverlust leidenden Flotten bereit finden würden. Weiterhin sahen die Bestimmungen von MARPOL 1973 für einige im Falle einer Ölpest besonders bedrohte Seegebiete das generelle Verbot des Ablassens von Öl vor und machten die bislang freiwillige Installation des *Load-on-Top*-Systems (Separierung von Wasser und Ölrückständen in den Tanks) zur Pflicht; vgl. PEIN, JOACHIM W: Giganten der Weltmeere: die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996, S. 61.

<sup>75</sup> Vgl. MACGONIGLE, R. MICHAEL / ZACHER, MARK WILLIAM: Pollution, Politics, and International Law: Tankers at Sea (Science, Technology, and the Changing World Order), Berkeley [u. a.] 1979, S. 66.

**Als drittes** nahmen die Versicherungsunternehmen nachhaltig Einfluss auf die Politik besonders jener zwei Staaten, die ihrerseits ein nicht zu unterschätzendes Interesse am Wohlergehen der Seeversicherungsindustrie hegen: Norwegen, Heimat von drei der sieben größten P&I Clubs, agierte sensibler als sonst üblich, wenn die Interessen seiner Schifffahrtsindustrie zusätzlich in Verbindung mit Interessen der Versicherer berührt wurden. Das eigentliche Sprachrohr der Seeversicherungsindustrie blieb in den 60er und 70er Jahren aber Großbritannien, das die als „The London Group“ bekannten neun P&I Clubs beherbergt, die den Kern der sogenannten „International Group“ bilden, der im Grunde alle nennenswerten P&I Clubs weltweit angehören und die schätzungsweise 90 Prozent der Welthandelsflotte versichert.

#### SELF-INSURANCE

Die internationale Debatte um eine Ausweitung der Haftungsverpflichtungen der Reeder nach dem Unfall der *Torrey Canyon*, die erwartete Verschärfung dahingehender rechtlicher Bestimmungen und nicht zuletzt explodierende Deckungskosten stellten den Seeversicherungsmarkt vor ein ernsthaftes Problem: große Konzerne, ja, ganze Industrieverbände einschließlich bedeutender Schifffahrtsunternehmen verstärkten ihre Überlegungen in Richtung Selbstversicherung um ihre diesbezüglichen Kosten wirtschaftlicher zu gestalten. Die Möglichkeit, bislang der Versicherungsindustrie zugefallene Risiken selbst zu decken erschien zumindest als geeignetes Druckmittel, die professionellen Underwriters zu Zugeständnissen zu zwingen.

### 4.6.3. Versicherung von Geldstrafen im Falle von Umweltschäden durch Ölverschmutzung

#### THE INSURANCE OF FINES IN CONJUNCTION WITH OIL POLLUTION

Umweltdelikte stellen in der Seeschifffahrt nach wie vor ein ungelöstes Problem dar. Während die w. o. genannten internationalen Abkommen v. a. Gestaltungskonzepte allgemeiner Art, aber kein festes Umweltziel (fixierte Belastungsgrenzen; quantitatives Reduktionsziel) enthalten, obliegt die strafrechtliche Verfolgung und Sanktionierung solcher Umweltdelikte der einzelstaatlichen Gesetzgebung.

Dabei stellt sich die Frage, auf welchem Weg solche sanktionierenden Maßnahmen im Einzelfall durchgesetzt werden können.<sup>76</sup> In der Vergangenheit hatten Reeder und Schiffsbesatzungen im Falle einer nachweislich beabsichtigten oder grob fahrlässigen Verursachung von Meeresverschmutzungen durch Öl in aller Regel mit (teils empfindlichen) Geldstrafen zu rechnen, die auf Grundlage nationaler Gesetzgebungen verhängt wurden, die Abschreckungseffekte sind allerdings als unzureichend zu bezeichnen: tatsächlich fallen solche Geldstrafen unter den durch die Protection & Indemnity Clubs gewährten Deckungsumfang.

#### 4.6.3.1. Der Fall der MS Tapajos

##### THE CASE OF THE MS TAPAJOS

Die Ahndung von Verstößen gegen geltendes nationales und internationales Umweltrecht stellt sich vor diesem Hintergrund als problematisch dar. Ein entsprechender, vor dem Amtsgericht Hamburg im Jahre 1985 verhandelter Fall soll dies verdeutlichen.<sup>77</sup>

Nach Angaben der Wasserschutzpolizei breitete sich hinter dem den Hamburger Hafen anlaufenden brasilianischen Frachter MS Tapajos ein etwa zwei Seemeilen langer und 200 Meter breiter Ölteppich aus, als dessen Ursache die Maschine des Schiffes ermittelt

<sup>76</sup> Dabei ist darauf hinzuweisen, dass überhaupt nur ein verschwindend geringer Teil von Umweltdelikten in der Seeschifffahrt vor Gerichten verhandelt wird, da die Gefahr der Entdeckung für die Verursacher relativ gering ist. Trotz verstärkter Bemühungen, die Aufklärungsquote in diesem Bereich zu erhöhen, bestehen in Hinblick auf die Überwachung und Ermittlung von Schiffen, die Schadstoffe in die Meeresumwelt einleiten, erhebliche Defizite. Vgl. z. B. Richtlinie 2005/35/EG des Europäischen Parlaments und des Rates vom 7. September 2005 über die Meeresverschmutzung durch Schiffe und die Einführung von Sanktionen für Verstöße, Amtsblatt der Europäischen Union Nr. L 255 vom 30. September 2005, S. 11-21, hier: S. 11: „Weder die internationale Haftungs- und Entschädigungsregelung im Fall der Ölverschmutzung noch die für die Verschmutzung durch andere gefährliche oder schädliche Stoffe geltende Regelung haben eine hinreichend abschreckende Wirkung, um die an der Beförderung gefährlicher Ladung auf See Beteiligten von unerlaubten Praktiken abzuhalten. [...]“

<sup>77</sup> Vgl. FAURE, MICHAEL / HEINE, GÜNTER: The insurance of fines: the case of oil pollution, in: The Geneva papers on risk and insurance – issues and practice: a quarterly journal on risk, uncertainty and insurance economics 16 (1991), Nr. 58 (January), S. 39-58, hier: S. 40 f.

wurde. Das für die Antriebsanlage zuständige Crewmitglied wurde vor dem Hamburger Amtsgericht zur Verantwortung gezogen.

Nach Ansicht des Gerichts hatte der Angeklagte durch fahrlässiges (oder vorsätzliches) Verhalten gemäß Paragraph 324 des deutschen Strafgesetzbuchs (Gewässerverunreinigung) einen beträchtlichen Umweltschaden verursacht. Entsprechend der Präventivfunktion des deutschen Strafrechts verhängte das Gericht jedoch keine Geldstrafe, sondern eine sechsmonatige Freiheitsstrafe (die allerdings zur Bewährung ausgesetzt wurde), da man aufgrund der Deckung der Geldstrafe durch die P&I-Versicherung des Angeklagten bzw. seiner Reederei keine vorbeugende (abschreckende) Wirkung beim Verhängen einer Geldstrafe erblickte.<sup>78</sup>

#### **4.6.3.2. Rechtliche Zulässigkeit der Übernahme von Geldstrafen durch Dritte bzw. der Versicherung von Geldstrafen**

In den meisten westeuropäischen Staaten existieren keine allgemeinen gesetzlichen Vorschriften, die eine Versicherung von Geldstrafen verbieten. Verbote solcher Versicherungen fußen grundsätzlich auf vertragsrechtlichen Prinzipien, die den Abschluss einer Versicherung untersagen, falls die vertraglich vereinbarte Deckung einen illegalen Sachverhalt zum Gegenstand haben sollte.<sup>79</sup> So lehnte es beispielsweise das Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen zu Beginn der 80er Jahre ab, dem Ansuchen eines Versicherungsunternehmens stattzugeben, dass auf dem deutschen Markt die Versicherung von Geldstrafen anbieten wollte. Eine derartige Versicherungspolice wurde als Verstoß gegen die öffentliche Ordnung bezeichnet.<sup>80</sup> In einigen anderen europäischen Ländern hängt die Zulässigkeit einer Versicherbarkeit von Geldstrafen von der Frage ab, ob die zugrunde liegenden Rechtsverstöße bewusst herbeigeführt wurden oder auf menschliches Versagen bzw. Fahrlässigkeit (im Sinne eines schuldhaften Verhaltens) zurückzuführen sind, so z. B. in Großbritannien.<sup>81</sup>

Zwar existiert mit der Richtlinie 2005/35/EG des Europäischen Parlaments und des Rates „über die Meeresverschmutzung durch Schiffe und die Einführung von Sanktionen für Verstöße“ seit 2005 ein Instrument, dass die wirksame Durchsetzung des MARPOL 73/78-Abkommens auf europäischer Ebene sicherstellen soll, doch klammerte man die Frage der Versicherbarkeit von Geldstrafen (Bußgeldern) unter Hinweis auf die Unwirksamkeit von Versicherungsverträgen im Falle illegaler Handlungen in diesem Zusammenhang aus.<sup>82</sup> Vor diesem Hintergrund erscheint es fraglich, ob die vom Europäischen Parlament und dem Rat der Europäischen Union abgesteckten Ziele der Richtlinie, nämlich eine Angleichung der Rechtsvorschriften der Mitgliedsstaaten zum Zweck effektiver abschreckender Sanktionen, die beabsichtigte Wirkung entfalten können.

---

<sup>78</sup> Entsprechend den Angaben des Gerichts, die sich auf die Aussagen eines als Zeugen geladenen Repräsentanten der P&I Clubs stützten, wurden Geldstrafen von diesen Clubs im Einzelfall sogar dann erstattet, wenn sie aufgrund nachweislich vorsätzlicher Rechtsverstöße verhängt worden waren; vgl. FAURE, MICHAEL / HEINE, GÜNTER: The insurance of fines: the case of oil pollution, in: The Geneva papers on risk and insurance – issues and practice: a quarterly journal on risk, uncertainty and insurance economics 16 (1991), Nr. 58 (January), S. 39-58, hier: S. 40.

<sup>79</sup> Vgl. ebd., S. 41.

<sup>80</sup> Vgl. ebd., S. 42.

<sup>81</sup> Vgl. ebd., S.41 f. Unbestreitbar wird das Risiko einer Ölpest wesentlich durch das Verhalten des Versicherungsnehmers beeinflusst, sowohl im Falle absichtlicher Einleitung (z. B. bei der Tankreinigung) als auch im Falle von unbeabsichtigten Unfallschäden. Satzungen und Regularien der versichernden P&I-Clubs gewähren Deckungsschutz für beide Szenarien, dementsprechend werden Schäden unabhängig von der Frage gedeckt, ob sie vorsätzlich (mens rea) oder fahrlässig zustande kommen.

<sup>82</sup> Eine zufriedenstellende Lösung ist damit vor dem Hintergrund der oben geschilderten Problematik bei der Versicherung von Geldstrafen durch die P&I Clubs nicht gefunden. Der Europäische Wirtschafts- und Sozialausschuss (EWSA) sah in einer Stellungnahme zum Entwurf der Richtlinie keinen Anwendungsbereich für die ursprünglich enthaltene Bestimmung „Bußgelder sind nicht versicherbar“ (Artikel 6, Absatz 6), weswegen dieser Absatz keinen Eingang in die am 7. September 2005 verabschiedete Fassung fand. Vielmehr verwies man auf die genaue Unterscheidung zwischen bewusster und unfallbedingter Meeresverschmutzung, und vertrat die Ansicht, dass bei bewusster Meeresverschmutzung „aufgrund der in den Versicherungsverträgen verankerten Bedingungen Bußgelder nicht versicherbar [sind].“ Das allerdings auch in Fällen fahrlässiger (und sogar vorsätzlicher) Meeresverschmutzung Bußgelder über die von den P&I Clubs angebotenen Versicherungen gedeckt werden, fand offensichtlich keinerlei Berücksichtigung; vgl. Stellungnahme des Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschusses zu dem „Vorschlag für eine Richtlinie des Europäischen Parlaments und des Rates über die Meeresverschmutzung durch Schiffe und die Einführung von Sanktionen, einschließlich strafrechtlicher Sanktionen für Verschmutzungsdelikte“ (KOM(2003) 92 endg. – 2003/0037 (COD)), Amtsblatt der Europäischen Union Nr. C 220 vom 16. September 2003, S. 72-76, hier: S. 76.

## **5. Auswirkungen der Liberalisierung der Transportversicherungsmärkte in Europa nach Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes**

### **5.1. Voraussetzungen der Deregulierung: einzelstaatliche Beschränkung des grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs**

Befragt man die in der See- und Transportversicherung aufeinandertreffenden Anbieter und Nachfrager, so treten auffällige Diskrepanzen bei der Wahrnehmung der untereinander in internationalem Wettbewerb stehenden See- und Transportversicherungsmärkte zutage. Während die Sicht der Versicherungsnehmer durch eine relative Gleichförmigkeit des Angebots bei intensivem Preiswettbewerb bestimmt wird, erfolgt von Seiten der Industrievertreter (und der wirtschaftswissenschaftlich argumentierenden universitären Forschung) eine Betonung der Internationalität des Geschäfts (unter Hervorhebung der dadurch zu beklagenden Nachteile gegenüber anderen, weniger auf den Weltmarkt hin orientierten Sparten) bei gleichzeitiger Fokussierung auf mehr oder weniger strikt separat wahrgenommene nationale Angebotsstrukturen. Begründet ist diese unterschiedliche Sichtweise der Angebotslandschaft auf den See- und Transportversicherungsmärkten in erster Linie durch die unterschiedliche Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts in den westlichen Industrienationen, mit denen eine fast zwangsläufige Trennung einzelner nationaler Märkte einherging.<sup>1</sup>

Länder, die den Geschäftsbetrieb von Versicherungsunternehmen durch weitgehende Eingriffe und ein komplexes aufsichtsrechtliches Regelwerk strikter Kontrolle unterwerfen, sahen sich genötigt, auf Beschränkungen des grenzüberschreitenden Versicherungs-Dienstleistungsverkehrs zu bestehen, da andernfalls zu befürchten war, dass fremde VU aus Ländern mit weniger regulierten Marktmechanismen bei völlig freiem (direktem) Zugang über die Grenzen hinweg aufgrund ihrer größeren Freiheit bei der Angebots- und Preisgestaltung gegenüber den inländischen Anbietern unverhältnismäßig große Marktvorteile erlangten. Der unmittelbare Zusammenhang zwischen dem Ausmaß nicht-marktkonformer (d. h. den sich aus der freien Disposition der beteiligten Anbieter ergebenden Angebotsstrukturen entgegenstehenden) Eingriffe auf nationaler Ebene und dem Grad der Abschirmung einzelner Märkte vor ausländischer Konkurrenz ist dabei einfach nachzuvollziehen, da sich Länder, die in bestimmten Sparten mit **Mindestprämien** operieren, die Marktteilnehmer in diesem Bereich nicht der freien grenzüberschreitenden Konkurrenz aussetzen können, während andererseits Märkte mit weitgehend „freien“ Marktstrukturen ihrerseits auf Regulierungsinstrumentarien verzichten können und vielfach die nachhaltige Erweiterung grenzüberschreitender Dienstleistungsfreiheit auf internationaler Ebene fordern.

Aufsichtsrechtliche Beschränkungen im Versicherungswesen werden traditionell in jenen Bereichen freizügiger gehandhabt, in denen auf die durch grenzüberschreitende Märkte entstehenden Vorteile nicht verzichtet werden kann. Vielfach wurden deshalb **selbst in Ländern mit relativ restriktiven Bestimmungen die Bereiche Transport- und Rückversicherung weitgehend von den aufsichtsrechtlichen Beschränkungen eines freien zwischenstaatlichen Versicherungsverkehrs (im Sinne grenzüberschreitender Dienstleistungstransaktionen und den damit in**

---

<sup>1</sup> Es ist an dieser Stelle hervorzuheben, dass die historische Entwicklung einzelstaatlicher versicherungsaufsichtsrechtlicher Bestimmungen die Transportversicherungssparte - ungeachtet der von Land zu Land unterschiedlich großen Freizügigkeit, die der Branche gewährt wurde - von allen Versicherungszweigen (klammert man die Rückversicherung aus) wahrscheinlich am wenigsten betroffen hat, und dass ihre Angebotsstrukturen auf einzelnen nationalen Märkten am wenigsten auf binnenökonomische Gesichtspunkte beschränkt werden können. Die Wahrnehmung getrennt existierender nationaler (Teil-) Märkte ist als Kopplungseffekt der teils sehr weitreichenden Regulierung anderer Zweige zu sehen, die überdies, teils unabhängig vom Grad der Regulierung, eine stark binnenwirtschaftlich ausgerichtete Operationsweise oder auf die Grenzen nationaler Märkte beschränkte Angebots- und Nachfragestrukturen aufweisen.



**Verbindung stehenden Transfers von Zahlungen) ausgespart.**<sup>2</sup> Mit der Schaffung eines gemeinsamen Binnenmarktes haben die Marktvoraussetzungen der See- und Transportversicherungsunternehmen in Europa allerdings bedeutende Veränderungen erfahren.

AUSWIRKUNGEN DER LIBERALISIERUNG DER TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE IN EUROPA  
NACH SCHAFFUNG EINES GEMEINSAMEN BINNENMARKTES

**5.2. Der gemeinsame europäischer Transportversicherungsmarkt der EU**

Die schrittweise Verwirklichung eines weitgehend liberalisierten, zollfreien Wirtschaftsraumes innerhalb der Europäischen Union (EU) hat unterschiedliche Auswirkungen für den Bereich der See- und Transportversicherung gehabt. So verursachten z. B. „Outsourcing“-Phänomene im Sinne eines verstärkten Bezugs kostengünstig produzierter Vor- und Nebenprodukte aus Niedriglohnländern, oder die Auslagerung von Produktionsteilen an massenfertigende Zulieferer einen prinzipiell schnelleren Anstieg der Transportleistungen gegenüber dem durchschnittlichen Wirtschaftswachstum einzelner Mitgliedsstaaten. Gleichzeitig bedeutete die Zunahme von Beförderungsleistungen zwischen Unternehmensteilen an verschiedenen Standorten in Europa<sup>3</sup> erhöhte Transportrisiken, ohne zwangsläufig den jeweiligen Konzernumsatz der Unternehmen zu vergrößern, der aber verbreitet die Basis für die Prämienberechnung für die Versicherer darstellt. Mit der Zunahme internationaler Transporte sollten schließlich immer öfter fremde Haftungsnormen zur Geltung kommen, die eine zwangsweise Anpassung der Transportversicherungsgesellschaften an wechselnde Regressmöglichkeiten bedeutet haben. Dennoch waren die volkswirtschaftlichen Rahmenbedingungen zumindest der „Vorbereitungsphase“ des liberalisierten gemeinsamen Marktes für die im Transportversicherungsbereich tätigen Unternehmen ab Mitte der 80er bis Anfang der 90er Jahre aufgrund eines durchschnittlichen Wirtschaftswachstums der EU-Mitgliedsstaaten, und der damit verbundenen zusätzlichen Nachfrage nach Waren, insgesamt als vorteilhaft zu bewerten.<sup>4</sup> Daneben gingen maßgebliche Impulse internationaler Arbeitsteilung weit über den europäischen Wirtschaftsraum hinaus. Aufgrund der im überseeischen Verkehr gegenüber Transporten im innereuropäischen Binnenhandel vergleichsweise höheren Prämienätze konnten die Transportversicherer zusätzliche Vorteile verbuchen.<sup>5</sup>

Die formale Vollendung eines gemeinsamen Binnenversicherungsmarktes innerhalb der EU seit dem 1. Juli 1994 hat nunmehr rechtlich und theoretisch die Voraussetzungen zur Loslösung wirtschaftlicher Aktivitäten aus begrenzten nationalen oder regionalen Räumen heraus geschaffen. Trotzdem besteht auch mehr als zehn Jahre später praktisch ein – wenngleich zusammenhängendes – System zahlreicher nationaler Assekuranzen<sup>6</sup> weiter. Auch für die Transportversicherung, und dabei insbesondere für die Seekasko- und Seewarenbranche, ist trotz ihres seit jeher grenzüberschreitenden Geschäftscharakters wie für alle anderen Versicherungszweige der Befund landestypischer Ausprägungen zu konstatieren.

Im folgenden soll zunächst ein knapper Abriss der wesentlichen Marksteine auf dem Weg hin zu einer vollständigen Liberalisierung des grenzüberschreitenden

<sup>2</sup> So wurde z. B. in der Bundesrepublik Deutschland die Transportversicherung seit 1975 vollständig in aufsichtsrechtliche Bestimmungen einbezogen, gleichzeitig aber ausdrücklich von allen Beschränkungen auf genehmigte Bedingungen oder niedergelassene Anbieter ausgenommen. Mit diesen liberalen Ausnahmebestimmungen wurde praxisorientiert den Bedürfnissen der Versicherungsnehmer entsprochen, die zur Versicherung ihrer Risiken auf die flexiblen Deckungsmöglichkeiten eines internationalen Marktes angewiesen sind. Andere Sparten, in denen gewerbliche (Erstversicherungs-) Risiken ähnliche Bedürfnisse seitens der Versicherungsnehmer hervorrufen, wurden in der Bundesrepublik allerdings nicht in vergleichbarer Weise von der Aufsicht befreit.

<sup>3</sup> Der interne Warenverkehr wird von einigen Gesellschaften allerdings eigenständig über eine Captive versichert. Vgl. KLINGMÜLLER, ERNST: Transportversicherung tritt global in neues Stadium: Von der IUMI-Konferenz in Paris, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 53 (1998), Heft 1, S. 28-32, hier: S. 28.

<sup>4</sup> Vgl. HEROLD, B. / PFITZER, G.: Der europäische Binnenmarkt – Herausforderung für die Transportversicherer, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 49 (1994), Heft 1, S. 24-31, hier: S. 24.

<sup>5</sup> Vgl. ebd.

<sup>6</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996, S. 265-276, hier: S. 268.

Versicherungsverkehrs innerhalb der Union gegeben werden, soweit sie die See- und Transportversicherung betreffen. Eine Bestandsaufnahme zu Schranken bei der grenzüberschreitenden Direktplatzierung von Risiken bei nicht im Inland niedergelassenen oder konzessionierten Versicherern in den OECD-Staaten, sowie Schlaglichter auf die Vereinbarkeit besonderer institutioneller Voraussetzungen der See- und Transportversicherung mit dem Gemeinschaftsrecht werden die Auswirkungen des Liberalisierungsprozesses auf den Sektor näher spezifizieren. Ein Exkurs auf die Implantierung und Rücknahme länderübergreifender Wettbewerbsschranken in der Rheinkaskoversicherung während der 50er und frühen 60er Jahre versteht sich als Abrundung, bevor eine zusammenfassende Bewertung der Auswirkungen des europäischen Liberalisierungsprozesses auf den See- und Transportversicherungssektor gegeben wird.

AUF DEM WEG ZUM GEMEINSAMEN EUROPÄISCHEN (TRANSPORT-) VERSICHERUNGS-BINNENMARKT

### **5.2.1. Von Beginn an: Empfehlung zur vollständigen Unbeschränktheit der zwischenstaatlichen Transfers in der Waren-Transportversicherung**

Die Problematik des zwischenstaatlichen Versicherungs-Dienstleistungsverkehrs wurde in Zusammenhang mit weiterführenden Fragen der sogenannten „unsichtbaren“ Ein- und Ausfuhr seit 1949 in die Erörterungen der Arbeitsgruppe „Invisibles“ der ein Jahr zuvor gegründeten Organisation for European Economic Cooperation (OEEC) einbezogen.

Der Rat der OEEC fasste auf seiner 93. Sitzung am 3. Mai 1950 Beschlüsse zur „Liberalisierung der laufenden unsichtbaren Transaktionen auf dem Gebiet des Versicherungswesens“ im Kontext einer Grundsatzentscheidung zu den „Invisibles“.

Eine erste abschließende Verlautbarung über die Liberalisierung laufender „unsichtbarer“ Transaktionen und Transfers im Finanz- und Dienstleistungssektor wurde am 5. Mai 1950 veröffentlicht.<sup>7</sup> Für den Bereich der Waren-Transportversicherung wurde eine **weitgehende Befreiung der Transfers von allen Restriktionen in Zusammenhang mit dem grenzüberschreitenden Geschäft** empfohlen („Die zur Durchführung der Verträge erforderlichen Überweisungen werden frei sein.“).<sup>8</sup> Weiterhin empfahl der Rat, den Abschluss von Versicherungen im Ausland und die damit zusammenhängenden Transfers (Prämienüberweisungen, Schadenzahlungen, Sicherheitsleistungen, Reserven, etc.) von allen unnötigen Formalitäten (sprich: Behinderungen) zu befreien, sofern im Inland keine Möglichkeit zur Deckung des fraglichen Risikos bestand.<sup>9</sup>

**Einzelstaatlichen Vorschriften zur Stellung von Garantiemitteln sollten auf ein Mindestmaß herabgesetzt werden, um eine Zersplitterung der Aktiven der Versicherungsunternehmen so weit wie möglich zu unterbinden.** Allerdings war darauf zu achten, dass dies mit den Interessen der Versicherten in Einklang stand.<sup>10</sup>

Im Bereich der Rückversicherung sahen die Empfehlungen ebenfalls eine weitest mögliche Befreiung der grenzüberschreitenden Transferleistungen vor, verwiesen die beteiligten Staaten aber auf den Weg **bilateraler Abkommen** für den Fall, dass sich dabei **aus Devisengründen Hindernisse** in den Weg stellten.<sup>11</sup>

Verhandlungen zwischen Vertretern des britischen Schatzamts, des Board of Trade und der Bank of England einerseits, und Vertretern des Bundeswirtschaftsministeriums und der Bank deutscher Länder (BdL) andererseits, die zum Ziel hatten, die Transfers im

<sup>7</sup> Vgl. THÜSEN, ERNST V. D.: Liberalisierung und internationales Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 6 (1951), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 10-11, hier: S. 11.

<sup>8</sup> Vgl. Anhang IV, Artikel 5 des Grundsatzbeschlusses zur Liberalisierung der „Invisibles“, abgedruckt in: GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT e. V. (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, Hamburg 1950, S. 48 f.

<sup>9</sup> Hiermit war - über die Liberalisierung der zwischenstaatlichen Abwicklung von *Transfers* hinaus (d. h. der Beseitigung von Devisenbeschränkungen) - in einem einzigen Punkt der Verlautbarung konkret eine Empfehlung zu eigentlichen *Transaktionen*, d. h. grenzüberschreitenden Vertragsabschlüssen gegeben, die allerdings allein den Fall eines einzelstaatlichen Versicherungsnotstandes berücksichtigte, vgl. Anhang IV, Ziffer 7, Absatz A 1 des Grundsatzbeschlusses zur Liberalisierung der „Invisibles“, abgedruckt in: GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT e. V. (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, Hamburg 1950, S. 48 f.

<sup>10</sup> Vgl. Anhang IV, Ziffer 7, Absatz A 3 des Grundsatzbeschlusses zur Liberalisierung der „Invisibles“, abgedruckt in: GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT e. V. (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, Hamburg 1950, S. 48 f. Bereits hier zeichnete sich das später in den Richtlinien stets deutlich hervorgehobene Bestreben zu einer Vereinheitlichung nationaler Bestimmungen unter dem Primat des Verbraucherschutzes ab.

<sup>11</sup> Vgl. Anhang IV, Ziffer 7, Absatz B des Grundsatzbeschlusses zur Liberalisierung der „Invisibles“, abgedruckt in: GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT e. V. (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, Hamburg 1950, S. 48 f.; THÜSEN, ERNST V. D.: Liberalisierung und internationales Versicherungsgeschäft, in: Versicherungswirtschaft 6 (1951), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 10-11, hier: S. 11.

grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr von Deutschland nach England zu erleichtern, fanden im Juli 1952 unter ausdrücklicher Bezugnahme auf die Empfehlungen der OEEC statt. Dem von britischer Seite geäußerten Wunsch nach Beseitigung von Beschränkungen, die den Überweisungen von nach Kriegsende entstandenen Guthaben aus Erst- und Rückversicherungsverträgen britischer Versicherungsunternehmen in Westdeutschland (es handelte sich dabei hauptsächlich um Überschüsse aus Transportversicherungsgeschäften) im Wege standen wurde entsprochen;<sup>12</sup> die bislang für Auslandstransfers von Salden aus Rückversicherungsverträgen notwendige Zustimmung der Alliierten Hohen Kommissare wurde in diesem Zusammenhang abgeschafft.<sup>13</sup>

AUF DEM WEG ZUM GEMEINSAMEN EUROPÄISCHEN (TRANSPORT-) VERSICHERUNGS-BINNENMARKT

### 5.2.2. Dienstleistungsfreiheit und Liberalisierung des grenzüberschreitenden Transfers von Zahlungen im Zusammenhang mit Dienstleistungs-Transaktionen

Neben der *Niederlassungsfreiheit*, die es den Unternehmen eines Mitgliedsstaates ermöglicht, in einem anderen Mitgliedsstaat eine Tochtergesellschaft, Zweigniederlassung oder Agentur zu gründen, schlugen sich insbesondere die im Vertrag von Rom festgeschriebenen Bestimmungen zur *Dienstleistungsfreiheit* bei der Bildung eines gemeinsamen europäischen Binnenmarktes auf die Arbeit der europäischen Transportversicherer nieder. Die Dienstleistungsfreiheit gibt definitionsgemäß das Recht, eine Tätigkeit *vorübergehend* in einem anderen Mitgliedsstaat auszuüben, ohne dort ansässig zu sein.<sup>14</sup>

Während der Marktzugang im Sinne des Niederlassungsrechts für ausländische Unternehmen, die die Aufnahme des Transportversicherungsgeschäfts in einem jeweiligen Zielland anstrebten, lediglich in wenigen Mitgliedsländern der EU bereits in den 50er und 60er Jahren liberal geregelt war (ausländische VU hatten z. B. in **Belgien**, **Holland** und der **Bundesrepublik** - hier jedoch mit Ausnahme von Gegenseitigkeitsvereinen - ausschließlich handels- bzw. gesellschaftsrechtliche Vorschriften zu erfüllen und unterstanden nicht der staatlichen Versicherungsaufsicht), wies die Mehrzahl der westeuropäischen Staaten keine Marktschranken auf, die einheimische Reeder oder Kaufleute daran hinderten, ihre Nachfrage nach Versicherungsschutz im Sinne grenzüberschreitender Dienstleistungs-Transaktionen dort zu platzieren, wo immer sie es wünschten.<sup>15</sup>

Allerdings bestanden bis Mitte der 60er Jahre in einigen Ländern bedeutsame Ausnahmen von diesem Grundsatz der Freizügigkeit, in ausgeprägter Weise namentlich in **Frankreich** und **Italien**. Nach JAKOBI (1969) ergaben sich in **Frankreich** weitreichende Konsequenzen auf Grund der dort bis 1967 bestehenden erheblichen Einschränkungen des grenzüberschreitenden Dienstleistungs-, Kapital- und Zahlungsverkehrs,<sup>16</sup> so z. B.

<sup>12</sup> Vgl. MANDT, HARALD: Auslandsfragen der deutschen Versicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 7 (1952), Nr. 21 vom 1. November, S. 464-465, hier: S. 465.

<sup>13</sup> Die unter bestimmten Voraussetzungen vorgesehene Beschränkung von Überweisungsmöglichkeiten für Überschüsse aus abgegebenen DM-Rückversicherungen auf drei Prozent der jährlichen Prämie fand seit Oktober 1952 gegenüber Erst- und Rückversicherungsunternehmen in Mitgliedsländern der OEEC keine Anwendung mehr, vgl. GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT e. V. (Hrsg.): Geschäftsbericht 1952/53, Köln 1953, S. 48 ff.

<sup>14</sup> Die mit den Grundsätzen des EWG-Vertrags angestrebte Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs sorgte Mitte der 60er Jahre bei ihrer Umsetzung in die Praxis für widersprüchliche Konstellationen. Die Anwendung der Grundsätze zur Dienstleistungsfreiheit sollten einerseits die vorübergehende Tätigkeit außerhalb des Sitzlandes auch ohne Niederlassung ermöglichen, andererseits aber erklärten sie gleichzeitig das Inländerrecht des Tätigkeitslandes ausdrücklich für anwendbar. Erlaubte dieses Inländerrecht jedwede Tätigkeit nur auf der Basis einer zugelassenen Niederlassung, untersagte es zugleich die geforderte Möglichkeit einer vorübergehenden Tätigkeit ohne Niederlassung. Vgl. zu diesem Problem bei der Anwendbarkeit des Grundsatzes der Dienstleistungsfreiheit ausführlich BURG, DETLEV V. D.: Versicherungstätigkeit ohne Zulassung und Niederlassung: Dienstleistungsfreiheit im Sinne des EWG-Vertrages in der Schadendirektversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 15 vom 1. August, S. 861-865.

<sup>15</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 54. Diese relative Freiheit ist als Besonderheit der Transportversicherung deutlich zu unterstreichen. Nur wenige Staaten tolerierten im Gegensatz dazu, dass sich ihre Angehörigen - ganz besonders private Versicherungsnehmer und Versicherungsnehmerinnen - jenseits der Landesgrenzen versicherten, da dies mit einem nationalen Aufsichtswesen unvereinbar erschien.

<sup>16</sup> Bei Dienstleistungen, die gegen Entgelt erbracht werden, schliesst die Dienstleistungsfreiheit notwendigerweise das Recht mit ein, die Geldmittel für die Bezahlung von Dienstleistungen ebenfalls unbeschränkt zu transferieren. Transfers im Rahmen

für die Zahlung von Seeversicherungsprämien in französischer oder ausländischer Währung an ausländische Erstversicherer, die einer besonderen behördlichen Genehmigungspflicht unterlag.<sup>17</sup>

Französische Außenhandelskaufleute waren bei der Vereinbarung der Lieferklausel CIF im Exportgeschäft (d. h. der Exporteur hat die Transportversicherung zu besorgen) gezwungen, ihre Versicherung ausschließlich im Heimatland einzudecken. Französische Reeder konnten aufgrund der bestehenden Gesetzeslage, die u. a. die Direktversicherung französischen Guts im Ausland verbot (*Loi du 15 février 1917*, Art. 1), ihre Schiffe ebenfalls allein im Inland, d. h. bei französischen Gesellschaften oder den in Frankreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen Agenturen ausländischer VU versichern.<sup>18</sup>

Die im Vertrag von Rom vereinbarten Richtlinien über den freien Dienstleistungsverkehr schlugen sich in Hinblick auf den französischen Seeversicherungsmarkt in erster Linie in der zum 1. Januar 1967 erfolgten Auflösung des Zwangs-Rückversicherungs-Pools des *Groupement de Réassurance Maritime* (GRM) nieder.<sup>19</sup> Die in Frankreich seit 1917 durch Art. 1 des *Loi du 15 février 1917* (geändert durch Rechtsverordnung vom 30. Oktober 1935) gesetzlich verankerte Option zur Erstellung „Schwarzer Listen“, die es dem Finanzminister ermöglichte, bestimmte oder zu einem bestimmten Land gehörende Unternehmen zu benennen, mit denen für keinerlei Risiko bezüglich einer Person, eines Gegenstandes oder einer Haftung in Frankreich ein Rückversicherungs- oder Retrozessionsvertrag geschlossen werden durfte, bzw. deren zedierte oder retrozedierte Risiken nicht von französischen VU angenommen werden durften, fiel mit einer EU-Richtlinie vom Februar 1964.<sup>20</sup> Die Funktion des GRM als (Zwangs-) Rückversicherungspool seit Anfang 1966 prinzipiell durch die *Association Française de l'Assurance Transport* (AFAT) übernommen wurde, diesmal jedoch auf der Basis einer freiwilligen Beteiligung. Darüber hinaus verblieb auch die Festlegung verbindlicher Tarife in der Verantwortlichkeit der AFAT als (gewissermaßen „privatisiertem“) institutionellem Nachfolger des GRM. Das französische Wirtschafts- und Finanzministerium behielt sich auch nach der Betriebseinstellung des GRM das Recht vor, zwingende Zeichnungsmaxima für alle in- und ausländischen Seeversicherer festzulegen.<sup>21</sup>

In **Italien** blieb es einheimischen Reedern aufgrund des Articolo 114 Testo Unico verwehrt, Schiffe unter italienischer Flagge außerhalb des Landes zu versichern. Eine Ausnahme bestand auch hier bezüglich der Deckung von Protection-and-Indemnity-Risiken. Mitte der 60er Jahre befanden sich italienische Außenhandelskaufleute praktisch in einer rechtlichen Grauzone, sofern sie beabsichtigten, (CIF-) Exporte im Ausland zu versichern: die Versicherung von „auf nationalem Territorium befindlichem Gut“ im Ausland wurde vom italienischen Gesetz prinzipiell unter Strafe gestellt.<sup>22</sup>

Etwa zehn Jahre zuvor waren die Chancen zur Liberalisierung von grenzüberschreitenden Transaktionen und Transfers im Rahmen von gemeinsamen Verhandlungen der OEEC-Staaten speziell im Bereich der Seekasko- und Luftfahrtversicherung sehr skeptisch eingeschätzt worden. Das BAV berichtete in seiner Eigenschaft als Mitglied des im November 1955 errichteten „Versicherungsunterausschusses des gemeinsamen

---

von Dienstleistungsgeschäften unterstehen demgemäss nicht den Kapitalverkehrsregeln sondern jenen des Dienstleistungsverkehrs.

<sup>17</sup> Erst 1967 wurden die Vorschriften über den französischen Auslandszahlungsverkehr gelockert, vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 56.

<sup>18</sup> Eine Ausnahme bestand für die Deckung von Reederei-Haftpflicht-Risiken bei den englischen P&I-Clubs, wozu von den französischen Reedern alljährlich eine Ausnahmegenehmigung neu beantragt werden musste; vgl. ebd., S. 55.

<sup>19</sup> Vgl. zur Deregulierung der Angebotsstrukturen des französischen Transportversicherungsmarkts KAP. 10.4., Abschn. 4.

<sup>20</sup> Vgl. Richtlinie 64/225/EWG des Rates vom 25. Februar 1964 zur Aufhebung der Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit und des freien Dienstleistungsverkehrs auf dem Gebiet der Rückversicherung und Retrozession, Abl. 56 vom 4. April 1964, S. 878-883, online unter: Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, URL: [http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31964L0225:DE:NOT \[Stand: 06.06.2008\]](http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31964L0225:DE:NOT [Stand: 06.06.2008]); Ministère de l'Économie et des Finances (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République*, Paris 1967, S. 49 f.

<sup>21</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 108 f.

<sup>22</sup> Vgl. ebd., S. 56.

Ausschusses für Handel und den intereuropäischen Zahlungsverkehr“ der OEEC, dass in der Berichtsperiode 1956/57 *„auf dem Gebiet der Liberalisierung von Transaktionen und Transfers aus Direktversicherungsgeschäften [...] greifbare Resultate nicht erzielt werden [konnten].“* Auf Grund einer Anfrage des Ausschusses für „unsichtbare Transaktionen“ beriet die Arbeitsgruppe des Versicherungsunterausschusses darüber, *„ob eine weitere Liberalisierung einzelner Versicherungszweige, insbesondere der Schiffskasko- und LuftfahrtV, im gegenwärtigen Zeitpunkt möglich erscheint.“* Die durch das BAV repräsentierte deutsche Delegation vertrat die Ansicht, *„daß eine Liberalisierung auf dem gebiete der Schiffskasko- und LuftfahrtV nur dann sinnvoll sei, wenn gleichzeitig alle anderen wesentlichen Voraussetzungen für einen gemeinsamen Markt auf diesen Versicherungsgebieten geschaffen werden.“* Zu diesen „anderen wesentlichen Voraussetzungen“ zählte man seitens der deutschen Abordnung u. a. *„eine Angleichung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen<sup>23</sup> und eine Aufhebung der auf den großen kontinentalen Märkten für diese Versicherungsgebiete in Form von nationalen Marktvereinbarungen geschaffenen besonderen Ordnungssysteme<sup>24</sup>.“* Übereinstimmend äußerten die übrigen Mitgliedsländer, *„daß sie zur Zeit nicht in der Lage wären, die Kontrollbestimmungen auf diesen beiden Versicherungsgebieten vollständig abzubauen [...]“.* Ferner gebe *„[...] gerade in diesen Versicherungssparten die RückV dem ausländischen Versicherer genügend Möglichkeiten [...], sich auf dem inländischen Versicherungsmarkt zu betätigen.“<sup>25</sup>*

AUF DEM WEG ZUM GEMEINSAMEN EUROPÄISCHEN (TRANSPORT-) VERSICHERUNGS-BINNENMARKT

### 5.2.3. Transformation der EG-Richtlinien in nationales Recht

**Durch die Transformation der für das Versicherungsrecht grundlegenden EG-Richtlinien in nationales Recht wurde die rechtliche Grundlage für den europäischen Versicherungs-Binnenmarkt geschaffen.** Die europäische Initiative zur Errichtung eines staatenübergreifenden Versicherungs-Binnenmarkts kann in Hinblick auf seine sehr weitgehenden Schritte der Deregulierung und regionalen Integration weltweit als einzigartig betrachtet werden.<sup>26</sup>

Die jahrzehntelange Entwicklung hin zu dem seit 1. Juli 1994 bestehenden einheitlichen System der Zulassung<sup>27</sup> und Finanzaufsicht durch den Mitgliedsstaat, in dem der Versicherer seinen Hauptverwaltungssitz hat, geht auf die im EG-Vertrag normierten Grundfreiheiten zurück, die für die Versicherungswirtschaft besonders in Hinblick auf Fragen der Niederlassungsfreiheit, der Dienstleistungsfreiheit und des freien Kapitalverkehrs von Bedeutung sind. Voraussetzung war allerdings, dass die von Mitgliedsstaat zu Mitgliedsstaat sehr unterschiedlichen nationalen Rahmenbedingungen für den Betrieb von Versicherungsunternehmen angeglichen wurden.<sup>28</sup>

<sup>23</sup> Wie bereits erwähnt, unterstanden in einigen Ländern die sich allein auf das Transportversicherungsgeschäft beschränkenden VU nicht der staatlichen Versicherungsaufsicht (so z. B. in der BRD); andere Staaten unterstellten die Versicherungstätigkeit zugelassener Transport-VU in unterschiedlich weit reichendem Umfang staatlicher Kontrolle und forderten unterschiedliche Voraussetzungen zur Genehmigung des Geschäftsbetriebs, wie z. B. die Stellung von Kautionen (z. B. Norwegen; Schweden) oder eine bestimmte Mindestkapitalausstattung (z. B. die Niederlande seit Inkrafttreten des Gesetzes über den Schadenversicherungsbetrieb 1966) ein.

<sup>24</sup> Solche auf nationaler Ebene getroffenen Marktvereinbarungen im Seekasko-Erstversicherungsgeschäft existierten v. a. in Form von Tarifabsprachen.

<sup>25</sup> Vgl. BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (Hrsg.): Geschäftsbericht 1956/57, Berlin 1957, S. 16.

<sup>26</sup> Der Präsident des Bundesaufsichtsamts für das Versicherungswesen (BAV), Helmut Müller, wies Mitte der 90er Jahre darauf hin, dass mit dem Projekt des europäischen Versicherungsbinnenmarktes bzw. der durch ihn u. a. gewährleisteten länderübergreifenden Niederlassungsfreiheit für die Unternehmen der Mitgliedsstaaten auf supra-nationaler Ebene ein Ziel verwirklicht worden sei, was z. B. die Vereinigten Staaten bis zu diesem Zeitpunkt im *Inneren* nicht erreicht hätten. Vgl. MÜLLER, HELMUT: Versicherungsbinnenmarkt: Die europäische Integration im Versicherungswesen, München 1995 (zugl. Münster, Univ., Diss., 1995), Rn. 911.

<sup>27</sup> Diese Zulassung funktioniert wie ein "Europäischer Paß", der es dem Versicherer aufgrund einer durch das Land seines Hauptverwaltungssitzes ausgestellten Solvabilitätsbescheinigung ermöglicht, seine Versicherungstätigkeit EU-weit auszuüben. Dazu kann er Agenturen bzw. Zweigniederlassungen in anderen EU-Mitgliedsländern eröffnen oder Dienstleistungen direkt vom Herkunftsmitgliedsländ oder einem anderen Mitgliedsländ aus erbringen. Die Richtlinien verpflichteten die Mitgliedsländer außerdem, Kontrollen in bezug auf Prämientarife und die vorherige Meldung bzw. die Überprüfung der Policenbedingungen abzuschaffen, d. h. die Aufgaben der jeweiligen Aufsichtsbehörden beschränken sich seitdem weitestgehend auf die Solvenzaufsicht der Unternehmen. Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, URL: [http://ec.europa.eu/internal\\_market/smn/smn11/sp11\\_de.htm](http://ec.europa.eu/internal_market/smn/smn11/sp11_de.htm) [Stand: 27.02.2007].

<sup>28</sup> Rechtsgrundlage dieser Harmonisierung sind Art 57 Abs. 2 und Art. 66 EGV a. F. bzw. Art. 47 Abs. 2 und Art. 55 EGV n. F., durch die der EG die Kompetenz verliehen wurde, die Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit per Erlass sogen. „Richtlinien“ durchzusetzen, deren Inhalt von den Mitgliedsstaaten in nationales Recht umzusetzen war.

Die durch die „**Erste Richtlinie**“ des Rates der Europäischen Gemeinschaften vom **24. Juli 1973** angestoßene Koordinierung der Aufhebung von Beschränkungen für die Gründung von Zweigniederlassungen und Agenturen von VU aus EU-Mitgliedsländern (Direktversicherungsunternehmen mit Ausnahme der Lebensversicherung) bedeutete allerdings nicht die Aufhebung der Versicherungsaufsicht - im Gegenteil: in jedem Mitgliedsstaat waren die unter die Richtlinie fallenden Versicherungsunternehmen zur Gewährleistung ihrer Solvabilität der Aufsicht zu unterstellen, d. h. auch solche VU, die vorher auf nationaler Ebene von der Aufsicht ausgenommen wurden wie z. B. in der Bundesrepublik die sich auf den Transportversicherungszweig beschränkenden Versicherer. Die Richtlinie trug allerdings den besonderen Arbeitsumständen im Transportversicherungsbereich von Anfang an Rechnung, indem die EU-weite Homogenisierung der Aufsichts- und Zulassungsbedingungen in diesem Zweig (zusammen mit der Kreditversicherung) als „elastisch“ handhabbar bezeichnet wurde.<sup>29</sup>

Da die koordinierten Vorschriften für die Ausübung der Tätigkeit im Bereich der Direktversicherung innerhalb der Mitgliedsstaaten der EU grundsätzlich für alle am Markt arbeitenden Unternehmen galt, mussten Lösungen für die Agenturen und Zweigniederlassungen von Versicherungsgesellschaften mit Sitz außerhalb der Gemeinschaft gefunden werden. Hier wurden Sondervorschriften hinsichtlich der Aufsicht vorgesehen, da sich das Vermögen der Muttergesellschaften außerhalb der Gemeinschaft befand<sup>30</sup>; allerdings führte diese aufsichtsrechtliche Sonderbehandlung nicht zu einer Begünstigung der am EU-Binnenmarkt tätigen Unternehmen aus Drittländern, da für sie die gleichen Solvabilitätsanforderungen Geltung besaßen wie für die Gesellschaften aus Mitgliedsstaaten (Gleichbehandlungsgrundsatz).<sup>31</sup>

Die Auswirkungen auf die Zusammensetzung der Angebotsstrukturen auf dem liberalisierten europäischen Transportversicherungs-Binnenmarkt sind marktspezifisch unterschiedlich zu bewerten. Teils bestanden bereits vor Umsetzung der Richtlinie in einigen Mitgliedsstaaten bereits weitgehend liberalisierte Verhältnisse, die durch die Homogenisierung der Zulassungs- und aufsichtsrechtlichen Bestimmungen eingeschränkt wurden (so z. B. in der Bundesrepublik Deutschland).<sup>32</sup> Zahlreiche kleinere, nur in begrenztem Umfang auf einzelnen Märkten tätige Unternehmen zogen sich angesichts der nunmehr durch die erweiterten Solvabilitätsvorschriften bestehenden Anforderungen aus dem EU-Binnenmarkt zurück.<sup>33</sup>

<sup>29</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Erste Richtlinie 73/239/EWG des Rates vom 24. Juli 1973 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung): [Präambel], URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31973L0239:DE:NOT> [Stand: 27.02.2007]: „Die sogenannten Transportversicherungszweige [...] sowie die Kreditversicherung [...] bedürfen angesichts der ständigen Veränderungen im Waren- und Kreditverkehr einer elastischen Regelung.“

<sup>30</sup> Während zur Zulassung der Agenturen oder Zweigniederlassungen von Unternehmen aus Mitgliedsstaaten die Solvabilitätsbescheinigungen des jeweiligen Herkunftslandes ausreicht (Art. 10, Abs. 1 (b) der Direktversicherungs-Richtlinie 73/239/EWR), müssen VU aus Drittlandstaaten zur Errichtung von Agenturen und Niederlassungen die Hälfte Mindestgarantiefonds (vgl. auch Anm. 33) im Tätigkeitsland zur Verfügung halten, wovon ein Viertel als Kautions hinterlegen ist (Art. 23, Abs. 2 (e) der Richtlinie). Dies gilt auch dann, wenn das betreffende Drittland-Unternehmen im EU-Tätigkeitsland seinen Betrieb ausschließlich auf den Abschluss von Transportversicherungen beschränkt. Zwar war damit durch die aus Drittländern stammenden Transportversicherer von Beginn nur eine auf die Hälfte reduzierte Garantieleistung hinsichtlich des bereitzustellenden Fonds zu erbringen, allerdings beliefen sich die entsprechenden Summen immer noch auf Beträge, die Mitte der 70er Jahre bei zahlreichen Unternehmen auf bestimmten Märkten die Prämieinnahmen deutlich übersteigen, und bei denen zu erwarten war, dass auch die gewährte Anpassungsfrist von fünf Jahren nichts daran ändern konnte, dass sie sich über kurz oder lang aus dem EU-Binnenmarkt zurückzogen. Eine Ausnahmeregelung für die hauptsächlich betroffenen Kleinagenturen bestand nicht. Vgl. LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 29 (1974), Heft 17, S. 968-975, hier: S. 972.

<sup>31</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Erste Richtlinie 73/239/EWG des Rates vom 24. Juli 1973 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung): [Präambel], URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31973L0239:DE:NOT> [Stand: 27.02.2007].

<sup>32</sup> Vgl. LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: Versicherungswirtschaft 29 (1974), Heft 17, S. 968-975, hier: S. 968.

<sup>33</sup> Zur Erfüllung der Solvabilitätsvorschriften ist gemäß Art. 8, Abs. 1 (d) der Ersten Richtlinie ein Mindestgarantiefonds vorzulegen, dessen Höhe für die Zeichnung der üblichen Waren- und Kasko-Transportversicherungsrisiken auf 300.000 Rechnungseinheiten festgesetzt wurde. Bei zusätzlicher Mitdeckung von Haftpflichtrisiken (P&I) erhöht sich die Summe des vorzulegenden Fonds auf 400.000 Rechnungseinheiten (Art. 17, Abs. 2 (a)) ; vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Erste Richtlinie 73/239/EWG des Rates vom 24. Juli 1973 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften betreffend die Aufnahme und Ausübung der Tätigkeit der Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung), URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31973L0239:DE:NOT> [Stand: 27.02.2007]. Im Herbst 1974, also wenige Monate vor dem Zeitpunkt des Auslaufens der zur Umsetzung der Richtlinie in

Eine hauptsächliche Intention der Richtlinie besteht im **Schutz der Verbraucher**, d. h. Privatpersonen. Aus diesem Grunde sind die Bestimmungen von ihrem Prinzip her auf Drittlandunternehmen ausgerichtet, die ihren allgemeinen Geschäftsbetrieb (Industrieversicherungen wie die Transportversicherung zunächst außer Acht gelassen) auf EG-Staaten auszudehnen beabsichtigen und ihre Dienste einem breiten Publikum anbieten wollen. Die Zulassung einer Transportversicherungsagentur ist mit der Einrichtung von Agenturen oder Zweigniederlassungen für den allgemeinen Geschäftsbetrieb in anderen Versicherungszweigen in diesem Sinne nicht zu vergleichen. Vielmehr handelt es sich oftmals lediglich um die Vergabe von Zeichnungsvollmachten an etablierte Makler und Mehrfachvermittler (Assekuradeure), mit denen Unternehmen aus Drittländern auf dem EU-Binnenverkehrsversicherungsmarkt tätig werden. Häufig geht auch die Initiative zur Erlangung einer weiteren Zeichnungsvollmacht von den Vermittlern selbst aus, die auf diesem Wege ihre Zeichnungskapazitäten zu erhöhen suchen oder an (weitere) internationale Beziehungen anknüpfen möchten.<sup>34</sup>

Dem besonderen internationalen Charakter der Transportversicherung und der Tatsache, das sich die in diesem Geschäft beteiligten Vertragsparteien i. d. R. nicht aus dem bezeichneten Publikum rekrutieren (als Versicherungsnehmer kommen im Regelfall nahezu ausschließlich Kaufleute und Reedereien in Betracht, die dem Vermittler die Auswahl der an der Deckung zu beteiligenden in- und ausländischen Versicherungsunternehmen weitgehend überlassen), wurde Rechnung getragen, indem **gegebenenfalls durch besondere Abkommen von den Bestimmungen der Richtlinie abweichende Vorschriften** vereinbart werden können (Art. 29 der Direktversicherungs-Richtlinie). Diese „Hintertür“ im Bereich der Transportversicherung, die **Drittlandunternehmen** von Fall zu Fall trotz der bestehenden Regeln **einen freien Zugang zum EU-Binnenmarkt** sichert, besteht nicht zuletzt, weil die Transportversicherungsunternehmen der EU-Mitgliedsstaaten ihrerseits weltweit Marktzutrittsbarrieren oder Einschränkungen bei der Wahl des Versicherers als Diskriminierung brandmarken.<sup>35</sup>

Der bei der **Einführung der zweiten Richtlinie des Rates vom 22. Juni 1988** (zur Liberalisierung des tatsächlich ausgeübten Dienstleistungsverkehrs) **vorgenommenen Trennung von Großrisiken einerseits, und den „schutzbedürftigen“ Risiken des Massengeschäfts andererseits**<sup>36</sup> kam für die Transportversicherung formal große Bedeutung zu, da die Versicherung der vom Rat der Europäischen Gemeinschaften definierten „Großrisiken“ praktisch vollständig liberalisiert wurde,<sup>37</sup> während im „schutzwürdigen“ Geschäft mit den privaten Versicherungsnehmern nationale Regulierungsvorschriften über die Zulassungserfordernisse für ausländische Anbieter (Solvabilitätskontrolle) weiterhin Anwendung finden konnten.<sup>38</sup>

---

nationales Recht gewährten Frist von 1 ½ Jahren, beliefen sich die als Mindestgarantiefonds nachzuweisenden Beträge bei einem Umrechnungsfaktor von 3,66 DM pro Rechnungseinheit auf mind. 1.098 Millionen DM, die an freiem unbelasteten Kapital vorhanden sein mussten. Da in aller Regel bestimmte Haftpflichtrisiken (Kollisions- oder Frachtführerhaftung) von den Unternehmen in aller Regel mitgedeckt wurden, belief sich der Mindestgarantiefond zum damaligen Kurs auf nicht weniger als 1.464 Millionen DM. Es war damit praktisch ausgeschlossen, das Transportversicherungen quasi „nebenbei“ mit relativ geringem Kapitaleinsatz gezeichnet werden konnten; vgl. LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 29 (1974), Heft 17, S. 968-975, hier: S. 971 f.

<sup>34</sup> Vgl. LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 29 (1974), Heft 17, S. 968-975, hier: S. 972.

<sup>35</sup> Vgl. ebd.

<sup>36</sup> Bereits Anfang der 70er Jahre im Vorfeld der Verabschiedung der ersten Richtliniengeneration laut gewordenen Forderungen nach einer spezifischen Abgrenzung zwischen den Transport-, Industrie- und Handelsrisiken einerseits und den sonstigen Risiken andererseits, die dem Schutzbedürfnis der jeweils infrage kommenden Versicherungsnehmer entsprach, wie sie v. a. von der Bundesrepublik Deutschland formuliert worden waren, wurde zum damaligen Zeitpunkt nicht Rechnung getragen; vgl. RIEGER, WALTER: Dienstleistungsfreiheit in der Europäischen Gemeinschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 30 (1975), Heft 6, S. 342-347, hier: S. 343.

<sup>37</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Zweite Richtlinie 88/357/EWG des Rates vom 22. Juni 1988 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) und zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung des freien Dienstleistungsverkehrs sowie zur Änderung der Richtlinie 73/239/EWG: Titel II: Ergänzende Bestimmungen zur Ersten Richtlinie Artikel 5, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31988L0357:DE:HTML> [Stand: 19.03.2007].

<sup>38</sup> Vgl. KARTEN, WALTER: Die Öffnung der Versicherungsmärkte in der Europäischen Gemeinschaft und mögliche Marktschranken, in: Die Entwicklung der modernen Versicherungswissenschaft. Festschrift zum 60. Geburtstag von Prof. K. Mizushima, Tokyo 1991, S. 433-451, hier: S. 438.

Daneben wurde der gewerblich-professionelle Kundenkreis der Transportversicherung bei Verabschiedung der Zweiten Richtlinie zur Grundlage von Erleichterungen, die den Transportversicherungsunternehmen hinsichtlich der auch von ihnen zu erfüllenden Solvabilitätsvorschriften gemacht wurden.<sup>39</sup>

AUSWIRKUNGEN DER LIBERALISIERUNG DER TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE IN EUROPA  
NACH SCHAFFUNG EINES GEMEINSAMEN BINNENMARKTES

### 5.3. Liberalisierung des direkten grenzüberschreitenden Versicherungs-Dienstleistungsverkehrs innerhalb der EU und in den OECD-Staaten

LIBERALISIERUNG DES DIREKTEN GRENZÜBERSCHREITENDEN VERSICHERUNGS-DIENSTLEISTUNGSVERKEHRS  
INNERHALB DER EU UND IN DEN OECD-STAATEN

#### 5.3.1. Die Möglichkeit des direkten grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs mit nicht niedergelassenen VU im internationalen Vergleich

Entgegen dem oberflächlich entstehenden Eindruck, der jahrzehntelange Liberalisierungsprozess der europäischen Versicherungsmärkte habe bereits vor Mitte der 90er Jahre zu einer weitgehenden Befreiung der grenzüberschreitenden Versicherungsdienstleistungen von nationalen aufsichtsrechtlich festgeschriebenen Restriktionen geführt, bestanden bis zur **Implementierung der dritten Richtliniengeneration** am 1. Juli 1994 **strikte Verbote für den Verkauf von Versicherungsverträgen durch nicht niedergelassene ausländische Versicherungsunternehmen** in zahlreichen Ländern der EU. Im internationalen Vergleich konzentrierten sich diese Länder, die den grenzüberschreitenden Versicherungsdienstleistungsverkehr von vornherein und ausnahmslos ausschlossen, v. a. auf Kern-Europa: eine OECD-Studie aus dem Jahr 1983<sup>40</sup> nennt neben Frankreich, Griechenland, Irland, Italien und der Schweiz als Staaten mit einem generellen Verbot des freien grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs Deutschland als weiteres Land mit prinzipieller Beschränkung, aber in bestimmten Fällen zulässigen Ausnahmen.<sup>41</sup> Alle übrigen 15 OECD-Länder ließen zu diesem Zeitpunkt den freien Versicherungs-Dienstleistungsverkehr über ihre nationalen Grenzen hinweg zu, allerdings zumeist mit spezifischen Beschränkungen für einzelne Sparten (als einzigen Ländern unterlag in den U.S.A. und in Kanada das grenzüberschreitende Versicherungsgeschäft keinerlei Restriktionen).

Das im EG-Vertrag verankerte Prinzip der (vollständigen) Dienstleistungsfreiheit war jedoch in einer größeren Anzahl von Ländern sektoral bereits vor der europaweiten Liberalisierung privater und gewerblicher Risiken verwirklicht. So durften beispielsweise in **Belgien** bereits vor dem 1. Juli 1994 Versicherungen über Großrisiken aus dem Bereich Industrie und Handel, wenngleich nicht mit VU aus Drittländern, so doch mit in anderen EG-Staaten niedergelassenen Versicherern frei über die Grenze des Landes hinweg abgeschlossen werden.<sup>42</sup>

<sup>39</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Zweite Richtlinie 88/357/EWG des Rates vom 22. Juni 1988 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften für die Direktversicherung (mit Ausnahme der Lebensversicherung) und zur Erleichterung der tatsächlichen Ausübung des freien Dienstleistungsverkehrs sowie zur Änderung der Richtlinie 73/239/EWG: [Präambel], URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31988L0357:DE:HTML> [Stand: 19.03.2007]: „Der Zugang zur Ausübung der freien Dienstleistung muß Verfahren unterliegen, die sicherstellen, daß das Versicherungsunternehmen die Vorschriften sowohl hinsichtlich der Finanzgarantien als auch der Versicherungsbedingungen einhält. Diese Verfahren können vereinfacht werden, soweit die im Dienstleistungsbereich ausgeübte Tätigkeit Versicherungsnehmer betrifft, die aufgrund ihrer Eigenschaft, ihrer Bedeutung oder der Art des zu deckenden Risikos keinen besonderen Schutz in dem Staat brauchen, in dem das Risiko belegen ist.“

<sup>40</sup> Vgl. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): International trade in services: Insurance: Identification and analysis of obstacles (OECD Publications; 42.699), [Paris] 1983.

<sup>41</sup> Auch nach deutschem Recht blieb der direkte grenzüberschreitende Versicherungsverkehr mit nicht niedergelassenen Unternehmen unzulässig. In der Bundesrepublik bestand allerdings die Möglichkeit, unter Umgehung eines Vertragsabschlusses mit den deutschen Niederlassungen ausländischer Gesellschaften direkt mit Versicherungsunternehmen im Ausland in Kontakt zu treten und dort den Vertrag abzuschließen bzw. die deutsche Vertretung eines ausländischen Unternehmens lediglich als Überbringer oder Empfänger der Vertragspapiere in Anspruch zu nehmen („Briefträgerfunktion“), vgl. KAP. 10.3., Abschn. 1., S. 446, Anm. 22. Praktische Bedeutung erlangte diese „Lücke“ in den bestehenden Bestimmungen lediglich im Bereich der Transportversicherung.

<sup>42</sup> Vgl. EGGERSTEDT, HARALD: Produktwettbewerb und Dienstleistungsfreiheit auf Versicherungsmärkten (Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 48), Berlin 1987, S. 184.



Eine weitere Studie der OECD aus dem Jahre 1999 bestätigte die **bemerkenswerten Fortschritte im Bereich der Möglichkeiten zum grenzüberschreitenden Abschluss von Versicherungsverträgen innerhalb des EU-Binnenmarktes**.<sup>43</sup> Gleichzeitig wurde die weitest gehende Befreiung des grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs in den Bereichen Rückversicherung und MAT von irgendwelchen Restriktionen in den meisten OECD-Ländern hervorgehoben, wenngleich in einigen Mitgliedsstaaten Beschränkungen bei der Versicherung von Gütertransporten im Außenhandel existierten.<sup>44</sup>

LIBERALISIERUNG DES DIREKTEN GRENZÜBERSCHREITENDEN VERSICHERUNGS-DIENSTLEISTUNGSVERKEHRS  
INNERHALB DER EU UND IN DEN OECD-STAATEN

### **5.3.2. Möglichkeiten zum Abschluss von Verträgen mit nicht niedergelassenen und nichtkonzessionierten ausländischen VU über einheimische Versicherungsmakler in den OECD-Staaten und grenzüberschreitende Beteiligung an Konsortialversicherungen**

Der **Abschluss von Versicherungsverträgen mit nicht niedergelassenen und nichtkonzessionierten Versicherungsunternehmen aus Drittländern** über Versicherungsmakler – eine Praxis, der im Bereich der Industrie- und Rückversicherung wegen der Mehrfach-Vermittlungstätigkeit und daraus resultierenden „Drehscheiben-Funktion“ der Makler bei der Unterbringung anteiliger Risiken z. B. in der **Konsortialversicherung**<sup>45</sup> besondere Bedeutung zukommt – war Ende der 90er Jahre in nicht mehr als einem Drittel der OECD-Mitgliedsländer möglich und vielfach nur in einzelnen Branchen erlaubt. Die in dieser Hinsicht aufgrund des internationalen Geschäftscharakters **in einigen Ländern privilegierte Stellung der Bereiche MAT und Rückversicherung** ist aus der Tabelle ersichtlich (vgl. TAB. 6: Bestehende Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen mit nicht niedergelassenen und nichtkonzessionierten ausländischen Versicherungsunternehmen unter Inanspruchnahme eines einheimischen/zugelassenen Versicherungsmaklers in den OECD-Mitgliedsstaaten, Stand: 1999).

Konkret blieb die Behandlung von Konsortialversicherungen (Mitversicherungen) unter internationaler Beteiligung allerdings selbst innerhalb der EU weitgehend den einzelnen OECD-Mitgliedsländern überlassen. Während die Richtlinie 78/473/EWG des Rates vom 30. Mai 1978 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften auf dem Gebiet der Mitversicherung auf Gemeinschaftsebene sich einerseits ausschließlich auf Konsortialversicherungen großer Industrierisiken beschränkt und gleichzeitig im Falle einer Konsortialversicherung unter Beteiligung von VU aus Drittländern oder bei Belegenheit des versicherten Risikos außerhalb des EU-Raums ihre Zuständigkeit ausklammert,<sup>46</sup> beschränken die einzelstaatlichen Bestimmungen der meisten Länder die

<sup>43</sup> Vgl. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Liberalisation of International Insurance Operations. Cross-border Trade and Establishment of Foreign Branches, Paris 1999, S. 53: „*Liberalisation in this [Admissibility of Cross-border Transactions] respect has considerably progressed in recent years. In EU/EEA member countries, the implementation of the EU Third Insurance Directives has enabled in principle all classes of insurance to be placed on a cross-border basis, more precisely under the freedom to provide services, within these countries.*“

<sup>44</sup> Vgl. ebd.

<sup>45</sup> Die Mitversicherung stellt die bevorzugte Form der Risikoverteilung unter Erstversicherungsunternehmen dar (sogen. „primäre Risikoverteilung“ im Gegensatz zur „sekundären Risikoverteilung“ durch Rückversicherung), bei der mehrere VU (Konsortium) einverständlich an ein- und demselben Risiko beteiligt werden, und zwar in Form eines prozentualen Anteils (Zeichnungsquote) oder durch Übernahme eines festen Betrags der Versicherungssumme. Die beteiligten VU erhalten ihren Anteil an der durch den VN geleisteten Beitragszahlung anteilig entsprechend des von ihnen übernommenen Risikoteils. Obwohl die Mitversicherung in den meisten Fällen auf Initiative eines einzigen Versicherungsunternehmens zustande kommt, hält der Versicherungsnehmer dennoch mit jedem beteiligten VU einen rechtlich selbständigen Vertrag über dessen anteilige Haftung (im Gegensatz zur Rückversicherung, wo keine Vertragsverbindung zwischen dem Versicherungsnehmer und dem anteilig risikotragenden Rückversicherer besteht), d. h. das es besonders im Falle der Mitversicherung zum unmittelbar grenzüberschreitenden direkten Versicherungsgeschäft zwischen Versicherungsnehmer und Erstversicherer kommt, falls das vermittelnde VU ein im Sitzland des VN nichtkonzessioniertes ausländisches VU in das Konsortium einbeziehen will. Die Mitversicherung wird besonders in der Transportversicherung und in der Industrie-Feuerversicherung zur Deckung größerer Risiken ausgesprochen häufig praktiziert.

<sup>46</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Richtlinie 78/473/EWG des Rates vom 30. Mai 1978 zur Koordinierung der Rechts- und Verwaltungsvorschriften auf dem Gebiet der Mitversicherung auf Gemeinschaftsebene, Artikel 2, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31978L0473:DE:HTML> [Stand: 18.03.2007]:

„(1) Mitversicherung auf Gemeinschaftsebene im Sinne dieser Richtlinie liegt nur vor, wenn folgende Bedingungen erfüllt sind:  
a) Das Risiko im Sinne von Artikel 1 Absatz 1 wird im Rahmen eines einzigen Vertrages gegen Zahlung einer Gesamtprämie für

Beteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen an Konsortialversicherungen auf im Inland (oder innerhalb des EG-Binnenmarkts) niedergelassene oder konzessionierte Gesellschaften, sofern einheimische Risiken versichert werden. Lediglich in den Niederlanden (Ausnahme: Haftpflichtversicherung im waidmännischen Bereich) und in Großbritannien (Ausnahme: gesetzliche Pflichtversicherungen) besteht fast vollständige Freiheit für nichtansässige oder zugelassene ausländische Versicherer, sich an Konsortialversicherungen zu beteiligen.<sup>47</sup>

**TAB. 6: Bestehende Möglichkeiten zum Abschluss von Versicherungsverträgen mit nicht niedergelassenen und nichtkonzessionierten ausländischen Versicherungsunternehmen unter Inanspruchnahme eines einheimischen/zugelassenen Versicherungsmaklers in den OECD-Mitgliedsstaaten, Stand: 1999 a)**

OPTIONS OF CONTRACT CONCLUSION WITH NON-AUTHORISED FOREIGN INSURERS BY USING THE SERVICES OF AN RESIDENT INTERMEDIARY IN CERTAIN OECD-COUNTRIES (1999)

Quelle / Source: ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Liberalisation of International Insurance Operations. Cross-border Trade and Establishment of Foreign Branches, Paris 1999, S. 54 f., S. 121-125.

May insurers which are not authorised offer insurance contracts to cover residents in your country by using the services of an insurance intermediary resident in your country?	
Australia	non-life insurance: yes
Austria	no, except in the case of EEA insurers
Belgium	no, except in the case of EEA insurers
Canada	marine insurance only (all other classes: if the transaction does not constitute business in Canada)
Czech Rep.	no
Denmark	no, except if the insurer is an EEA insurer meeting the notification obligations
Finland	yes (brokers only)
France	MAT: yes / all other lines: no, except in the case of EEA insurers
Germany	direct insurance: no, except in the case of EEA insurers b) / reinsurance: yes
Greece	no, except if the insurer is an EEA insurer meeting the notification obligations
Hungary	no
Iceland	no
Ireland	no
Italy	no, except in the case of EEA insurers
Japan	MAT and reinsurance only
Korea	no, except for reinsurance
Luxembourg	no, except in the case of EEA insurers
Mexico	no c)
Netherlands	no, except in the case of EEA insurers d)
Norway	commercial classes excl. Compulsory insurance: yes; other classes: no, except in the case of EEA insurers
Poland	no
Portugal	no, except in the case of EEA insurers
Spain	no, except in the case of EEA insurers (for MAT and other cases with the authorisation of the Ministry of Finance)
Sweden	no
Switzerland	MAT insurance only
Turkey	no
U.K.	yes
United States	no

a) Die Veröffentlichung der OECD reproduzierte im einzelnen den Wortlaut der befragten nationalen Versicherungsaufsichtsbehörden. Zwecks übersichtlicherer Darstellung wurden diese Antworten hier zusammengefasst.

b) Versicherungsabschlüsse mit VU aus Drittländern sind möglich, sofern der Vertrag im Ausland abgeschlossen wird.

c) "No, with the following exception. Foreign insurers with a previous authorisation from the Ministry of Finance and complying with requirements that it establishes, may enter into insurance contracts in Mexican territory, that cover risks that may only occur in the countries where they are authorised to operate insurance. In these cases, foreign insurers would be exempt from the restriction related to offering (soliciting) insurance in Mexico."

d) "Foreign insurers are allowed to sell both life and non-life insurance products on the Netherlands insurance market from the moment that, and not before, they have met their notification obligations. Whether or not they provide services by using intermediaries is left to their own judgement. However, it is forbidden for intermediaries to sell the products of insurers that have not yet notified. The above mentioned rule does not mean that intermediaries are not allowed to sell products of foreign insurers which not notified. But in that case these insurance contracts must be concluded abroad."

eine einheitliche Versicherungsdauer von mehreren Versicherungsunternehmen, nachstehend "Mitversicherer" genannt, von denen einer der führende Versicherer ist, übernommen, ohne dass zwischen diesen ein Gesamtschuldverhältnis besteht;

b) dieses Risiko ist innerhalb der Gemeinschaft belegen;

c) zur Sicherstellung der Deckung dieses Risikos ist der führende Versicherer nach den Bedingungen der ersten Koordinierungsrichtlinie zugelassen ; dies bedeutet, dass er wie ein Versicherer behandelt wird, der das gesamte Risiko abdecken würde;

d) zumindest ein Mitversicherer ist über eine Niederlassung (Hauptsitz oder Agentur oder Zweigniederlassung) in einem anderen Mitgliedstaat als dem des führenden Versicherers am Vertrag beteiligt;

e) der führende Versicherer nimmt die Funktion, die ihm in der Praxis der Mitversicherung zukommt, in vollem Umfang wahr und setzt insbesondere die Versicherungsbedingungen und Prämien fest.

(2) Mitversicherungsgeschäfte, welche die Voraussetzungen von Absatz 1 nicht erfüllen oder Risiken betreffen, die in Artikel 1 nicht aufgeführt sind, unterliegen weiterhin dem bei Inkrafttreten der Richtlinie geltenden einzelstaatlichen Recht."

[Hervorheb: K. U.]

<sup>47</sup> Vgl. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Liberalisation of International Insurance Operations. Cross-border Trade and Establishment of Foreign Branches, Paris 1999, S. 56.

### 5.3.3. Expansionsstrategien im Gemeinsamen Markt

Die **Expansionsstrategien der Unternehmen im Gemeinsamen Markt** wurden bereits im Vorfeld der eigentlichen Verwirklichung der vollständigen Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit als **absehbar einheitlich** angesehen. Dabei stehen zwei Varianten im Vordergrund: zum einen die bereits in den 70er Jahren erheblich zunehmende **Akquisitionstätigkeit**, deren Ziel es ist, durch den Kauf von Marktanteilen (v. a. auf den größeren EG-Versicherungsmärkten) den langwierigen und kostspieligen Aufbau eigener Betriebsstätten und Vertriebssysteme zu umgehen; zum anderen **der in erster Linie im industriellen Versicherungsgeschäft vorangetriebene Aufbau von grenzüberschreitenden Versicherungsnetzwerken**, die international tätigen Kunden aufeinander abgestimmten Versicherungsschutz für Risiken in mehreren Ländern anbieten.<sup>48</sup>

#### AUSWIRKUNGEN DER LIBERALISIERUNG DER TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE IN EUROPA NACH SCHAFFUNG EINES GEMEINSAMEN BINNENMARKTES

### 5.4. Die Vereinbarkeit besonderer institutioneller Voraussetzungen am See- und Transportversicherungsmarkt mit dem Gemeinschaftsrecht der Europäischen Union

#### DIE VEREINBARKEIT BESONDERER INSTITUTIONELLER VORAUSSETZUNGEN AM SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT MIT DEM GEMEINSCHAFTSRECHT DER EUROPÄISCHEN UNION

#### 5.4.1. LLOYD'S: Verletzung des EWG-Vertrags durch unzureichende Aufsichtsregelung und Überwachung?

Besondere Umstände ergaben sich bei der **gleichberechtigten Anerkennung der Unternehmen aus anderen Mitgliedsstaaten** im Falle von **LLOYD'S UNDERWRITERS**. Die in Art. 10 der „Ersten Richtlinie“ vom 24. Juli 1973 festgesetzte Verpflichtung zur Ernennung eines Hauptbevollmächtigten, um das Unternehmen gegenüber den Verwaltungsbehörden und Gerichten im Aufnahmeland zu vertreten bzw. Dritten gegenüber zu verpflichten, setzte voraus, dass LLOYD'S als Korporation von Einzelversicherern über diesen Bevollmächtigten eine gesamtschuldnerische Haftung übernahm. Es musste gewährleistet sein, dass Ansprüche aus dem im Aufnahmeland über eine Niederlassung betriebenen Versicherungsgeschäft der bei LLOYD'S vereinigten Einzelversicherer nur durch und gegen den Hauptbevollmächtigten geltend gemacht werden konnten, bzw. im Umkehrschluss LLOYD'S im Namen seiner Mitglieder bei Forderungen darauf verzichtete, Rechte daraus herzuleiten, dass eine Vollstreckung auch in Vermögenswerten von Einzelversicherern erfolgen konnte, gegen die der Titel nicht wirkte.<sup>49</sup>

**Schwierigkeiten bei der Feststellung der Einhaltung der geforderten Solvabilitätsspanne** bei LLOYD'S führten 2002/2003 zu einem **Untersuchungsverfahren** der Europäischen Kommission, da die bestehenden Maßnahmen der britischen Versicherungsaufsicht nach Änderung des britischen Gesetzes zum Kapitalmarktrecht (Financial Services and Markets Act 2000, FSMA) den Verdacht nährten, dass die Überwachung und Regulierung von Lloyd's nicht mehr mit den Anforderungen der Ersten Schadenversicherungsrichtlinie 73/239/EWG übereinstimmten.<sup>50</sup> Die Erste Schadenversicherungsrichtlinie (73/239/EWG) überträgt öffentlichen Einrichtungen die Verpflichtung zur Überwachung der

<sup>48</sup> Vgl. FARNY, DIETER: Erwartungen an den Binnenversicherungsmarkt der Europäischen Gemeinschaft aus deutscher Sicht, in: Die Entwicklung der modernen Versicherungswissenschaft. Festschrift zum 60. Geburtstag von Prof. K. Mizushima, Tokyo 1991, S. 419-431, hier: S. 424 f.

<sup>49</sup> Die Bestimmung ist festgehalten z. B. in §110 b des deutschen VAG.

<sup>50</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Press Releases, IP/03/97 vom 21. Januar 2003: Versicherungen: Kommission setzt Verfahren wegen Regulierung und Überwachung von Lloyd's fort, URL: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/97&format=HTML&aged=1&language=DE&guiLanguage=en> [Stand: 28.02.2007]. Vgl. dazu auch die LLOYD'S betreffenden Bestimmungen in Art. 11, Abs. 2 der Ersten Richtlinie 73/239/EWG.

Versicherungsunternehmen. Nachdem ein erstes Schreiben bereits im Dezember 2001, d. h. vor Anmeldung des neu erlassenen Gesetzes FSMA 2000 erging, richtete die Kommission ein Jahr später erneut ein Schreiben an die britischen Behörden mit der Aufforderung, zusätzliche Auskünfte binnen zwei Monaten zu erteilen. Die Kommission signalisierte zwar prinzipielle Bereitschaft, die mit dem FSMA 2000 eingeführten Verbesserungen anzuerkennen, äußerte jedoch gleichzeitig Bedenken hinsichtlich der Übereinstimmung mit der Richtlinie. Bereits in ihrem ersten Auskunftersuchen verlieh die Kommission ihren Vorbehalten bezüglich der Aufsichtsregelung und Überwachung von LLOYD'S Ausdruck. Insbesondere wurden dabei Bedenken in Hinsicht auf die Betriebsprüfung und die Gewährleistung der Überprüfung der Solvabilität des Gesamtgeschäftes des Versicherungsunternehmens durch die nationalen Behörden geäußert. Nach Einführung der neuen Gesetzgebung erhielt die britische Behörde für Finanzdienstleistungen (*Financial Services Authority*, FSA) erweiterte Befugnisse gegenüber LLOYD'S, die eine Engerfassung der Berichts- und Prüfungsvorschriften beinhalteten, und den Kenntnisstand der FSA über den Umfang der tatsächlich von LLOYD'S versicherten Risiken verbesserte. Dennoch beruht auch die neue Regelung weiterhin im Kern auf einem selbstregulierenden Rahmen, der für LLOYD'S mit dem Gesetz von 1982 (*LLOYD'S Act 1982*; „*Second LLOYD'S Act*“) gelegt wurde, so dass die FSA die eigentliche Marktregulierung und Überwachung weitgehend auf LLOYD'S selbst überträgt. Das Vertragsverletzungsverfahren der Europäischen Kommission wurde im Juli 2003 eingestellt, nachdem man zu der Auffassung gelangt war, dass insbesondere die mit der Einführung des FSMA 2000 verbundenen Erweiterungen betreffend Aufsichtsvorschriften, versicherungstechnisches Betriebsrisiko, geforderte Solvabilitätsspannen, Bestimmung der Verbindlichkeiten, Vermögenswerte und Berichterstattung durch das Unternehmen (niedergelegt im *LLOYD'S Source Book*) eine zufriedenstellende Übereinstimmung des Regulierungs- und Aufsichtssystems von LLOYD'S mit den Richtlinienvorschriften erwarten ließen. Bezüglich der Selbstregulierung bestätigten die britischen Behörden, dass die CORPORATION OF LLOYD'S zwar Vorschriften „als operatives Mittel zur Gewährleistung der Übereinstimmung“ mit den gegenüber der FSA bestehenden Verpflichtungen selbst erlassen konnte, diese selbstregulativen Vorschriften jedoch in keinem Fall den FSMA 2000, nach ihm erlassene FSA-Vorschriften oder sonstige britische Rechtsvorschriften aufhoben.<sup>51</sup>

DIE VEREINBARKEIT BESONDERER INSTITUTIONELLER VORAUSSETZUNGEN AM SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT MIT DEM GEMEINSCHAFTSRECHT DER EUROPÄISCHEN UNION

#### **5.4.2. P&I Clubs: Preiskartelle in der Reederhaftpflichtversicherung**

Das „Poolen“ der gesetzlichen Reeder-Haftpflichtversicherung und bestimmter Formen sonstiger vertraglicher Haftpflichtversicherung im Schifffahrtsbereich wird von den Protection-and-Indemnity Clubs (P&I Clubs) traditionell auf der Grundlage von mündlichen Absprachen (im Sinne eines „*Gentlemen's agreement*“) praktiziert. Kerngedanke solcher Absprachen ist, dass Preisunterbietungen und Abwerbungen dem Prinzip des Risikosplitting auf Basis von Gegenseitigkeit diametral entgegenlaufen. Eine Tarifierunterbietung durch einzelne Mitglieder des Pools stände demgemäß in einem absurd erscheinendem Verhältnis zu der gemeinsam eingegangenen Verpflichtung, anfallende Schäden anteilig auf die Schultern aller Mitglieder zu verteilen.<sup>52</sup> Die Tatsache, dass entsprechende Tarifabsprachen nicht schriftlich niedergelegt wurden, und somit im rechtlichen Sinne undefiniert blieben, ließ die Praxis der P&I Clubs nach dem Beitritt

<sup>51</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Press Releases, IP/03/1386 vom 15. Oktober 2003: Versicherungen: Kommission stellt Vertragsverletzungsverfahren bezüglich Regulierung und Beaufsichtigung von Lloyd's ein, URL: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/03/1386&format=HTML&aged=1&language=DE&guiLanguage=en> [Stand: 28.05.2008].

<sup>52</sup> Tatsächlich hängt der Fortbestand der Pool-Vereinbarungen zwischen den P&I Clubs in hohem Maße vom gegenseitigen Vertrauen ab. Mangels (bis zur Einführung des IGA) schriftlich fixierter Abmachungen setzte sich die erforderliche Tarifdisziplin allein auf Basis eines stabilen Vertrauensverhältnisses durch. Vgl. dazu auch: Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 16 December 1985 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.373 – P&I Clubs) (85/615/EEC), *Amtsblatt Nr. L 376 vom 31. Dezember 1985, S. 0002-0014*, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummer 37, URL: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en) [Stand: 01.05.2007]: „*Continuation of the pool arrangements Quotation of discriminatory rates would destroy the trust between clubs which is an important factor in the operation of the pool arrangements. Indeed, it is hard to see how the acceptance of the pooling system by the clubs could possibly continue in the absence of a high degree of mutual trust between the clubs.*“

Großbritanniens zur EU als Verstoß gegen die wettbewerbs- bzw. kartellrechtlichen Bestimmungen des Vertrags von Rom erscheinen.<sup>53</sup> Die Einwände der Europäischen Kommission erschienen berechtigt. Versicherer, die Prämientarife offensichtlich auf Kartellbasis vereinbarten, waren als Mitverursacher steigender Frachtraten zu identifizieren, die sich nachteilig auf die Verbraucherpreise auswirken konnten, insbesondere auf jene, die für einige elementare Wirtschaftsgüter zu zahlen waren.<sup>54</sup> Am 18. Juni 1981 meldeten die siebzehn Protection-and-Indemnity Clubs der „*International Group*“<sup>55</sup> in ihrer Eigenschaft als „gemeinnützige Vereine für bestimmte Arten der Seeversicherung“, gemäß Artikel 4 der Verordnung Nr. 17 der Europäischen Kommission<sup>56</sup> den Text einer Vereinbarung im Hinblick auf die Erteilung eines Negativattests bzw. einer Freistellung gemäß Artikel 85 Absatz 3 des EWG-Vertrags an. Ein von der Kommission eingeleitetes Verfahren zur Begutachtung der von den P&I Clubs (genauer gesagt: des als „*The International Group*“ bekannten Zusammenschlusses von siebzehn führenden Clubs, die zusammen mehr als 90 Prozent der seegängigen Tonnage weltweit versichern) praktizierten Tarifübereinkommen zwang diese, ihre bislang ausschließlich mündlich getroffenen Absprachen schriftlich niederzulegen. Vor dem Hintergrund des 1981 der EG-Kommission vorgelegten *International Group Agreement* (IGA),<sup>57</sup> mit dem das praktizierte System der Versicherung auf Gegenseitigkeit aufrechterhalten werden sollte und das auf eine Anerkennung der International Group gemäß Artikel 85, Absatz 3 EWG-Vertrag abzielte, erklärten die Clubs (unter Einbeziehung der Hintergründe aus ihrer über 150 Jahre andauernden Entwicklung) ausführlich Prinzipien und Praxis der von ihnen ausgeübten Funktion, da offensichtlich der Kommission nur bruchstückhafte Informationen vorlagen.<sup>58</sup> Das der Europäischen Kommission übergebene Dokument unterstrich die Kostenvorteile, die Schiffseignern (und in letzter Konsequenz auch den Verbrauchern) aus dem gegenseitigen Organisationsprinzip der Clubs und der Bildung von „Pools“ erwachsen, insbesondere durch die nicht-profitorientierte Betriebsweise und den völligen Wegfall zusätzlicher Kosten für Courtagen und Rückversicherung.<sup>59</sup> Die Erteilung einer Unbedenklichkeitsbescheinigung verzögerte sich allerdings mehrere Jahre, da von der

<sup>53</sup> Die Vereinbarungen der International Group stellen in der Tat Preiskartelle im klassischen Sinn dar, da die individuelle Preisfestsetzung durch einzelne Clubs durch die gemeinsamen Absprachen erheblich eingeschränkt ist; vgl. PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988, S. 86.

<sup>54</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 16 December 1985 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.373 – P&I Clubs) (85/615/EEC), *Amtsblatt Nr. L 376 vom 31. Dezember 1985*, S. 0002 – 0014, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummer 29, URL: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en) [Stand: 01.05.2007]: „*The notified agreement [IGA] is capable of having an appreciable effect on trade between Member States, because its effect extends to the whole of the common market as well as third countries. Nearly the entire EEC merchant fleet is insured by the clubs, in such a way that ships from one Member State are commonly insured by a club established in another Member State. In addition, clubs established in more than one Member State are party to the agreement.*“

<sup>55</sup> Die *International Group* als Verbund der 17 weltweit bedeutendsten P&I Clubs geht zurück auf einen Zusammenschluss der heute noch als „*The London Group*“ bekannten acht führenden britischen Clubs zu Beginn des 20. Jahrhunderts. Der dabei gebildete Pool handelte nicht als Versicherer, der entgeltlich übernommene Risiken (rück-) deckte; vielmehr regulierten die der Gruppe angeschlossenen Clubs anfallende Schäden zunächst auf eigene Rechnung um anschließend von den übrigen Pool-Mitgliedern pro rata nach einem bestimmten Vertragsschlüssel anteilig entschädigt zu werden. Vgl. PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988, S. 83.

<sup>56</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, EWG Rat: Verordnung Nr. 17 des Rates vom 6. Februar 1962: Erste Verordnung zur Anwendung der Artikel 81 (vormals Artikel 85) und 82 (vormals Artikel 86) des Vertrags, *Amtsblatt Nr. 13 vom 21. Februar 1962*, S. 0204-0211, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:DE:HTML> [Stand: 01.05.2007].

<sup>57</sup> Die das IGA unterzeichnenden P&I Clubs der „*International Group*“ versicherten 1979/80 über 90 Prozent der weltweiten Seeschiffstonnage und 1980 nahezu die Gesamtheit der zu diesem Zeitpunkt schätzungsweise 112,5 Millionen Tonnen seegängiger Handelsschiffstonnage der EU-Mitgliedsstaaten. Das Beitragsaufkommen der als International Group zusammengeschlossenen Clubs wurde auf mehr als eine halbe Milliarde U.S.-Dollar beziffert; vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 16 December 1985 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.373 – P&I Clubs) (85/615/EEC), *Amtsblatt Nr. L 376 vom 31. Dezember 1985*, S. 0002 – 0014, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummer 11, URL: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en) [Stand: 01.05.2007].

<sup>58</sup> Vgl. YOUNG, PETER: Mutuality: The Story of the UK P&I Club, Chapter 14, p. 2, URL: [http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-14/\\$FILE/Mutuality-14.pdf](http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-14/$FILE/Mutuality-14.pdf) [Stand: 01.05.2007].

<sup>59</sup> Aufgrund des starken Wettbewerbs von Schiffseignern und Reedern untereinander war zu unterstellen, dass die meisten Kosteneinsparungen durch das IGA sich zwangsläufig auf die Verbraucherpreise niederschlugen, vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 16 December 1985 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.373 – P&I Clubs) (85/615/EEC), *Amtsblatt Nr. L 376 vom 31. Dezember 1985*, S. 0002 – 0014, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummern 42-46, URL: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en) [Stand: 01.05.2007].

Kommission erhebliche Bedenken gegen eine neue Form der Beitragsbindung vorgebracht wurden, die die Clubs im Rahmen des IGA vorgeschlagen hatten.<sup>60</sup> Die kartellartigen Absprachen der P&I Clubs wurden durch einen Beschluss der Europäischen Kommission vom 16. Dezember 1985 von den Bestimmungen des Artikel 85, Absatz 3 des Vertrags der Europäischen Union (Verbot von Vereinbarungen zwischen Unternehmen, Beschlüssen von Unternehmensvereinigungen und aufeinander abgestimmte Verhaltensweisen, welche den Handel zwischen Mitgliedstaaten beeinträchtigen und eine Verhinderung, Einschränkung oder Verfälschung des Wettbewerbs innerhalb des Gemeinsamen Marktes bezwecken oder bewirken)<sup>61</sup> – zunächst begrenzt für einen Zeitraum von zehn Jahren - ausgenommen.<sup>62</sup>

DIE VEREINBARKEIT BESONDERER INSTITUTIONELLER VORAUSSETZUNGEN AM SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT MIT DEM GEMEINSCHAFTSRECHT DER EUROPÄISCHEN UNION

### 5.4.3. Instrumente der „Selbstregulierung“ des Londoner Marktes auf Kollisionskurs mit EU-Wettbewerbsrecht: „Joint-Hull-Understandings“ und „Respect of Lead Agreement“

#### 5.4.3.1. Joint Hull Understandings

Trotz der Tatsache, dass der britische Seeversicherungsmarkt kein Tarifsysteem ausgebildet hat, verfügt er über wichtige Instrumente zur Selbstregulierung, die einen ungehemmten und ruinösen Preiswettbewerb verhindern. So existierten beispielsweise verschiedene **Klauseln in den Joint-Hull-Understandings (JHU), die u. a. einen bestimmten Mindestsatz bei Prämienerrhöhungen relativ zum Umfang des eingetretenen Schadens festlegten**, und von dem nur mit ausdrücklicher Zustimmung des Joint Hull Committee (JHC) abgewichen werden durfte. Das vom ILU (IUA) bzw. dem JHC ausgesprochene Verbot bzw. die vorgeschriebene Meldepflichtigkeit eines Unterschreitens der festgelegten Sätze wurde – trotz der Beteuerung der Antragsteller, dass im Falle eines Verstoßes gegen die Abmachung keine Sanktionsmaßnahmen ergriffen wurden, und der Tatsache, dass ein (meldepflichtiges) Abweichen seit Anfang Februar 1989 freigestellt wurde – von der Kommission als Verstoß gegen die durch Artikel 85 Absatz 1 des EWG-Vertrags verankerte Unzulässigkeit von Preisfestsetzungsvereinbarungen angesehen.<sup>63</sup>

<sup>60</sup> Mit dem IGA rückten die P&I Clubs von ihrer bisherigen Praxis des strikten Verbots einer Beitragsunterbietung durch einzelnen Mitglieder ab und gestatteten die Erhebung niedrigerer Tarife für den Fall, dass ein eigens eingerichtetes Gremium mittels „Vernunfturteil“ zu der Ansicht gelangte, dass vereinbarte die Beitragshöhe gemessen an der individuellen Kalkulation einzelner Mitglieder „unvernünftig hoch“ sei. Die Auseinandersetzung mit der EG-Kommission entzündete sich hauptsächlich an der Frage, ob Beitragsunterbietungen nur dann als zulässig angesehen werden sollten, wenn das gültige Tarifniveau vom Gremium als „unvernünftig hoch“ bewertet wurde, d. h. ein echter Preiswettbewerb nicht zustande kam.

Auch der Wechsel von Reedern, die bereits ältere Schiffe bei einem bestimmten Club versichert hatten und Neuerwerbungen bei einem anderen Club unterbringen wollten unterlag in den Augen der Kommission unzulässigen Behinderungen. Man sah die Freiheit des Versicherten bei der Auswahl seines Versicherers hochgradig eingeschränkt. Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 16 December 1985 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.373 – P&I Clubs) (85/615/EEC), *Amtsblatt Nr. L 376 vom 31. Dezember 1985*, S. 0002 – 0014, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummer 12, URL: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en) [Stand: 01.05.2007]; PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988, S. 85 f.

<sup>61</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Konsolidierte Fassung des Vertrags über die Europäische Union (97/C 340/02), Titel VI (ex-Titel V): Gemeinsame Regeln betreffend Wettbewerb, Steuerfragen und Angleichung der Rechtsvorschriften, Kapitel 1: Wettbewerbsregeln, Abschnitt 1: Vorschriften für Unternehmen: *Artikel 81 (ex-Artikel 85)*, enthalten in: Vertrag von Amsterdam zur Änderung des Vertrags über die Europäische Union, der Verträge zur Gründung der Europäischen Gemeinschaften sowie einiger damit zusammenhängender Rechtsakte, *Amtsblatt Nr. C 340 vom 10. November 1997*, URL: <http://eur-lex.europa.eu/de/treaties/dat/11997M/htm/11997M.html#0145010077> [Stand: 01.05.2007].

<sup>62</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 16 December 1985 relating to a proceeding pursuant to Article 85 of the EEC Treaty (IV/30.373 – P&I clubs) (85/615/EEC), *Amtsblatt Nr. L 376 vom 31. Dezember 1985*, Article 1, URL: [http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga\\_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en](http://eur-lex.europa.eu/smartapi/cgi/sga_doc?smartapi!celexplus!prod!CELEXnumdoc&numdoc=385D0615&lg=en) [Stand: 01.05.2007]: „Pursuant to Article 85 (3) of the EEC Treaty, the provisions of Article 85 (1) are hereby declared inapplicable to the International Group Agreement as last notified on 20 February 1985. This exemption shall be valid until 20 February 1995.“ Die U.S.-amerikanischen Behörden willigten ein, sich an diese Entscheidung der Europäischen Kommission (Anerkennung des IGA) zu halten; vgl. YOUNG, PETER: Mutuality: The Story of the UK P&I Club, Chapter 14, p. 3, URL: [http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-14/\\$FILE/Mutuality-14.pdf](http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-14/$FILE/Mutuality-14.pdf) [Stand: 01.05.2007].

<sup>63</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 4 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 of the EEC Treaty IV/32.797 and 32.798 - Lloyd's Underwriters' Association and The Institute of London Underwriters (93/3/EWG), *Amtsblatt Nr. L 004 vom 08. Januar 1993*, S. 0026-0031, Rechtliche Würdigung, Randnummer 30, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0003:EN:HTML> [Stand: 15.05.2007]. Vgl. dazu

#### 5.4.3.2. Respect of Lead Agreement

Das sogenannte „**Respect of Lead Agreement**“ (RLA), das die Kommission ebenfalls als unzulässige Wettbewerbsbeschränkung kritisierte, und das daraufhin von der LUA und dem ILU (IUA) den wettbewerbsrechtlichen Erfordernissen angepasst wurde, sah in seiner ursprünglichen Form vor, dass die im Kaskogeschäft führenden Versicherungsunternehmen (Konsortialführer) im Falle einer Verlängerung der Police durch den Versicherungsnehmer weiterhin ihre führende Position beibehielten („respect of lead“). Folgeversicherer (Konsorten) oder Dritte wurden durch das RLA daran gehindert, den bisherigen Konsortialführer abzulösen indem für sie keine Möglichkeit bestand, ein Angebot für die Verlängerung der Police abzugeben und auf diesem Wege mit dem führenden Versicherer zu konkurrieren. Den Reedern wiederum wurde aufgrund des RLA die Möglichkeit versperrt, ihre Policen zu niedrigeren Preisen zu verlängern, die aufgrund eines freien Wettbewerbs zwischen konkurrierenden Versicherern möglicherweise erzielt würden. Darüber hinaus untersagte Klausel Eins des RLA den Mitgliedern des ILU (IUA) und der LUA die Zeichnung von Policen, sofern nicht zwei führende Versicherer jeder Vereinigung ebenfalls Unterzeichner waren.<sup>64</sup> Faktisch wurde damit der Wettbewerb zwischen dem ILU (IUA) und der LUA vollständig unterbunden. Maklern stand es nicht frei, sich auf einen Verband ihrer Wahl zu beschränken, und die Deckung gemäß des besseren (billigeren) Angebots zu platzieren. Verstöße gegen die Regelungen des RLA, dem fast alle Mitglieder der beiden Verbände beitraten, konnten durch das ILU (IUA) oder die LUA sanktioniert werden, indem der betreffende Versicherer als nicht mehr zum RLA gehörig angekündigt wurde. Die Ankündigung hatte automatisch zur Folge, dass sich kein anderer RLA-Versicherer der Konsortial-Führung des ausgeschlossenen Mitglieds anschließen konnte.<sup>65</sup> Auf Ersuchen der Kommission wurde das RLA in seiner bestehenden Form am 25. April 1991 aufgelöst und der Text des Übereinkommens dahingehend revidiert, dass fortan auch innerhalb des RLA konkurrierende Gruppen zugelassen wurden. Gemeinsame Erörterungen der einer Verlängerung der Police jeweils zu Grunde gelegten Bedingungen zwischen bisherigen und konkurrierenden Konsortien wurden untersagt; gleichfalls verpflichtete sich der bisherige führende Versicherer, die ihm zur Verfügung stehenden Unterlagen über die Flottenstatistik weiterzugeben, um konkurrierenden Gruppen eine adäquate Einschätzung des Risikos zu erleichtern. Konsorten, die beabsichtigten, sich bei Verlängerung einer Police nicht länger dem bisherigen Konsortialführer anzuschließen, sondern unter die Führung eines potenziellen Konkurrenten zu wechseln, hatten dies mindestens zwei Monate vor Ablauf der Police mitzuteilen.<sup>66</sup>

---

auch THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 902: „*In spite of the general absence of tariffs as such in British marine insurance practice, measures are adopted to prevent the market from going berserk. A feature of underwriting is "respect of the lead." In many important matters, there is tacit agreement that in particular circumstances the lead must be consulted. In some respects, this arrangement forms part of market agreements. The "Four Leading Underwriters' clause" is in wide use. In one form, this requires that before effective action be taken on particular insurances there shall be consultation between the two leading company underwriters and the two leading Lloyd's underwriters on the risk. Such a requirement is contained in the Joint Hull Understandings in regard to the provisions in respect of the giving of favourable consideration on renewal to those ownerships having an exceptionally favourable loss record.*“ [Unterstr.: K. U.]

<sup>64</sup> Eine Ausnahme von dieser Regelung bestand lediglich gesetzt den Fall, dass ein Nichtunterzeichner des RLA bereits vor Unterzeichnung des Übereinkommens Konsortialführer war (*"except where a non-signatory was a leader prior to the signing of the RLA"*); vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 4 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 of the EEC Treaty IV/32.797 and 32.798 - Lloyd's Underwriters' Association and The Institute of London Underwriters (93/3/EWG), Amtsblatt Nr. L 004 vom 08. Januar 1993, S. 0026-0031, Sachverhalt, Randnummer 24, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0003:EN:HTML> [Stand: 15.05.2007].

<sup>65</sup> Den Informationen der Kommission zu Folge trat dieser Fall bis 1991 mindestens einmal ein.

<sup>66</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 4 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 of the EEC Treaty IV/32.797 and 32.798 - Lloyd's Underwriters' Association and The Institute of London Underwriters (93/3/EWG), Amtsblatt Nr. L 004 vom 08. Januar 1993, S. 0026-0031, Sachverhalt, Randnummer 26; Rechtliche Würdigung, Randnummern 37 bis 39, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0003:EN:HTML> [Stand: 15.05.2007].

## 5.5. Exkurs: Länderübergreifende Abkommen zur Wettbewerbsbeschränkung in der Rhein-Kaskoversicherung

Ähnlich der kartellartigen Absprachen des RLA existierten auch in der – sich eigentlich außerhalb des Fokus der vorliegenden Betrachtung befindlichen – **Binnentransportversicherung** Abkommen, mit deren Hilfe die Versicherer die mit einer freien Wettbewerbssituation verbundenen nachteiligen Entwicklungen am Markt (Absinken der Prämien unter die Bedarfsgrenze) zu verhindern suchten, und die hier aufgrund ihrer Bedeutung hinsichtlich des Internationalisierungsaspekts im Rahmen der Bildung eines gemeinsamen europäischen Binnenmarkts Erwähnung finden sollen.

### LÄNDERÜBERGREIFENDE ABKOMMEN ZUR WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNG IN DER RHEIN-KASKOVERSICHERUNG

#### 5.5.1. Die Lage in der Rheinkaskoversicherung zu Beginn der 50er Jahre aus deutscher Sicht

Den Hintergrund für Bestrebungen der am Rheinschiffahrts-Kaskoversicherungsgeschäft beteiligten Versicherer und ihrer Verbände, ein länderübergreifendes Abkommen zur Errichtung von Wettbewerbsschranken (effektiv eine Behinderung der freien Wahl des Versicherers durch den Versicherungsnehmer) zu schaffen, bildete **die in der zeitgenössischen Versicherungsfachpresse zurückhaltend als „wenig reizvoll“ bezeichnete Ertragslage** dieses Geschäftszweiges.<sup>67</sup> Die vom DEUTSCHEN TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (DTV) festgelegten und in seinem Jahrbuch veröffentlichten Tarife für die Rheinkaskoversicherung, die vor Kriegsausbruch noch relativ erfolgreich für eine „Disziplinierung“ des schwierigen Geschäfts gesorgt hatten, aber bereits zum damaligen Zeitpunkt nicht verhindern konnten, dass sich bedeutendere Versicherungsunternehmen aufgrund der unzufriedenstellenden technischen Ergebnisse in zunehmendem Maße von dieser Sparte abwandten<sup>68</sup>, hatten nach Kriegsende ihre Bedeutung für die Praxis weitgehend verloren; Prämiensätze und Versicherungsbedingungen entwickelten sich im Zeichen des freien Wettbewerbs.<sup>69</sup> Die Hauptursache für den konstant schlechten Verlauf der Rheinkaskoversicherung bestand im **Missverhältnis zwischen Schadenleistung und Prämie**. Um jedoch eine Verbesserung des Tarifniveaus im Bereich der abgrenzbaren Einzelmärkte durch verbandsinterne Maßnahmen zu ermöglichen, sah man es zunächst als erforderlich an, die grenzüberschreitende Konkurrenz auszuschalten bzw. den aufgrund des internationalen Wettbewerbs der Anbieter im Rheinkasko-Geschäft entstehenden Preisdruck zu unterbinden.

<sup>67</sup> Vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Lagebericht über die Rheinkaskoversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 7 (1952), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 68-70, hier: S. 68.

<sup>68</sup> Vgl. ebd. Nach Angaben des Autors beteiligten sich nicht mehr als schätzungsweise zehn von insgesamt mehr als 80 Transportversicherungsunternehmen, die um 1951/52 in der Bundesrepublik tätig waren, in größerem Umfang an der Zeichnung von Rheinkaskorisiken. Darüber hinaus bestand die Möglichkeit, Schiffe im rheinischen Flussverkehr bei fünf gegenseitigen Kaskoversicherungsgesellschaften in Deckung zu geben.

<sup>69</sup> Ein in der Fachzeitschrift VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT Anfang 1952 veröffentlichter Beitrag benennt eine **ganze Anzahl von Gründen für die Unattraktivität des Rheinkaskogeschäfts** und verweist auf die **eingeschränkten Möglichkeiten zur Verbesserung der Geschäftslage**, nimmt aber keinerlei Bezug auf die im Februar 1952 bereits seit mehreren Wochen in Kraft stehenden Bestimmungen des länderübergreifenden Abkommens zur Beschränkung der Geschäftstätigkeit der Transportversicherer auf Schiffe ihrer jeweiligen Heimatflagge: vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Lagebericht über die Rheinkaskoversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 7 (1952), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 68-70, hier: S. 68 (Hervorhebungen des zitierten Abschnitts im Originaltext): „Was sind nun die Gründe für diese unbefriedigende und – man kann wohl sagen – untragbare Situation? Viele Fachleute werden darauf die Antwort geben, daß die Abkehr von den altbewährten Tarifen daran die Schuld trage und das dadurch hervorgerufene Absinken des allgemeinen Prämienniveaus. Es ist klar, daß bei einer obligatorischen Wiedereinführung der Friedensprämiensätze des Rheinkaskotarifs im Reederei- und Partikulargeschäft mit einem Schlage eine durchgreifende Besserung bewirkt würde. An sich ist nicht einzusehen, warum heute Prämien berechtigt sein sollen, die im Durchschnitt weit unter den früheren Tarifsätzen liegen. Man könnte vielmehr Gründe anführen, die eine gegenüber Vorkriegszeiten erhöhte Prämie bedingten, und zwar u. a.: 1. *Überalterung der Schiffe*. (Das Durchschnittsalter der deutschen Rheinflotte vermindert sich nur sehr langsam, da wenig alte Schiffe aus dem Verkehr gezogen und nur wenig neue Schiffe gebaut wurden.) 2. *Erhöhtes Kollisionsrisiko, insbes. an Brückendurchfahrten*. 3. *Zunehmende Motorisierung und dadurch Steigerung der Fahrtgeschwindigkeiten*. 4. *Unerfahrenheit des Personals in der Rheinschiffahrt, da viele Schiffer, die heute den Rhein befahren, nicht dort beheimatet sind*. Es ist jedoch aus naheliegenden Gründen gänzlich unmöglich, ein solches summarisches Verfahren zur Sanierung der Kaskoversicherung irgendwie in Gang zu bringen. Die FlußkaskoVU werden bei der verhältnismäßig geringen Bedeutung dieses Verszweiges niemals, wie z. B. die Autokaskoversicherer, die gesetzliche Hilfe des Staates in Anspruch nehmen können. Über ihnen hängt vielmehr das *Damoklesschwert der Dekartellisierungsbestimmungen*,<sup>69</sup> so dass auch eine Abrede zwischen den relativ wenigen maßgebenden Versicherern nicht in Frage kommen kann. Also bleibt nur der Weg der individuellen Selbsthilfe der einzelnen Gesellschaft, die auf den starken Widerstand der Betroffenen, insbes. der Reedereien, stößt. [...]“



Jeder Versuch zur Preisanpassung eines einzelnen Marktes musste in den Augen der Versicherer von vornherein als zum Scheitern verurteilt erscheinen, solange die Transportversicherungsmärkte der Rheinanliegerstaaten (bzw. Österreichs und Belgiens) miteinander in unregulierter Konkurrenz standen. In erster Linie wurde jedoch weniger der internationale Wettbewerbsdruck, als vielmehr der Umstand, dass **das Prämienniveau nicht mit der allgemeinen Preissteigerung Schritt halten konnte als eigentlicher Verursacher der eklatanten Diskrepanz zwischen Leistungen und Gegenleistungen in der Rheinkaskoversicherung** betrachtet:

*„[...] Jedes Kind weiß um die Steigerung der Preise und Löhne seit der Währungsreform. Die Kosten für Materialien, wie Eisen und Holz, ferner die Löhne haben sich im Schiffsbau seither mehrmals stark erhöht. Es ist klar, daß sich dadurch nicht nur die Preise für Reparaturen, sondern auch die Preise für Schiffsneubauten ganz beträchtlich gesteigert haben. Mit dieser Entwicklung haben, wie eingehende Untersuchungen zeigen, die Versicherungswerte der Schiffe in keiner Weise Schritt gehalten. Dadurch ergibt sich die Tatsache, dass die Versicherer zwar Schadenskosten zu tragen haben, die wesentlich höher sind als in Vorkriegszeiten, daß sie aber Prämienbeträge erhalten, die nur auf einen Teil, oft nur auf einen Bruchteil des Wertes der versicherten Objekte berechnet werden. [...] Wenn kein obligatorischer Tarif besteht, wird es außerordentlich schwierig sein, einem VN klarzumachen, daß er auf Grund des Gesamtverlaufes einer Sparte mehr zahlen soll, als es vielleicht notwendig wäre, um bei seiner eigenen Versicherung einen Verlust zu kompensieren. Aber die Berechtigung der Versicherer, zu verlangen, daß der VersWert dem wahren Wert des Schiffes entsprechen muß, wenn sie im Schadensfall voll zahlen sollen, wird man kaum bestreiten können. Von diesem einfachen recht hat sich die Praxis aus verschiedenen Gründen entfernt. Den Versicherern stand nach der Währungsreform keine auch nur einigermaßen zuverlässige Grundlage für die Berechnung angemessener VersWerte zur Verfügung. Die Preissteigerungen waren so häufig und teilweise, wie bei der Koreakrise, so sprunghaft, daß nur Hand in Hand mit einer dauernden Überwachung des Bestandes sukzessive Erhöhungen der VersWerte hätten versucht werden können. Es ist kein Wunder, daß die VU dabei ins Hintertreffen gerieten, wie dies ja auch in anderen Branchen der Fall ist. Der VN wiederum hatte im allgemeinen keine besondere Ursache, mit der Preisentwicklung Schritt zu halten. Er war und ist häufig vor Unterversicherung durch die Vereinbarung einer festen Taxe geschützt, und er schätzt die Gefahr eines Totalverlustes bzw. eines die VersTaxe übersteigenden schweren Kollisionsschadens auf dem Rhein gemeinhin niedriger ein, als sie tatsächlich ist. Die Versicherer stehen also heute vor der Situation, daß sie im Schadenfall voll leisten müssen und bei gegenüber früheren Zeiten reduzierten Sätzen ihre Prämien nicht auf die wahren VersWerte erhalten. Die Vereinbarung der festen Taxe, übernommen aus der Seekaskoversicherung, die ursprünglich nur dazu bestimmt war, Streitigkeiten im Schadensfall über Unter- bzw. Überversicherung zu vermeiden, hat zu einer Art von Erstrisikoversicherung geführt, die auf jeden Fall zur Gesundung der Branche wieder beseitigt werden muß. [...]“<sup>70</sup>*

#### LÄNDERÜBERGREIFENDE ABKOMMEN ZUR WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNG IN DER RHEIN-KASKOVERSICHERUNG

##### **5.5.2. Das „Abkommen über die Heimatflagge“ von 1951 und das „Locarno-Abkommen“ von 1953**

Die 1953 von den fünf Rheinanlieger-Staaten (Schweiz, Frankreich, Deutschland, Niederlande, Luxemburg) sowie Österreich und Belgien im sogenannten **Locarno-Abkommen** („Vereinbarung betreffend Versicherung von Rheinschiffen“) getroffenen Abreden stellten formal ein **Informations-Abkommen** dar, d. h. Vereinbarungen zur Weitergabe geschäftsrelevanter Informationen, die bei Übernahme versicherter Rheinkasko-Risiken den neuen Versicherer in die Lage versetzen sollten, anhand der vom bisherigen Versicherer erhaltenen Angaben über Prämien, Bedingungen und Schadenaufkommen besser zu beurteilen, wann das betreffende Risiko sich zu tragen versprach. Darüber hinaus erfüllte das Abkommen eine wichtige Funktion bei der Verhinderung schrankenloser Prämienunterbietungen und erschien damit vom Standpunkt der Unternehmen bzw. der ihre Interessen vertretenden Verbände in doppelter Hinsicht als sinnvolles Korrektiv des freien Wettbewerbs.<sup>71</sup>

<sup>70</sup> WRANGEL, RUTGER GRAF: Lagebericht über die Rheinkaskoversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 7 (1952), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 68-70, hier: S. 69.

<sup>71</sup> Vgl. GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1978, S. 45.

Das Interesse der Versicherer an Informations-Abkommen in der Transportversicherung beschränkt sich normalerweise ausschließlich auf solche Risiken, die über einen längeren Zeitraum bestehen und einen so großen Umfang besitzen, dass sich ein solches Abkommen lohnt. Risiken, die diese Kriterien erfüllen, bestehen im Bereich der Transportversicherung ausschließlich in der Versicherung von Kaskorisiken.<sup>72</sup> Anzumerken ist, dass aus deutscher Sicht die Schaffung von Informations-Abkommen in der Schiffskaskoversicherung für den Teilbereich Seekasko nur untergeordnete Bedeutung besitzt. Die Größe der versicherten Risiken macht es in vielen Fällen erforderlich, dass sich mehrere Versicherungsmärkte an ihrer Deckung beteiligen; durch die breite Streuung großer Risiken (d. h. dem Zwang zur gemeinsamen Versicherung) tritt das Interesse des einzelnen Versicherers an der Unterbietung von Konkurrenten zurück. GUENTHER (1978) weist in diesem Zusammenhang darauf hin, dass sich die Notwendigkeit zur Schaffung eines Informationsabkommens für Seekaskorisiken am deutschen Transportversicherungsmarkt nicht stellt, da die innerhalb des VHA und VBS (bzw. heute des VHT) bestehenden unabhängigen Kommissionen *„auf Grund ihres Überblicks in der Lage sind, ein zu weitgehendes Absinken der Prämie zu verhindern.“*<sup>73</sup> Das Locarno-Abkommen legte in Abschnitt A, *„Versicherungen, welche außerhalb des Heimatmarktes gedeckt sind“*, fest, dass

1. *„vor Abgabe einer Offerte für die Kaskoversicherung eines einzelnen Schiffes oder einer Flotte [...] der offerierende Versicherer eine Untersuchung durchführen [muß], um festzustellen, durch wen, zu welchen Bedingungen und zu welchen Prämien die Versicherung während der drei letzten Jahre geschlossen war und welche Ergebnisse während dieser dreijährigen Periode erzielt worden waren“, und weiterhin, dass*
2. *„der besitzende Versicherer, also derjenige, welcher zuletzt die Versicherung geschlossen hat, [...] gehalten [ist], die erwähnten Informationen so genau wie möglich zu liefern. Es müssen die Ergebnisse auf Basis der Originalprämien abzüglich Courtagen und unter Berücksichtigung sowohl der bezahlten als auch der schwebenden Schäden festgestellt werden. Die Letzteren müssen so genau wie möglich geschätzt werden.“* Schließlich wurde festgesetzt – und hier zeigen sich deutliche Übereinstimmungen mit dem RLA des Londoner Marktes, mit dessen Hilfe den Reedern die Möglichkeit genommen wurde, Anschlusspolice zu niedrigeren Preisen zu erwerben -, dass
3. *„auf Grund der erhaltenen Informationen [...] der offerierende Versicherer auf den zu schließenden Vertrag die Bedingungen und Prämien des besitzenden Versicherers anwenden [muß], [...]“*

Faktisch bewirkte also das Locarno-Abkommen einen dem RLA vergleichbaren Effekt, da der offerierende Versicherer keine Möglichkeit besaß, den besitzenden Versicherer mittels Preisunterbietung von seiner „besitzenden“ Position zu verdrängen. Für den Fall, dass durch den offerierenden Versicherer Erweiterungen der Versicherungsbedingungen zugunsten des Versicherungsnehmers zugestanden wurden, legte Abschnitt III. der „Vereinbarung betreffend Versicherung von Rheinschiffen“ sogar fest, dass die Prämien entsprechend zu erhöhen waren. Zusätzlich enthielten die unter dem Locarno-Abkommen getroffenen Vereinbarungen genaue Bestimmungen zur automatischen Erhöhung der Prämien im Falle eines Vertragswechsels.<sup>74</sup>

Spezifische Zusatzbestimmungen zum Locarno-Abkommen, die eine nähere Eingrenzung seiner Anwendbarkeit festlegten, wurden am 6. September 1954 durch das **Protokoll von Scheveningen** (Den Haag) erlassen. Darin vereinbarten die beteiligten Verbände, dass sich die mit dem Abkommen von 1953 statuierte Informationspflicht auch auf die Rückgewinnung einer bereits im Ausland versicherten Flotte beziehen sollte. Gleichfalls

<sup>72</sup> Laufende Police (Open covers) in der Warentransportversicherung fallen nicht hierunter, da diese einen sich ständig erneuernden Bestand versicherter Objekte umfassen, und nur im Ausnahmefall *gleichartige Risiken* darstellen.

<sup>73</sup> GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1978, S. 44. Eine der Hauptaufgaben des VHT besteht in der Risikoanalyse. Dabei fungiert der Verein *„gewissermaßen [als] das ausgelagerte Schadensbüro der deutschen Schiffsversicherer“*. Vgl. MESTER, VOLKER: Hamburgs Experten für Schiffsunfälle, in: Hamburger Abendblatt vom 22. Oktober 2002, abendblatt.de, URL: <http://www.abendblatt.de/daten/2002/10/22/83691.html> [Stand: 24.05.2008].

<sup>74</sup> Z. B. bei Einzelschiffen, die nicht zu einer Flotte gehörten, deren Gesamtwert den Betrag von hfl. 1.250.000.- überschritt, gestaffelt nach dem durchschnittlichen Gewinn der jüngst vergangenen Dreijahresperiode: bei Gewinn zwischen 30 und 40% eine mindestens fünfprozentige Erhöhung der anzuwendenden Prämie, bei Gewinn zwischen 20 und 30 Prozent eine mindestens 15%-ige Erhöhung, bei Gewinn zwischen 10 und 20% eine mindestens 25%-ige Erhöhung. Bei einem auf die vergangene Dreijahresperiode bezogenen Gewinn von weniger als 10% war die anzuwendende Prämie um mindestens 35% zu erhöhen, im Falle eines Verlustes um mindestens 40%. Vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND 1948 e.V. (Hrsg.): Jahrbuch 1957, Hamburg 1957, S. 314.

bestand diese Informationspflicht auch, wenn ausländische (Schiffahrts-) Gesellschaften einzelne Binnenschiffe oder ganze Flotten charterten oder bereederten und bisher im Lande des Eigentümers eine Kaskoversicherung bestand. Ferner einigte man sich darauf, dass Flusskaskopolicen künftig nur noch über eine Laufzeit von zwölf Monaten ausgestellt wurden. Einzelschiffe im Wert von weniger als 250.000 holländischen Gulden wurden gänzlich von den Bestimmungen des Locarno-Abkommens ausgenommen.<sup>75</sup>

Das Locarno-Abkommen muss in Zusammenhang mit einer weiteren Initiative zur Verbesserung des Rhein-Kasko-Geschäfts gesehen werden. Bereits 1951 hatte die Flusskasko-Kommission des Internationalen Transportversicherungs-Verbandes (ITVV bzw. IUMI) eine Empfehlung an die Mitgliedsverbände ausgesprochen, **Rheinkaskorisiken nur noch im Heimatland des betreffenden Schiffes zuzulassen**. Das sogenannte „**Abkommen über die Heimatflagge**“ wurde von den fünf Rheinanliegerstaaten unter Beteiligung Österreichs und Belgiens<sup>76</sup> gebilligt, seine Grundsätze erlangten Wirkung zum 31. Dezember 1951. Das Abkommen betonte ausdrücklich, dass durch die Beschränkung der Zeichnungstätigkeit auf die jeweiligen Heimatmärkte keine Benachteiligung der Agenturen ausländischer Versicherungsgesellschaften beabsichtigt wurde.<sup>77</sup> Der Deutsche Transport-Versicherungs-Verband vertrat übereinstimmend die Auffassung, *„dass auf dem deutschen Versicherungsmarkt keine ausländischen Rhein-Kaskos gezeichnet werden sollten.“*<sup>78</sup>

Die vergleichsweise lange Laufzeit der Schiffskaskoversicherungen (mit hoher Wahrscheinlichkeit aber auch der Umstand, dass es Zuwiderhandlungen gegenüber den Bestimmungen des „Abkommens über die Heimatflagge“ gegeben hatte) lieferten schließlich den Anstoß zu weiteren Vereinbarungen, aus denen schließlich das Locarno-Abkommen, entworfen am 1. Juni 1953 und bestätigt durch die Verbände der Transportversicherer der Rheinanliegerstaaten, Österreichs und Belgiens, resultierte. Das Locarno-Abkommen, dass nichts anderes als ein spezifiziertes Instrumentarium zur Durchsetzung des bereits 1951 beschlossenen Verbots der Annahme aus dem Ausland stammender Rhein-Kaskorisiken bereitstellte, sowie das Protokoll von Scheveningen standen bis 1965 in vollem Umfang in Kraft. Beide Abkommen wurden dem Bundesaufsichtsamt für Versicherungs- und Bausparwesen (Meldepflicht gemäß §102 Abs. 1 Satz 2 des deutschen Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen, GWB, a. F.) gemeldet; sowohl die Versicherungsaufsichtsbehörde als auch das Bundeskartellamt ließen die Vereinbarungen unbeanstandet.<sup>79</sup>

Dies alles änderte sich jedoch, als die Abkommen am 30. April 1962 aufgrund der Verordnung 17 des Rates der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft („Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages“)<sup>80</sup> durch das Inland Hull Committee des ITVV der EWG-Kommission vorgelegt wurden.<sup>81</sup> Bereits im Vorfeld

<sup>75</sup> Vgl. GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1978, S. 37.

<sup>76</sup> Vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND 1948 e.V. (Hrsg.): Jahrbuch 1957, Hamburg 1957, S. 313; GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1978, S. 35.

<sup>77</sup> Vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND 1948 e.V. (Hrsg.): Jahrbuch 1957, Hamburg 1957, S. 313.

<sup>78</sup> Vgl. ebd. Vgl. auch VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 8 (1953), Nr. 21 vom 1. November, S. 490: *„Die Regelung [das „Abkommen über die Heimatflagge“] besagt, daß Flotten, die nicht auf dem Heimatmarkt gedeckt werden, von Versicherern des ausländischen Marktes nur zu Prämien und Bedingungen des Heimatmarktes übernommen werden dürfen. Bei ungünstigem Verlauf müssen Zuschläge in ungefähr der gleichen Höhe gefordert werden, wie sie das englische „Joint Hull Agreement“ vorsieht. Das Abkommen bedeutet vom deutschen Standpunkt aus einen Schutz des einheimischen Marktes, weil nicht zu erwarten ist, daß ausländische Rheinflotten in absehbarer Zeit auf dem deutschen Markt zur Deckung gelangen sollen, andererseits jedoch das Abziehen von deutschen Rheinflotten nach dem Ausland wesentlich erschwert wurde.“*

<sup>79</sup> Im Unterschied zum Gemeinschaftsrecht, dessen Kartellverbot sich prinzipiell auch auf den Versicherungssektor bezieht (Art. 85 und 86 des EWG-Vertrages), wurde in der Bundesrepublik die Anwendung des GWB in Bezug auf Banken und Versicherungsunternehmen in besonderer Weise durch den §102 GWB (a. F.) geprägt, der unter bestimmten Voraussetzungen Sonderregelungen gestattete. Diese Bestimmungen sind als Besonderheiten nationalen Wettbewerbsrechts zu kennzeichnen und untermauern – gerade durch den durch sie entstehenden Gegensatz zum Gemeinschaftsrecht – die These vom Transportversicherungssektor als **wettbewerbsrechtlichem Ausnahmehereich**.

<sup>80</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, EWG Rat: Verordnung Nr. 17: Erste Durchführungsverordnung zu den Artikeln 85 und 86 des Vertrages Amtsblatt Nr. 13 vom 21. Februar 1962, S. 204–211, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31962R0017:DE:HTML> [Stand: 25.05.2008]. Die Verordnungen des EWG-Rates haben nach dem Vertrag von Rom in den Mitgliedsländern unmittelbare Gesetzeskraft.

<sup>81</sup> Zur Präzisierung des Standpunkts der Versicherungswirtschaft in den EWG-Vertragsstaaten richtete das COMITÉ EUROPÉEN DES ASSURANCES (CEA) 1962 ein Schreiben an den Generaldirektor der Abteilung Wettbewerb der EWG-Behörde in Brüssel. Demnach sollten folgende Tatbestände als nicht unter die Artikel 85 und 86 EWG-Vertrag fallend angesehen werden: (1)

des damit eingeleiteten Überprüfungsverfahrens wurden sowohl die 1953 vereinbarten Bestimmungen über Zuschläge auf die vom vorbesitzenden Versicherer kalkulierten Prämien, als auch die seit 1951 bestehende zentrale Zweckbestimmung der Abkommen, nämlich die Beschränkung der Rheinkasko-Versicherer auf ihr jeweiliges Heimatland, fallengelassen.

Mit dem Verzicht auf die dem Zweck des EWG-Vertrags diametral entgegenstehende Abschließung der nationalen Rheinkasko-Teilmärkte durch die im Locarno-Abkommen vorgesehenen Prämienzuschläge auch auf gewinnbringende (!) Versicherungspolice beschränkte sich das weitere Überprüfungsverfahren der EWG-Kommission lediglich auf die im Locarno-Abkommen getroffenen Übereinkünfte, die den offerierenden Versicherer dazu verpflichteten, kein Angebot abzugeben, ohne sich bei dem besitzenden Versicherer Informationen über die Police einzuholen, und den besitzenden Versicherer verpflichteten, solche Informationen herauszugeben.<sup>82</sup>

Bereits seit 1961 führte der Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e.V. **Verhandlungen mit dem Bundeskartellamt** über die Behandlung der sogenannten „Empfehlungen“ der EWG-Kommission im Rahmen des deutschen Wettbewerbsgesetzes. Eine **1962 getroffene Vereinbarung** mit der Kartellbehörde sah vor, **in halbjährlichen Abständen die gesamten Rundschreiben aller Fachverbände (also auch die des DTV) dem Amt einzureichen**, um auf diese Weise „in weitestem Umfang Einblick in die Arbeitsweise der Verbände“ zu geben, und eine Möglichkeit zu schaffen, etwaige Maßnahmen der Verbände, die einen Missbrauch im Sinne des §102 GWB darstellten, kontrollieren zu können.<sup>83</sup> Gegenüber dem DTV vertrat das Bundeskartellamt den Standpunkt, dass die formalen Voraussetzungen einer Kartellvereinbarung im Sinne des §102 GWB auch bei Tatbeständen der sogenannten „offenen“ Mitversicherung<sup>84</sup> vorlägen, da bestimmte Risiken von den an solchen Versicherungen beteiligten Unternehmen nur in der von vornherein vereinbarten Form der Mitversicherung gedeckt würden, also auch solche Risiken, die sich im Augenblick der Mitversicherungsvereinbarung der Unternehmen („Einverständlichkeit“) noch gar nicht konkretisiert hatten. Obwohl anscheinend das BAV die Ansicht der Kartellbehörde nicht in vollem Umfang teilte, nahmen die dem DTV angehörigen VU, die auf der Grundlage derartig konstruierter Vertragswerke Geschäfte betrieben, eine Meldung nach §102 vor.<sup>85</sup>

#### LÄNDERÜBERGREIFENDE ABKOMMEN ZUR WETTBEWERBSBESCHRÄNKUNG IN DER RHEIN-KASKOVERSICHERUNG

##### **5.5.3. „Interessengemeinschaft Flusskasko-Versicherung“**

Die dem DTV angehörigen in- und ausländischen Flusskasko-Versicherer schlossen ferner am 7. Oktober 1963 – außerhalb des DTV (!) – ein „Abkommen in der Flusskasko-Versicherung betreffend Prämienbemessung bei schlecht verlaufenen Verträgen“. Damit sollten am deutschen Markt die Beitragssätze schlecht verlaufender Verträge (mehr als 65% Schadenquote innerhalb einer Beobachtungsperiode von zwei Jahren zuzüglich des

---

Vereinbarungen, die unter den Versicherern eines nationalen Marktes getroffen wurden, und zwar auch dann, wenn sich an diesen Absprachen VU beteiligten, die ihren Hauptsitz in einem anderen EWG-Land hatten, sich aber auf dem betreffenden Markt durch eine Niederlassung oder einen sonstigen Repräsentanten an den Vereinbarungen beteiligten; (2) echte („offene“) Mitversicherung, bei der ein *konkretes* Risiko durch Versicherer verschiedener EWG-Märkte übernommen wurde; (3) jede Form von Rückversicherungs-Vereinbarungen zwischen Versicherern verschiedener EWG-Märkte. Die Versicherungsunternehmen vertraten den Standpunkt, dass die unter die drei genannten Absprachemodelle fallenden Tatbestände nicht für eine Anmeldung bei der EWG-Behörde in Frage kamen. Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Grundsätzliche Fragen der deutschen Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 17 (1962), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 876-882, hier: S. 879.

<sup>82</sup> Das Überprüfungsverfahren vor der EWG-Kommission wurde schließlich von der Versicherungswirtschaft abgebrochen. Man vertrat die Ansicht, dass die von der Kommission auch gegenüber dem Auskunftsverfahren geäußerten Bedenken widerlegt seien. Man habe das Restabkommen unter Wahrung des eigenen Rechtsstandpunktes aus anderen als den durch das Kartellverfahren berührten Gründen aufgegeben. Vgl. GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1978, S. 38.

<sup>83</sup> Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Grundsätzliche Fragen der deutschen Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 17 (1962), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 876-882, hier: S. 878.

<sup>84</sup> Bei einer „offenen“ Mitversicherung beteiligen sich mehrere Versicherer einverständlich an der Versicherung eines Risikos. Der Versicherungsnehmer schließt dabei mit mindestens zwei Versicherern getrennte Verträge für das selbe Interesse und das selbe Risiko. Vgl. BRINKER, INGO / SCHADLE, ANNE: Risikostreuung durch Mitversicherung (I): Rechte und Pflichten des führenden Versicherers in der Mitversicherung, in: Versicherungswirtschaft 58 (2003), Heft 17 vom 1. September, S. 1318 ff., online als Download unter: <http://www.gleisslutz.com/de/publikationen/nachanwalt.html?nDisplayJur=41&offset=11> [Stand: 26.05.2008].

<sup>85</sup> Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Grundsätzliche Fragen der deutschen Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 17 (1962), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 876-882, hier: S. 879.

laufenden Jahres) nach einer bestimmten Skala heraufgesetzt werden. Das vom GdV als „Sanierungskartell“ (offiziell: „Interessengemeinschaft Flußkasko-Versicherung“) bezeichnete Abkommen schloss dabei explizit solche Verträge aus, die ausreichende Ergebnisse aufwiesen, oder nach einem schlechten Verlauf wieder eine tragbare Schadenquote erreichten, um bei Anmeldung bei der Kartellbehörde von den Ausnahmebestimmungen des §102 GWB zu profitieren. Die Versicherer betonten, dass mit der Preisabsprache keine umfassende Wettbewerbsbeschränkung (besonders keine gegen das EWG-Wettbewerbsrecht verstoßende) für den deutschen Flussskaskomarkt geschaffen wurde: Versicherungsnehmern, deren Policen einen so schlechten Schadenverlauf aufwiesen, dass sie unter das Abkommen fielen, stand uneingeschränkt die Möglichkeit offen, zu den Gegenseitigkeitsvereinen oder zu ausländischen Konkurrenten zu wechseln<sup>86</sup>:

*„Die Durchführung des Abkommens hat bewiesen, daß trotz des Abkommens ein Wettbewerb besteht. Eine Reihe von Einzelschiffen ist zu den Gegenseitigkeits-Vereinen abgewandert. Namhafte deutsche Flotten fanden im Ausland Deckung. Die deutschen Flußkasko-Versicherer brauchen diesen Risiken freilich nicht nachzutruern. Auch die ausländischen Versicherer werden aller Voraussicht nach keine ausreichenden Ergebnisse erzielen. Ob die abgewanderten Flotten endgültig im Ausland bleiben, kann abgewartet werden.“<sup>87</sup>*

Von einer Besserung ihrer betriebstechnischen Ergebnisse blieben die am deutschen Flussskaskomarkt beteiligten VU in den folgenden Jahren jedoch weiterhin weit entfernt, wobei sich schließlich die Erkenntnis durchsetzte, dass Faktoren wie Preisauftrieb und steigende Reparaturkosten, oder eine allfällige Zunahme der (größeren) Schiffsunfälle mittlerweile kaum mehr als Problemverursacher anzusehen waren:

#### Flussskasko-Versicherung in der Bundesrepublik Deutschland

Quelle / Source: LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271, hier: Nr. 11, S. 267 f.]

Schiffsunfälle in der Binnenschifffahrt insgesamt		Geschäftsverlauf Flussskasko-Versicherung						
Jahr	Stückzahl	Jahr	Stand	Prämieneinnahmen i. TDM	Schaden ab 100.000 DM			
					Schadenquote	Stückzahl	Schadenssumme	
							in Mio. DM	in v. H. d. Präm.
1973	2.302	1973	31.12.1974	45.123	85,4	29	8,7	19,3
1974	2.055	1974	31.12.1975	44.429	84,9	21	9,5	21,4
1975	1.665	1975	31.12.1976	42.651	91,3	9	7,9	18,5
1976	1.800	1976	31.12.1977	42.515	102,5	5	5,6	13,2

Bis 1977 wies die deutsche Flussskasko-Versicherung bei den Großschäden ab 100.000 DM sowohl stückzahlmäßig als auch in der absoluten Schadensumme eine rückläufige Tendenz auf. Im gleichen Zeitraum war aufgrund der ungünstigen Auftragslage der deutschen Binnenwerften ein nur geringfügiger Anstieg der Reparaturpreise zu beobachten. Der parallel dazu verlaufende Anstieg der Schadenquote bewies, dass die verlustbringende Ertragslage in der Flußkasko-Versicherung "[...] *ausschließlich auf den ruinösen Prämienwettbewerb zurückzuführen*" war.<sup>88</sup>

Die „Interessengemeinschaft Flußkasko-Versicherung“ wurde am 23. Juni 1976 nach 13 jährigem vergeblichen Bemühen um eine durchgreifende Sanierung des Geschäfts durch Beschluß der Mitgliederversammlung aufgelöst. Das Bundeskartellamt sah bis zum Zeitpunkt der Auflösung keinen Anlass, im Wege der Missbrauchsaufsicht nach §102 GWB einzuschreiten

<sup>86</sup> Vgl. dazu GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1962/63, abgeschlossen am 1. September 1963, Köln 1963, S. 29, S. 86 f.

<sup>87</sup> GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1964/65, abgeschlossen am 1. September 1965, Köln 1965, S. 90.

<sup>88</sup> LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303, hier: Nr. 11, S. 267 f.

## 5.6. Bewertung der tatsächlichen Auswirkungen der Liberalisierung

Entgegen den in den Anfangsjahren der Europäischen Gemeinschaft häufig geäußerten Zweifeln an der Zweckmäßigkeit oder Notwendigkeit eines gemeinsamen Versicherungsmarktes<sup>89</sup>, findet spätestens seit den 80er Jahren die Verwirklichung transnationaler Integration in Form eines Binnenmarkts sowie, – damit einhergehend – die weitgehende Auflösung nationaler Akkumulations- und Regulationszusammenhänge in Zusammenhang mit der weltweiten Deregulierung im Infrastruktur- (Transport-) und Dienstleistungssektor als Voraussetzung internationaler Wettbewerbsfähigkeit allgemeine Anerkennung. Das Verbot jeglicher Diskriminierung und die Schaffung koordinierter und weitestgehend harmonisierter Zulassungsvoraussetzungen (insbesondere durch die speziellen Solvabilitätsnormen) beseitigten auf Grundlage der Richtlinien der ersten Generation aus den Jahren 1973 (Schaden-Direktversicherung) bzw. 1979 (Lebens-Direktversicherung) die rechtlichen Barrieren beim Marktzutritt innerhalb der Mitgliedsstaaten. Dabei stellt sich jedoch im nachhinein die berechtigte Frage, **was zunächst die Transformation der Richtlinien zur Niederlassungsfreiheit in nationales Recht auf einzelnen Märkten der EG konkret bewirkte**. Tatsächlich waren z. B. in Deutschland vor Verwirklichung der vollständigen Dienstleistungsfreiheit bis Ende der 80er Jahre im Bereich der Schadenversicherung kaum merkliche Verschiebungen bei den Marktanteilen einheimischer und ausländischer Anbieter festzustellen. Die Zahl der registrierten Niederlassungen ausländischer VU stieg zwar 1976 nach Einführung der Niederlassungsfreiheit sprunghaft an; dabei handelte es sich jedoch überwiegend um Transportversicherer, die sich bereits zuvor in der Bundesrepublik in dieser Sparte betätigt hatten, und die nun unter die Aufsichtspflicht fielen. Der Marktanteil aller Niederlassungen ausländischer Versicherungsunternehmen in der Bundesrepublik stieg im Unfall- und Schadengeschäft von 5,1 Prozent im Jahre 1975 auf 5,2 Prozent im Jahre 1988. Gesellschaften aus anderen EG-Staaten erzielten gerade einmal einen Gesamtanteil von 0,8 Prozent. Selbst unter Miteinbeziehung der Marktanteile von VU, die sich mehrheitlich in Besitz ausländischer Versicherungskonzerne befanden, zeigten sich nur geringfügige Veränderungen.<sup>90</sup>

### BEWERTUNG DER TATSÄCHLICHEN AUSWIRKUNGEN DER LIBERALISIERUNG

#### 5.6.1. Erfolge des Liberalisierungsprozesses im nicht-industriellen Versicherungssektor: das ernüchternde Resümee Anfang des neuen Jahrtausends

2002 – mehr als sieben Jahre nach Verabschiedung der dritten Richtlinien-Generation zur vollständigen Beseitigung der Beschränkungen im grenzüberschreitenden Versicherungs-Dienstleistungsverkehr innerhalb der EU – wurde dem Erfolg des Liberalisierungsprozesses im nicht-industriellen Bereich, gemessen an seinen praktischen Auswirkungen, in einer Studie der Autoren BECKMANN / EPPENDORFER / NEIMKE<sup>91</sup> ein eher ernüchterndes Zeugnis ausgestellt.<sup>92</sup> Weder konnten die bei der Abwicklung

<sup>89</sup> Vgl. dazu z. B. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 17 (1962), Nr. 21 vom 1. November, S. 791; VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 22 vom 15. November, S. 838-842 [„Wie stellt sich der Gemeinsame Markt im Oktober 1963 für die Versicherungswirtschaft dar?“ / Bericht von Martin Herzog, München].

<sup>90</sup> Vgl. KARTEN, WALTER: Die Öffnung der Versicherungsmärkte in der Europäischen Gemeinschaft und mögliche Marktschranken, in: Die Entwicklung der modernen Versicherungswissenschaft. Festschrift zum 60. Geburtstag von Prof. K. Mizushima, Tokyo 1991, S. 433-451, hier: S. 436.

<sup>91</sup> Vgl. BECKMANN, RAINER / EPPENDORFER, CARSTEN / NEIMKE, MARKUS: Financial Integration Within the European Union: Towards a Single Market for Insurance, in: PAOLO CECCHINI / FRIEDRICH HEINEMANN / MATHIAS JOPP (Eds.): The Incomplete European Market for Financial Services (ZEW Economic Studies, Vol. 19), Heidelberg u. a. 2003, S. 1-29.

<sup>92</sup> Vgl. ferner bereits im Jahre 1999: BECKMANN, ROLAND MICHAEL: Auswirkungen des EG-Rechts auf das Versicherungsvertragsrecht [Überarbeitete Fassung eines Vortrags, gehalten am 23.3.1999 auf der Tagung „Das Recht der Europäischen Union (Zivilrecht)“ der Deutschen Richterakademie in Trier], Abs. VIII. (Schlußbetrachtung), Saarbrücker Bibliothek (<http://www.jura.uni-sb.de/projekte/Bibliothek/>), URL: <http://www.jura.uni-sb.de/projekte/Bibliothek/texte/Beckmann.html> [Stand: 27.02.2007]: „Eine andere Frage ist, ob sich die Erwartungen, die an die Verwirklichung des Binnenmarktes geknüpft waren, tatsächlich erfüllt haben. Während Skeptiker die mit der Verwirklichung des Versicherungsbinnenmarktes eingetretenen Veränderungen für wenig revolutionär erachtet hatten, hatten andere hiermit den Beginn einer neuen Epoche im Versicherungswesen verbunden. Analysiert man bisher ergangene Stellungnahmen, so dürften sich - jedenfalls aus Sicht der Versicherungskunden - keine gravierenden Veränderungen eingestellt haben. Sicherlich gibt es beispielsweise im Kfz-Bereich in jüngerer Zeit Veränderungen, etwa infolge der Neuordnung der Tarifgruppen. Gleichwohl kann von revolutionären Veränderungen (noch) keine Rede sein.“ [Hervorheb.: K. U.]

grenzüberschreitenden Transaktionen aufgrund der einzelstaatlichen Bestimmungen bestehenden Hindernisse als vollständig beseitigt bezeichnet werden, noch erlangte der Abschluss von Versicherungsverträgen direkt über die Grenzen hinweg jene Bedeutung, die angesichts des bereits seit Jahrzehnten andauernden Liberalisierungsprozesses zu erwarten gewesen wäre.<sup>93</sup>

Bemerkenswerter Weise kam es im internationalen Vergleich zu keiner grundlegenden Veränderung der einzelstaatlichen Charakteristika bzgl. ihrer individuellen Offenheit. In Ländern wie Großbritannien oder den Niederlanden, die bereits vor der Umsetzung der dritten Richtliniengeneration einen relativ hohen Grad internationaler Durchdringung ihres (Schaden-) Versicherungsmarktes aufwiesen, stieg nach der vollständigen Liberalisierung das Ausmaß der Partizipation ausländischer VU weiter an. Deutschland, dass vorher eine strikte aufsichtsrechtliche Kontrolle über die Versicherungsunternehmen ausübte, wies gemessen an der Größe seines nationalen Marktvolumens eine eher geringe Beteiligung ausländischer Unternehmen auf.<sup>94</sup>

Aufgrund der weiterhin bestehenden spezifischen Regulierungspraxis einzelner Länder, die in erster Linie darauf abzielte, bestimmte Marktsegmente vor einer zunehmenden Ausweitung grenzüberschreitender Transaktionen und damit vor den Auswirkungen eines ungehinderten internationalen Wettbewerbs zu schützen, kann bislang von der Verwirklichung eines wirklich einheitlichen und v. a. schrankenlosen Binnenmarktes nicht die Rede sein. Zwar ist eine Zunahme des relativen Integrationsgrades des binneneuropäischen Versicherungsmarktes statistisch nachweisbar<sup>95</sup> (gegenüber den eher stagnierenden Zugewinnen im Schaden-Versicherungsgeschäft insgesamt erreichten die über Niederlassungen und Agenturen ausländischer VU innerhalb der EU abgeschlossenen Transaktionen der Nicht-Leben-Sparten einschließlich der Versicherung industrieller Risiken Ende der 90er Jahre zeitweise jährliche Zuwachsraten von durchschnittlich 12 Prozent<sup>96</sup>), doch hielten zu Beginn des neuen Jahrtausends Unternehmen, die ihr Betätigungsfeld innerhalb nationaler oder regionaler Grenzen beschränkten, und nicht Teil eines europaweit operierenden Versicherungskonzerns waren, einen erheblichen Anteil des Gesamtgeschäfts, der 2001 im EU-Durchschnitt bei etwa 55 Prozent lag.<sup>97</sup>

Folgende prinzipiellen **Ergebnisse** waren 2002 in Hinsicht auf den **Status quo der Jahre 1997-1999 im grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs innerhalb der europäischen Binnenmarkts** zu konstatieren<sup>98</sup>:

- a) Die Marktbeteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen erfolgte in erster Linie über Unternehmenszusammenschlüsse und Akquisitionen;
- b) Das Geschäft über Niederlassungen und Agenturen spielte nur eine untergeordnete Rolle, zumeist in Zusammenhang mit Marktzutrittsstrategien;
- c) Die Marktanteile aus dem Ausland kontrollierter Unternehmen vergrößerten sich in den 90er Jahren erheblich, insbesondere in den Jahren 1999-2001;

<sup>93</sup> Der Anteil direkten grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts (Zeichnung ausländischer Risiken durch im Inland ansässige Geschäftseinheiten ohne Berücksichtigung der Beitragseinnahmen von Zweigstellen im Ausland) belief sich nach Untersuchungen der SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT 1999 weltweit auf nicht mehr als 1,9 Prozent in der Nichtlebenversicherung. Absolut gesehen dominierte angebotsseitig (erwartungsgemäß) der Londoner Versicherungsmarkt, auf den mit schätzungsweise 12.430 Mio. USD fast 72 Prozent von weltweit insgesamt 17.359 Mio. USD Nichtlebenversicherungsprämien im direkt grenzüberschreitenden Geschäft entfielen. Auf einigen der bedeutendsten EU-Versicherungsteilmärkte spielte das direkt grenzüberschreitend abgeschlossene Versicherungsgeschäft, gemessen an den Gesamtbeitragseinnahmen der Nichtlebenversicherung, eine fast schon als verschwindend gering zu bezeichnende Rolle, so v. a. in der Bundesrepublik Deutschland (1,5 Prozent Marktanteil), in Frankreich (2,7 Prozent) und in Italien (0,6 Prozent). Vgl. SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Swiss Re Sigma Nr. 9 / 2000: Assekuranz Global 1999: Höhenflug in der Lebensversicherung, Zürich 2000, S. 5.

<sup>94</sup> Vgl. BECKMANN, RAINER / EPPENDORFER, CARSTEN / NEIMKE, MARKUS: Financial Integration Within the European Union: Towards a Single Market for Insurance, in: PAOLO CECCHINI / FRIEDRICH HEINEMANN / MATHIAS JOPP (Eds.): The Incomplete European Market for Financial Services (ZEW Economic Studies, Vol. 19), Heidelberg u. a. 2003, S. 1-29, hier: S. 12 f.

<sup>95</sup> Vgl. ebd., S. 8-13. Die von BECKMANN / EPPENDORFER / NEIMKE zu Grunde gelegten Daten basierten prinzipiell auf den Veröffentlichungen des OECD Insurance Statistics Year Book. Aufgrund der Tatsache, dass die von den jeweiligen nationalen Aufsichtsbehörden an die OECD weitergeleiteten Daten seit 1995 größtenteils die Beitragseinnahmen aus dem grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr der in EU-Ländern ansässigen VU innerhalb des Binnenmarktgebiets nicht mehr als Auslandsgeschäft ausweisen, fanden die zur Ermittlung von Marktanteilen benutzten Zahlen Verwendung nur unter Vorbehalt und wurden so weit wie möglich durch zusätzliche Daten verschiedener europäischer Aufsichtsbehörden und der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft ergänzt; vgl. ebd., S. 8.

<sup>96</sup> Vgl. ebd., S. 10 f.

<sup>97</sup> Vgl. ebd., S. 19.

<sup>98</sup> Vgl. ebd., S. 17 f.

- d) Die Marktanteile der Niederlassungen von VU aus Drittländern überstiegen die Marktanteile der Niederlassungen von Versicherern aus EU-Mitgliedsländern;
- e) Der Nicht-Leben-Sektor wies gegenüber der Lebensversicherung einen höheren Offenheitsgrad auf; der relative Unterschied zwischen beiden Geschäftsfeldern war bei den Niederlassungen der aus EU-Mitgliedsstaaten stammenden Versicherer am deutlichsten zu erkennen.

Leider nahm die von BECKMANN / EPPENDORFER / NEIMKE vorgelegte Studie bei der Formulierung ihrer Ergebnisse keine ausdrückliche Unterscheidung zwischen dem Industrieversicherungssektor und dem „Massengeschäft“ vor (was anhand der verwendeten Daten der OECD auch nicht möglich gewesen wäre). Tatsächlich besitzen die erwähnten Beschränkungen des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts für den Industriesektor so gut wie keine Bedeutung. Daneben muss die im Gründungsvertrag der Europäischen Gemeinschaft ausdrücklich festgehaltene Vorrangstellung der Liberalisierung von Dienstleistungen, die in direktem Zusammenhang mit dem freien Warenverkehr stehen<sup>99</sup> (hier ist in erster Linie die Versicherung von Warentransporten zu nennen) bereits seit den 50er Jahren als weitgehend verwirklicht bezeichnet werden. Wesentliche Forderungen, die an eine für den gemeinsamen Markt wirksame, und nicht durch einzelstaatliche Beschränkungen behinderte Transportversicherung zu stellen waren, sind also lange vor der schrittweisen Öffnung der Märkte erfüllt gewesen.<sup>100</sup> Einen gegenüber den Bestimmungen des EWG-Vertrags besonders drastischen Fall von absichtlicher Wettbewerbsverzerrung stellt die gemeinschaftliche Vereinbarung von wettbewerbsbeschränkenden Maßnahmen über mehrere Ländergrenzen hinweg dar, wie sie Anfang der 50er Jahre von den Transportversicherungsverbänden der Rheinanaliegerstaaten unter koordinierender Beteiligung des Inland Hull Committee des ITVV in der Flussskaskoversicherung beschlossen wurde. Die eklatant der Liberalisierungsabsicht des EWG-Vertrages zuwiderlaufenden Abmachungen der Transportversicherer, deren Ziel es war, eine weitmöglichste Abschließung der einzelstaatlichen Marktgebiete zu erreichen und auf diesem Wege ein bestimmtes, vom jeweiligen Verband als gerechtfertigt angesehenes Tarifniveau zu erzwingen, wurden aufgrund ihrer Unvereinbarkeit mit den Artikeln 85 und 86 des Vertragswerks von Seiten der Unternehmen bereits im Vorfeld der ersten Durchführungsverordnung fallengelassen.

#### BEWERTUNG DER TATSÄCHLICHEN AUSWIRKUNGEN DER LIBERALISIERUNG

### **5.6.2. Der Status quo nach erfolgter Liberalisierung im Unternehmensversicherungsbereich: der Abschlussbericht der Kommission zur Untersuchung der Unternehmensversicherung vom September 2007**

Eine im Juni 2005 von der Europäischen Kommission eingeleitete Untersuchung zu Versicherungsprodukten und Versicherungsdienstleistungen für Unternehmen, die darauf abzielte, den Sektor der Unternehmensversicherung auf restriktive Praktiken oder Wettbewerbsverzerrungen hin zu überprüfen, die unter Artikel 81 oder 82 des EWG-Vertrags fallen könnten, veröffentlichte im September 2007 ihren Abschlussbericht.

Der Untersuchungsabschlussbericht unterstrich deutlich, dass dem industriellen Versicherungssektor sowohl für große als auch für kleine Unternehmen in der gesamten EU essentielle Bedeutung beizumessen sei, da die Möglichkeit, bestimmte Risiken zu versichern, von den Unternehmen bei der Verwirklichung bestimmter Geschäftsmodelle als der ausschlaggebende Faktor angesehen wurde:

*„Viele der international wichtigsten und symbolträchtigsten Branchen, wie die Luftfahrt und die Schifffahrt bis hin zu den wichtigsten Immobilienentwicklungen, können ohne Versicherungen nicht funktionieren. Wenn die Versicherungsmärkte keine Kapazität haben, um Risiken zu versichern, hat*

<sup>99</sup> Vgl. KONSOLIDIERTE FASSUNG DES VERTRAGS ZUR GRÜNDUNG DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFT vom 25. März 1957 (EG-Vertrag; Stand: 24.12.2002), Amtsblatt der Europäischen Gemeinschaften C 325/33; Artikel 52 (ex-Art. 63), Abs. 2: „Bei den [...] genannten Richtlinien sind im allgemeinen mit Vorrang diejenigen Dienstleistungen zu berücksichtigen, welche die Produktionskosten unmittelbar beeinflussen oder deren Liberalisierung zur Förderung des Warenverkehrs beiträgt.“ [Hervorheb.: K. U.]

<sup>100</sup> Vgl. FREY, EMIL: Problem der Versicherungswirtschaft in der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft (EWG), in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 15 (1960), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 99-107, hier: S. 101.



*dies eine Anstosswirkung auf die gesamte Wirtschaft. Die EU-Versicherer erhalten jedes Jahr 375 Mrd. € an Nichtlebensversicherungsprämien. Die europäischen Versicherer und Rückversicherer sind ebenfalls auf den internationalen Märkten sehr aktiv und sind Großinvestoren auf den Kapitalmärkten. Deshalb ist das wettbewerbsfähige Funktionieren dieser Branche nicht nur für die Versicherungsbranche als solche, sondern auch für die Gesamtwirtschaft ausschlaggebend.“<sup>101</sup>*

Weiterhin konnte die Kommission wichtige qualitative Aussagen zur internationalen Durchdringung der (liberalisierten) einzelstaatlich abgrenzbaren Märkte für Industrieversicherungsrisiken vornehmen. Dabei erschien der Erstversicherungsmarkt für Unternehmensrisiken als in hohem Maße an nationale Grenzen gebunden. Die Versicherung von Großrisiken bzw. der Deckungsbedarf industrieller Großkunden wurde allerdings ausdrücklich von dieser Feststellung ausgenommen.

***„Mit Ausnahme der Großkunden und –risiken tendieren die Primärversicherungsmärkte dazu, sich eher auf das nationale Betätigungsfeld zu beschränken, auch wenn sie in erster Linie von konsolidierten multinationalen Versicherungsgruppen bedient werden. Dies hat eine Vielzahl von Gründen. Der Wichtigste ist wahrscheinlich die Tatsache, dass Versicherungsverträge im Rahmen des allgemeinen nationalen Vertragsrechts sowie auch des spezifischen Versicherungsrechts unterzeichnet werden und diesem unterliegen, und dass Haftungsfragen ebenfalls im Rahmen des nationalen Rechts erwachsen, das von einer Rechtsprechung zur anderen erheblich variieren kann. Darüber hinaus bedarf es einer gewissen Form von lokaler Präsenz, die oftmals für den Vertrieb, immer aber für die Schadenregulierung erforderlich ist, und Sprachfragen können ebenfalls eine Rolle spielen. Von daher ist es nur natürlich, die Marktorganisation als verschieden, auf den nationalen Markt ausgerichtet zu charakterisieren, und in vielen Fällen die Möglichkeit eines Wettbewerbsdrucks von seiten grenzübergreifender Dienstleister auszuschließen, die keinen tatsächlichen Marktzugang haben. Der Modus für den Marktzugang von Versicherern zu neuen Märkten bestand bislang üblicherweise im Erwerb einer lokalen Gesellschaft, die eine Tochtergesellschaft oder (in einigen wenigen Fällen) eine Zweigniederlassung des Erwerbers wurde. Folglich tendieren die nationalen Märkte dazu, relativ konzentriert zu sein, insbesondere in den wichtigsten Risikokategorien.“<sup>102</sup>***

Diese Aussagen weisen deutlich darauf hin, dass

- a) unmittelbare oder maklervermittelte Direktplatzierungen über die Grenzen hinweg ohne Inanspruchnahme der auf dem jeweiligen nationalen Teilmarkt über direkten Marktzugang verfügenden in- und ausländischen VU in der Unternehmensversicherung mit Ausnahme von Großrisiken tendenziell in der Minderzahl sind, und dass
- b) die im Bereich der Großrisiken anzusiedelnden Sparten der Transport- und Industrie-Feuerversicherung zum überwiegenden Teil nicht nur in Form von Rückversicherungen sondern auch als Direktplatzierungen über die nationalen Grenzen der EU-Mitgliedsstaaten (und darüber hinaus) versichert werden.

---

<sup>101</sup> KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN: Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss sowie den Ausschuss der Regionen: Untersuchung der Unternehmensversicherungen gemäß Artikel 17 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 (Abschlussbericht), Brüssel, den 25.9.2007 [KOM (2007) 556 endgültig], {SEK (2007) 1231}, 1. [Einleitung]}, Abs. 4 [= S. 2 f.], Online-Ressource als Download unter: Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, PreLex: Werdegang der interinstitutionellen Verfahren: COM (2007) 556, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0556:FIN:DE:PDF> [Stand: 27.05.2008].

<sup>102</sup> KOMMISSION DER EUROPÄISCHEN GEMEINSCHAFTEN: Mitteilung der Kommission an das Europäische Parlament, den Rat, den Europäischen Wirtschafts- und Sozialausschuss sowie den Ausschuss der Regionen: Untersuchung der Unternehmensversicherungen gemäß Artikel 17 der Verordnung (EG) Nr. 1/2003 (Abschlussbericht), Brüssel, den 25.9.2007 [KOM (2007) 556 endgültig], {SEK (2007) 1231}, 1. [Einleitung], Abs. 5 [= S.3], Online-Ressource als Download unter: Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, PreLex: Werdegang der interinstitutionellen Verfahren: COM (2007) 556, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=COM:2007:0556:FIN:DE:PDF> [Stand: 27.05.2008]. [Hervorheb.: K. U.]

## 6. Transportversicherung und Außenwirtschaftsprotektionismus

FOREIGN TRADE PROTECTIONISM AND MARINE INSURANCE

### 6.1. Außenwirtschaftsprotektionismus und Versicherung im 19. Jahrhundert

FOREIGN TRADE PROTECTIONISM AND INTERNATIONAL INSURANCE BUSINESS IN THE 19<sup>TH</sup> CENTURY

Legislative Beschränkungen des Marktzugangs für Transportversicherungsunternehmen bestanden am **Ende des 19. Jahrhunderts** nur in wenigen Ländern. Die überwiegende Zahl der bedeutenden Seefahrtsnationen erachtete es nicht als notwendig, durch Errichtung von Marktschranken künstlich räumliche Präferenzen für die inländischen Versicherer zu schaffen.

Dennoch regte sich bereits vor der Jahrhundertwende in bemerkenswertem Maße der Wille kleinerer Staaten, v. a. in **Südamerika**, ihre erst noch im Entstehen begriffenen Versicherungsmärkte und die zumeist jungen einheimischen Gesellschaften durch protektionistische Maßnahmen zu schützen oder sich aus fiskalischen Interessen heraus an den fremden Unternehmen schadlos zu halten. Dabei ist allerdings zu betonen, dass das Bild der in den Quellen oftmals als unverhältnismäßige Härten bezeichneten Einschränkungen, denen das Geschäft fremder (besonders auf den jeweiligen Märkten bereits etablierter europäischer und nordamerikanischer) VU unterworfen wurde, seine Kontraststärke erst vor dem Hintergrund der dort vorher vielfach vollständigen Unbeschränktheit des Versicherungsgeschäfts erhält. Während man die Erfüllung von Mindestanforderungen an die Solvabilität (Mindestkapitalausstattung) der Unternehmen in (West- und Mittel-) Europa als Standard im Interesse der Versicherungsnehmer im allgemeinen akzeptierte, betrachtete man gleichzeitig solche Forderungen als unbillige protektionistische Behinderungen des freien Handels, wenn sie von Staaten aufgestellt wurden, deren Versicherungsmärkte vormals von den eigenen (in aller Regel betriebswirtschaftlich weit überlegenen und deshalb mit Wettbewerbsvorteil arbeitenden) VU aufgrund nichtexistierender rechtsverbindlicher Regulative dominiert wurden.

Die Einführung oder Verschärfung aufsichtsrechtlicher Bestimmungen wurde als staatliche Einmischung zum Schutz der einheimischen Versicherungsnehmer und -nehmerinnen teils ganz nach europäischem Vorbild begründet. Die betriebstechnische Überlegenheit der Fremden und die daraus resultierenden Wettbewerbsnachteile für die erst im Entstehen begriffenen einheimischen Anbieter (Mangel an Betriebskapital und qualifiziertem technischem Personal) legitimierte im Einzelfall eine gezielt vorangetriebene Benachteiligung ausländischer VU.

In qualitativer Hinsicht sind die während des letzten Drittels des 19. Jahrhunderts in einigen Ländern ergriffenen gesetzlichen Maßnahmen folglich teils deutlich von den **während der 20er und 30er Jahre einsetzenden Abschottungsbewegungen**<sup>1</sup> zu unterscheiden, da sie in aller Regel nicht von vornherein auf eine *vollständige Beseitigung des ausländischen Einflusses* (z. B. im Bereich der Rückversicherung) abzielten.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Für die 1920er und 1930er Jahre kann die Zunahme von Schranken im zwischenstaatlichen Versicherungsverkehr anhand einer Vielzahl von Beispielen aufgezeigt werden, vgl. dazu eingehender KAP. 8., Abschn. 17., S. 281 ff. Dabei ist allerdings mit Blick auf die *Gesamtheit* der restriktive Maßnahmen ergreifenden Länder erneut deutlich zu unterscheiden zwischen

- a) solchen regulatorischen Eingriffen, die z. B. in Form eines VAG die Niederlassungsfreiheit und den Geschäftsbetrieb fremder VU indirekt beschränkten, indem sie bestimmte Auflagen zur Rechtsform oder Kapitalausstattung machten, deren Zweckbestimmung ausdrücklich zur Vermeidung von Nachteilen für den einzelnen Versicherungsnehmer gedacht war, und
- b) regulatorischen Eingriffen zur gezielten Beseitigung geschäftlicher Benachteiligungen einheimischer VU gegenüber ausländischen Wettbewerbern oder zur Eindämmung des Devisenabflusses durch Versicherungsnahme bei fremden Gesellschaften, Versicherung von im Außenhandel beförderter Güter im Ausland, etc.

<sup>2</sup> Eine ausschlaggebende Rolle spielte vielmehr, dass z. B. Kautionsforderungen oder vorgeschriebene Mindestreserven dazu führen konnten, dass sich das Geschäft auf dem betreffenden Auslandsmarkt für einen nur in geringem Umfang tätigen Transportversicherer schlicht nicht mehr lohnte, d. h. das erzielbare Geschäftsvolumen in keinem betriebswirtschaftlich vernünftigen Verhältnis zur Höhe der aufzubringenden Kautions stand. Entsprechende Bestimmungen führten nach Einführung eines VAG beispielsweise in Japan 1903 zum Rückzug von mehr als der Hälfte der bis zu diesem Zeitpunkt dort tätigen ausländischen Gesellschaften; vgl. dazu auch KAP. 10.12., Abschn. 4.1., S. 708 ff.

Trotzdem scheuten sich einige Länder nicht, fremde Versicherungsgesellschaften offen zu benachteiligen. So beabsichtigte man beispielsweise in **Chile** bereits Ende der 1880er Jahre die ausländischen Versicherer strengen Depotvorschriften zu unterstellen.<sup>3</sup> Nach mehreren Jahren vergeblicher Versuche setzte die chilenische Regierung 1904 schließlich ein Versicherungsgesetz durch, das die Versicherungsgesellschaften je nach Größe der ihnen zur Verfügung stehenden Mittel bzw. der von ihnen in Chile betriebenen Geschäftszweige zur Stellung unterschiedlicher Depotvolumina zwang.<sup>4</sup> Betroffen waren u. a. auch elf deutsche Unternehmen, darunter die *Preußische National* und die *Norddeutsche*, die in Chile sowohl das Feuer- als auch das Seegeschäft betrieben, sowie die dort lediglich im Seeversicherungsgeschäft arbeitende *Oberrheinische* in Mannheim, die *Dresdener* und der *Deutsche Lloyd*.<sup>5</sup>

In **Brasilien** erhöhte der Staat im Jahre 1900 die Besteuerung der von auswärtigen Gesellschaften ausgestellten Transportversicherungspolice von acht auf 15 Prozent der gezahlten Prämiensumme.<sup>6</sup> Zwischen 1900 und 1904 bemühte sich die Deputiertenkammer in Rio sogar, schrittweise eine Versicherungssteuer in Höhe von bis zu 25 Prozent der Prämien auf Waren zu erheben, die im Ausland versichert und nach Brasilien eingeführt wurden.<sup>7</sup> Seit 1901 waren alle in- und ausländischen Versicherungsunternehmen der Aufsicht einer besonderen Behörde unterstellt, deren Kosten sie selbst zu tragen hatten. Fremde Transportversicherer konnten fortan eine Betriebsgenehmigung nur unter Nachweis der vorgeschriebenen Sicherheiten erlangen und mussten eine beträchtliche Summe in bar oder staatlichen Anleihen hinterlegen. Ferner waren eine Hauptagentur in Rio de Janeiro, bei Bedarf weitere Agenturen in einzelnen Bundesstaaten zu errichten, und die übernommenen Risiken durften 20 Prozent des in Brasilien realisierten Firmenvermögens nicht übersteigen.<sup>8</sup> Auch in anderen südamerikanischen Staaten sahen sich die ausländischen Gesellschaften mit vergleichbaren Vorschriften zur Kautionsstellung oder hohen Steuerforderungen konfrontiert.<sup>9</sup> Besonders betroffen waren die vormalig in einigen Ländern Lateinamerikas stark vertretenen US-amerikanischen Lebensversicherer<sup>10</sup> und britische Feuerversicherungsgesellschaften<sup>11</sup>. Allerdings zogen sich nicht alle ausländischen Versicherungsunternehmen zurück. Sie überließen einheimischen Firmen nicht völlig das Terrain, sondern passten sich den veränderten Bedingungen an oder fanden Gelegenheit, die von Konkurrenten gelassenen Lücken zu nutzen<sup>12</sup>.

<sup>3</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 13 (1889), Nr. 32 vom 19. August, S. 412: „Hinsichtlich der fremden Actien-Versicherungs-Gesellschaften, welche in Chile durch von der Regierung anerkannte oder nicht anerkannte Agenten ihre Geschäfte betreiben, ist es offenbar angemessen, Maassnahmen zu dem Zweck zu treffen, dass ihre Unternehmungen im Lande von den erforderlichen Garantien umgeben seien, welche unabweisbar nothwendig sind, um ihren Credit zu befestigen, und um die für ihre Operationen nach dem Gesetze auf sie fallende persönliche Verantwortlichkeit durch Vermögensobjekte zu verstärken, welche für die in Chile getroffenen Entscheidungen eintreten sollen.“

<sup>4</sup> Auf die Seeversicherung beschränkte VU waren demgemäss zur Stellung vergleichsweise moderater Kautionen verpflichtet (50.000 chil. Dollar; das Anlagevermögen von Feuerversicherern war demgegenüber auf 200.000 bzw. 300.000 Dollar festgeschrieben). Ferner legte das Gesetz die jährlich zu entrichtende Steuersumme fest, wobei die im Lande tätigen Seeversicherung-Gesellschaften allerdings mit dem höchsten Steuersatz (5.000 chilenische Dollar) bedacht wurden. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 26 (1905), III. Teil, S. 388.

<sup>5</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III. Teil, S. 444.

<sup>6</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 24 (1903), III. Teil, S. 440.

<sup>7</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 28 (1904), Nr. 9 vom 2. März, S. 91. Die steuerliche Benachteiligung ausländischer Unternehmen stellt noch heute eine der verbreitetsten Formen des Wirtschaftsprotektionismus dar. So beschäftigte z. B. erst jüngst die diskriminierende Besteuerung ausländischer Finanzinstitute in Portugal die Europäische Kommission: vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission: Press Release Nr. IP/06/42 vom 16. Januar 2006: Kommission fordert Abschaffung der diskriminierenden Besteuerung ausländischer Banken in Portugal, URL: <http://europa.eu/rapid/pressReleasesAction.do?reference=IP/06/42&format=HTML&aged=0&language=DE&guiLanguage=en> [Stand: 14.06.2008].

<sup>8</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III. Teil, S. 440 f.

<sup>9</sup> Beispiele für die Einführung oder Verschärfung diskriminierender Gesetze gegenüber ausländischen Versicherungsgesellschaften finden sich z. B. in Peru 1895, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 21 (1897), Nr. 18 vom 4. Mai, S. 248; in Argentinien 1896, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 10 vom 8. März, S. 122; in Argentinien abermals 1898, vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III. Teil, S. 442; in Peru abermals 1901, vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 24 (1903), III. Teil, S. 441 f.; in Bolivien 1904, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 33 (1909), Nr. 34 vom 1. September, S. 428.

<sup>10</sup> Vgl. z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 24 vom 19. Juni, S. 347; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 29 (1905), Nr. 13 vom 29. März, S. 147.

<sup>11</sup> Zu der bereits seit 1875 bestehenden Diskriminierung britischer Feuerversicherer in Argentinien, die in vergleichbarem Maße auch die dort ansässigen ausländischen See- und Transportversicherungsgesellschaften betraf, vgl. JONES, CHARLES A.: Competition and structural change in the Buenos Aires fire insurance market: the local board of agents, 1875-1921, in: OLIVER M. WESTALL (Ed.): The historian and the business of insurance, Manchester [u. a.] 1984, S. 114-129, hier 125 f.

<sup>12</sup> Vgl. z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 24 vom 19. Juni, S. 347.

## 6.2. Ursachen für den Protektionismus: der Einfluss britischen und U.S.-amerikanischen Kapitals in Lateinamerika

MAIN CAUSES OF PROTECTIONISM: BRITISH AND U.S.-AMERICAN CAPITAL INVESTMENT IN LATIN AMERICA

Ursächlich ist der Protektionismus der südamerikanischen Staaten als Abwehrreflex auf die am Ende des 19. Jahrhunderts vielfach erdrückende Vormachtstellung britischer Versicherungsunternehmen zu interpretieren. Die Exportabhängigkeit der südamerikanischen Märkte von Europa, ihre gleichzeitige Überschwemmung mit europäischen Produkten und der Zustrom europäischer Einwanderer, nicht zuletzt aber auch die Dominanz britischer Interessen im transatlantischen Handel bildeten die Grundlage für ein einträgliches Geschäft, zumal die wenigsten Staaten Lateinamerikas fremden Versicherungsgesellschaften größere gesetzliche Beschränkungen auferlegten. Die institutionellen Voraussetzungen zur Schaffung verbindlicher Anlage- und Publikationsvorschriften oder Regeln zur Stellung von Kautionen konnten von der Mehrzahl der südamerikanischen Länder erst mit dem Erreichen einer gewissen politischen Stabilität gegen Ende des Jahrhunderts verwirklicht werden. Eigenständige Versicherungsgesetzgebungen, die nicht nur die steigende Nachfrage der eigenen Bevölkerung nach Versicherungsschutz spiegelten, sondern ebenso als Zeichen nationalstaatlicher Souveränität zu verstehen waren, verbanden sich dabei mit protektionistischen Bestrebungen, mit denen in erster Linie das Ziel verfolgt wurde, den durch die Vormachtstellung der ausländischen Versicherer verursachten Abfluss von Devisen zu stoppen, die Staatseinnahmen zu erhöhen und der wettbewerbsseitig unterlegenen einheimischen Versicherungsindustrie Entwicklungspotenzial zu verschaffen.<sup>13</sup>

Die Vorrangstellung britischer Interessen sorgte in den lateinamerikanischen Staaten nahezu durchgehend dafür, dass englische Companies und natürlich LLOYD'S sowohl bei der Versicherung von Transportmitteln als auch im Cargo-Geschäft eine exponierte Stellung innehatten. So erklärt sich die Marktmacht englischer See- und Transportversicherer z. B. in Argentinien aufgrund der Tatsache, dass dort die Organisation für Fluss- und Seetransporte noch in den 1920er Jahren (Wasserfahrzeuge waren neben der Quasi-Monopolstellung des Eisenbahn und bis zum Ausbau des Straßennetzes und dem Anwachsen des nationalen Motorfahrzeugbestandes in den 30er Jahren als wichtigste Verkehrsträger des Landes anzusehen) völlig in den Händen britischer Kapitalgruppen lag.<sup>14</sup>

Trotz des wachsenden Einflusses U.S.-amerikanischen Kapitals in der Region, gelang es kaum, die traditionelle britische Vormachtstellung vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs zu brechen. So verfügten die Briten in den 20er Jahren weiterhin nicht nur über den für den Transport von Exportgütern unabdingbaren Schiffsraum, sondern in London auch über einen der wichtigsten Absatzmärkte (Warenterminbörse).

Investitionen in der Plantagenwirtschaft, die Ausbeutung reicher Kupfer- und Zinnvorkommen, insbesondere aber auch die – in diesem Punkt erneut in Konkurrenz zu britischen Vorstößen in der Region stehende – Suche nach neuen Quellen für Erdöl (die amerikanische Industrie hatte begonnen, im Grunde ihren gesamten feststehenden wie mobilen Maschinenpark auf Erdöl-basierte Brennstoffe umzustellen) ermöglichten schließlich seit dem Ersten Weltkrieg auch nordamerikanischem Kapital eine expansive Durchdringung der lateinamerikanischen Volkswirtschaften. Die gewaltige Expansionskraft U.S.-amerikanischer Investitionen, deren Volumen sich von 1,25 Milliarden Dollar im Jahre 1913 auf 5,6 Milliarden Dollar bei Beginn der Weltwirtschaftskrise 1929 erhöhte<sup>15</sup>, schwand zwar proportional zum Anwachsen der

<sup>13</sup> Vgl. dazu BORSCHIED, PETER / UMBACH, KAI: Zwischen Globalisierung und Protektionismus: die internationale Versicherungswirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2008, H. 1, S.207-226, hier: S. 219.

<sup>14</sup> Vgl. ORTÍZ, RICARDO M.: Grundzüge der ökonomischen Entwicklung Argentiniens seit dem ersten Weltkrieg, in: [o. Hrsg.]: Lateinamerika zwischen Emanzipation und Imperialismus: 1810-1960 (Studien zur Kolonialgeschichte und Geschichte der nationalen und kolonialen Befreiungsbewegung; Bd. 6/7), Berlin 1961, S. 167-210, hier: S. 189.

<sup>15</sup> Vgl. ebd., S. 170.

Krise, allerdings kamen die Kapitalexporte aus den Vereinigten Staaten zwischen 1930 und 1943 keinesfalls völlig zum Erliegen.

Vielmehr brachte die mit der Weltwirtschaftskrise erzwungene vorübergehende Abkehr von Auslandsinvestitionen, besonders aber ein politischer Paradigmenwechsel nach der Wahl von Präsident Roosevelt zum neuen amerikanischen Staatsoberhaupt (März 1933) eine gegenüber den imperialistischen Einflussbestrebungen der 20er Jahre in polit-ökonomischer Hinsicht nur noch höchst vorsichtige Unterstützung der U.S.-Monopole in Südamerika. Hatte zunächst während des Ersten Weltkriegs die Verlagerung monopolkapitalistischer Interessen der U.S.-Industrie aufgrund der Sherman Anti-Trust-Gesetze und die Eröffnung des Panama-Kanals mit dem Versuch einer Ausweitung des bislang auf den Karibikraum beschränkten Hegemonialbereichs der Vereinigten Staaten zu einem aggressiven Wettbewerb mit den in Lateinamerika tonangebenden Briten geführt, so proklamierte man ab 1933 gegenüber den südlichen Nachbarn einen neuen Kurs der „Good Neighbor Policy“, was ab Mitte des Jahrzehnts erneut die rückhaltlose Entfaltung des britischen Kapitals in der Region zur Folge hatte.<sup>16</sup>

#### TRANSPORTVERSICHERUNG UND AUSSENWIRTSCHAFTSPROTEKTIONISMUS

### **6.3. Verstärkte Marktabschließung nach dem zweiten Weltkrieg: „Versicherungs-Protektionismus“ von (nicht nur) Schwellen- und Entwicklungsländern in den 1940er bis 1970er Jahren**

OBSTACLES TO MARKET ENTRY AFTER WWII: 'INSURANCE PROTECTIONISM' OF LESS DEVELOPED AND NEWLY INDUSTRIALIZING COUNTRIES THROUGHOUT THE MIDDLE OF THE 20<sup>TH</sup> CENTURY

*„West and East of the Iron Curtain, the State now decides the direction of the economy: output, imports, exports, income, credit and so on. For more than two decades, beginning soon after the breakdown of the gold standard at the end of 1931, the trade of most countries had been conducted within a framework of official regulations. We became so entangled in these conditions that [...] the adjustments that would be provoked if world markets were again opened freely to competitive trading are so extensive and so drastic that no government could risk them and survive.“<sup>17</sup>*

(S. J. LENGYEL, 1953)

#### **6.3.1. Fortschreitende „Nationalisierung“ einzelstaatlicher Erstversicherungsmärkte und diskriminierende Praktiken in der internationalen Warentransportversicherung**

THE PROGRESS IN NATIONALIZATION OF SINGLE DIRECT MARKETS AND DISCRIMINATING PRACTICES IN INTERNATIONAL CARGO MARINE INSURANCE

Bis heute besteht das Problem des Protektionismus bei der Benachteiligung ausländischer See- und Transportversicherer auf einer ganzen Anzahl von Versicherungsmärkten fort. So zählte beispielsweise eine Aufstellung der *Gerling Allgemeine Versicherungs-A.G.* im August 2004<sup>18</sup> nicht weniger als 54 Länder auf, in denen eine mehr oder minder starke Reglementierung bei der Versicherung von Im- und Exportgütern im Ausland erfolgt.<sup>19</sup> Bei den diskriminierenden Maßnahmen handelt es sich in erster Linie um Restriktionen, die

- es den betreffenden Handelspartnern in den Zielländern verbieten, Ein- und Ausfuhr Güter im Ausland zu versichern bzw. Importe und Exporte gemäß den Lieferbedingungen „Free on Board“ (FOB) bzw. „Cost, Insurance and Freight“ (CIF) abzuwickeln;
- die ausländischen Käufer oder Verkäufer verpflichten, für die von ihnen gehandelten Waren eine Transportversicherung im Zielland abzuschließen;

<sup>16</sup> Vgl. ebd., S. 192 ff.

<sup>17</sup> LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 8.

<sup>18</sup> Vgl. GERLING ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-A. G.: Liste der Länder mit Restriktionen bei der Wahl der Transportversicherung, URL:

[http://www.gerling.com/industry/navigation/content/02\\_Produnkte/01\\_Produktauswahl/01\\_Mobility/03\\_Marine/01\\_Serviceinfo/Restrictions.pdf](http://www.gerling.com/industry/navigation/content/02_Produnkte/01_Produktauswahl/01_Mobility/03_Marine/01_Serviceinfo/Restrictions.pdf) [Stand: 03.05.2005].]

<sup>19</sup> Man halte die Zahl der 2004 in der *International Union of Marine Underwriters* (IUMI) zusammengeschlossenen nationalen Verbände dagegen, nämlich 53 Vollmitglieder und 3 Assoziierte. Vgl. INTERNATIONAL UNION OF MARINE UNDERWRITERS: IUMI 2004 Singapore, 12<sup>th</sup>-15<sup>th</sup> September 2004, Raffles City Convention Centre, URL: <http://www.iumi-singapore-2004.com.sg/iumi.cfm> [Stand: 05.07.2005].

- eine freie Wahl des Versicherers mit zusätzlichen Gebühren oder einer Sondersteuer belegen.

Hinzu kommen Währungsbeschränkungen, die auf indirektem Wege die Auswahl infragekommender Versicherungspartner bei Außenhandelstransaktionen in bzw. mit bestimmten Ländern verhindern. LENGYEL (1953) macht darauf aufmerksam, dass sich der Prozess einer fortschreitenden „Nationalisierung“ einzelstaatlicher Versicherungsmärkte während der 40er Jahre gegenüber der Zwischenkriegszeit noch erheblich beschleunigte:

*"In the past half-century, and in particular since the great turning point of the First War, a narrow and pernicious nationalism has manifested itself in all facts of public life. It is now stronger than it has ever been, and impinges more consciously upon every aspect of international relations. Local insurance companies, nurtured and protected by national sentiments sprout up everywhere, and with growing financial strength, experience, and technical maturity they progressively displace foreign companies hitherto dominant in the field.*

*This process started in Europe with the First War and in direct insurance most of the European countries managed to establish near self-sufficiency without actual legal discrimination against foreign companies. In Countries such as Denmark, Finland, Italy, Sweden, Switzerland, etc. where foreign companies are free to operate on legally equal terms with the local companies, the formerly considerable business of the foreign companies has withered to little significance since 1914. In Switzerland it has declined from 35 per cent. to 1 per cent., in Finland from 13 per cent. to 4 per cent., in Norway from 20 per cent. to 4 per cent., etc.*

*After the outbreak of the Second War the pace quickened. Between 1940 and 1948 the share of the foreign companies in the home business of Turkey shrank from 35 per cent. to 13 per cent., in Portugal from 30 per cent. to 15 per cent., in Brazil from 14 per cent. to 6 per cent., etc. In Colombia, the relative share of the national and foreign companies in the business were exactly reversed between 1933 and 1950, from 70 per cent. to the foreign companies and 30 per cent. to the national companies in 1933, to 70 per cent. to the latter and 30 per cent. to the former in 1950. In Bolivia, in 1936, the entire business was in the hands of foreign companies, in 1950 only 20 per cent. In the Philippines in 1939 the share of the national companies was 30 per cent., now it is about 50 per cent. Similar developments took place in India, Egypt, Cuba, etc. For special reasons (dollar shortage) the share of the foreign companies (without subsidiaries) in the American business in the last decade has decreased from 11 per cent. to about 6 per cent. The share of the foreign companies in the direct business of Britain, Germany and Japan is insignificant. In Peru, Costa Rica and Mexico no foreign companies now operate at all, while in Uruguay, Argentina, Brazil and Chile the entry of new foreign companies is prohibited by law and the share of previously established foreign companies in the direct business is diminishing rapidly.*

*The growing number of local companies in countries formerly dominated by foreign companies shows the same trend, even though some of these companies are externally controlled, financially weak and inefficient. Since 1939 the number of domestic companies in Brazil increased from 58 to 104, in Peru from 7 to 13, in Cuba from 40 to 60, in Mexico from 27 to 67, in Ecuador from Nil to 4, in Morocco from Nil to 16, in the Philippines from 19 to 40, etc. The developments in most other European and non-European countries were almost as spectacular, notably in Spain, Portugal, Canada, Australia, India, South Africa, Thailand, Israel, Pakistan, etc."*<sup>20</sup>

In besonderer Weise wirkte sich die Protektionismus-Welle der 40er und 50er Jahre auf das Geschäft der britischen Versicherungsindustrie aus. Einerseits wurde die (niedergelassene) Direktversicherungstätigkeit der britischen Gesellschaften im Ausland zunehmend eingeschränkt; andererseits sahen sich Versicherungsnehmer beim Abschluss eines direkt grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts mit nicht im Inland konzessionierten Versicherern mehr und mehr gesetzlichen Schranken gegenüber.<sup>21</sup>

Auch Geschäft, das früher auf dem Korrespondenzweg oder auf andere Weise direkt auf die britischen Inseln (hauptsächlich nach London) gelangte, floss seit den 50er Jahren in wachsendem Maße als Rückversicherung in die Portefeuilles der dortigen Versicherungsunternehmen.<sup>22</sup>

<sup>20</sup> LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 7.

<sup>21</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl.: Köln, Univ., Diss., 1959), S. 107.

<sup>22</sup> Vgl. ebd., S. 108.

Betrachtet man allein die Anzahl der auf Auslandsmärkten durch Niederlassungen vertretenen Versicherungsunternehmen, so setzte sich der Trend einer zurückgehenden internationalen Durchdringung der Versicherungsmärkte seit Mitte der 50er Jahre bis in die 80er Jahre fort. Untersuchungen der SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Zürich zur Gesamtzahl der weltweit tätigen einheimischen und ausländischen VU bestätigten, dass die seit Ende des Zweiten Weltkriegs in einer wachsenden Zahl von Ländern weiter zunehmende Beschränkung des durch niedergelassene Vertriebsstrukturen gehandelten Erstversicherungsgeschäfts zwischen 1968 und 1982 etwa ein Drittel der ausländischen Repräsentanzen auf den Versicherungsmärkten eliminierte.

Ein Vergleich der in den nachstehenden Tabellen aufgeführten Zahlen der Zeitschrift SIGMA liefert aufschlussreiche Hinweise zu qualitativen und quantitativen Veränderungen in der Struktur der internationalen Versicherungsmärkte, gegliedert nach Weltregionen. TAB. 8: Number of Domestic Insurers by World Region zeigt, dass die Zahl der Versicherungsunternehmen insgesamt weltweit zwischen 1968 und 1982 einen leichten Rückgang zu verzeichnen hatte. Dies erklärt sich in erster Linie durch Konzentrationsbewegungen (besonders in Europa) und die Nationalisierung des Versicherungswesens in einzelnen Ländern. Der auffällige Rückgang im austroasiatischen Raum ist hauptsächlich auf das Verschwinden zahlreicher in- und ausländischer VU vom australischen Markt zurückzuführen, die Abnahme ausländischer Gesellschaften im afrikanischen und asiatischen Raum darauf, dass eine Reihe der dortigen Staaten Restriktionen einführten oder die im Lande operierenden fremden Versicherer dazu verpflichteten, inländische Tochterunternehmen zu gründen.<sup>23</sup>

#### **TAB. 8: Number of Domestic Insurers by World Region, 1968/82**

Quelle / Source: 1962 u. 1982 (I): SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): SwissRe Sigma 1983, Nr. 7 (Juli), S. 3, nach SKIPPER (1987); 1982 (II): SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): SwissRe Sigma 1982, Nr. 11/12 (Nov./Dez.), S. 9. a)

Regions	Number of Insurers			Percent Change	
	1968	1982 (I)	1982 (II)	1968 - 1982 (I)	1968 - 1982 (II)
	Sigma 1983, Nr. 7	Sigma 1983, Nr. 7	Sigma 1982, Nr. 11/12	Sigma 1983, Nr. 7	Sigma 1982, Nr. 11/12
Europe	3.950	3.510	3.170	-11,1	-19,7
North America	4.967	5.116	5.116	3	3
Latin America	749	733	771	-2,1	2,9
Africa	229	311	295	35,8	28,8
Asia	382	488	493	27,7	29,1
Australasia	409	301	301	-26,4	-26,4
Total	10.686	10.459	10.146	-2,1	-5,1

#### **TAB. 9: Number of Foreign Insurers by World Region, 1968/82**

Quelle / Source: 1962 u. 1982 (I): SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): SwissRe Sigma 1983, Nr. 7 (Juli), S. 5, nach SKIPPER (1987); 1982 (II): SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): SwissRe Sigma 1982, Nr. 11/12 (Nov./Dez.), S. 9. a)

Regions	Number of Insurers			Percent Change	
	1968	1982 (I)	1982 (II)	1968 - 1982 (I)	1968 - 1982 (II)
	Sigma 1983, Nr. 7	Sigma 1983, Nr. 7	Sigma 1982, Nr. 11/12	Sigma 1983, Nr. 7	Sigma 1982, Nr. 11/12
Europe	1.580	1.253	1.147	-20,7	-27,4
North America	360	477	477	32,5	32,5
Latin America	257	101	290	-60,7	12,8
Africa	674	114	114	-83,1	-83,1
Asia	705	384	399	-45,5	-43,4
Australasia	195	153	153	-21,5	-21,5
Total	3.771	2.482	2.580	-34,2	-31,6

a) Die in mehreren Ausgaben der Zeitschrift SIGMA veröffentlichten Angaben zur Anzahl der VU in 1982 weichen teils erheblich voneinander ab, so beispielsweise bei der Angabe der einheimischen europäischen Gesellschaften (3.510 resp. 3.170) oder – besonders auffällig – den Angaben zur Anzahl der 1982 in Lateinamerika tätigen ausländischen VU (101 resp. 290).

Die Strukturen des Welthandels waren im 20. Jahrhundert zwar bedeutenden Veränderungen unterworfen, überwiegende Nutznießer internationaler Wirtschaftsbeziehungen blieben jedoch die industrialisierten Staaten der Nordhalbkugel.

<sup>23</sup> Vgl. SKIPPER, JR., HAROLD D.: Protectionism in the provision of international insurance services, in: The Journal of Risk and Insurance: the Journal of the American Risk and Insurance Association 54 (1987), Nr. 1, S. 55-85, hier: S. 59 f.

Mit Blick auf die wirtschaftliche Situation der meisten sogenannten „Entwicklungsländer“ würde ein völlig freier Welthandel voraussichtlich zu totaler Unterlegenheit führen, sodass protektionistische Schutzmaßnahmen gegenüber ausländischen Anbietern von vielen dieser Staaten als unverzichtbar angesehen wurden, um eigene leistungsfähige Produktions- und Dienstleistungsbereiche aufzubauen.

Wirtschaftlicher Protektionismus ist aber nicht nur in den weniger entwickelten Ländern anzutreffen, sondern findet sich nahezu weltweit in allen Volkswirtschaften in mehr oder weniger starken Ausprägungen. Ausschlaggebender Faktor ist dabei die Handelspolitik, die zum einen darauf zielt, nationale Barrieren zu errichten, um die heimische Wirtschaft zu schützen, zum anderen versucht, durch bilaterale oder multilaterale Abkommen, aber auch durch Exportförderungsmaßnahmen die eigene Position im Welthandel zu verbessern. Es lassen sich damit nationale, bilaterale und multilaterale / internationale Instrumente der Handelspolitik unterscheiden, die an sich gegensätzliche Maßnahmen widerspiegeln, z. B. Zölle, Subventionen, Kontingentierungen und Ein- und Ausfuhrverbote (nationale Instrumente), Handelsverträge und Handelsabkommen (bilaterale Instrumente), sowie interregionale und internationale Zoll-, Handels- und Rohstoffabkommen (multilaterale bzw. Internationale Instrumente). Die Grundlagen für den Außenhandel werden heute auf der Basis umfangreicher bilateraler und multilateraler Abkommen gebildet. Durch sie wird einerseits ein geordneter Welthandel überhaupt erst möglich, andererseits können diese Abkommen aber auch zu nicht unerheblichen Einschränkungen des Handels und der Bildung von „Wirtschaftsblöcken“ beitragen.

Andere Gründe zur Abschottung nationaler Versicherungsmärkte bzw. Motive zur Schaffung „autarker“ Marktstrukturen entspringen **sicherheitspolitischen Überlegungen**, insbesondere in Hinblick auf die Versicherung des „staatsnahen“ Sektors Transportwirtschaft. Die Gefahr, im Krisenfall durch den Ausfall international platzierter Deckungen eine erhebliche Einschränkung nationaler Souveränitätsinteressen hinnehmen zu müssen, kann in den Augen des Staates ein gewichtiges Argument für die „Nationalisierung“ im Sinne einer weitgehenden Abkoppelung vom internationalen Versicherungsangebot darstellen.

Während des **Falklandkrieges** setzte beispielsweise der Londoner Markt die Versicherung argentinischer MAT-Risiken vorübergehend außer Kraft oder verkürzte die Laufzeit der bestehenden Policen. Von diesen Maßnahmen wurden schließlich nicht allein argentinische, sondern auch andere Schiffs- und Flugzeugkaskos bzw. Warentransporte betroffen. Fachleute gingen davon aus, dass diese Maßnahmen den argentinischen Handelsschiffs – und Luftfrachtverkehr zeitweise so gut wie völlig zum Erliegen brachten. Die argentinische Regierung bemühte sich zwar umgehend, den fehlenden Versicherungsschutz durch Deckungen des staatseigenen Rückversicherungsinstituts INDeR zu ersetzen, doch wurde durch den Boykott unzweifelhaft deutlich, dass die zum Londoner Markt bestehenden Verbindungen bei der Deckung von Risiken insbesondere des argentinischen Außenhandelsverkehrs trotz der seit Ende der 30er Jahre rigoros vorangetriebenen Nationalisierung des eigenen Versicherungsmarkts<sup>24</sup> groß genug waren, um im Zweifelsfall vitale Interessen des Landes vollständig von außen zu blockieren. Das Resümee eines argentinischen Versicherungsbeamten fiel 1983 angesichts der Vergeblichkeit aller Versuche des Landes, auch den „staatsnahen“ (Außen-) Verkehrssektor vom internationalen Versicherungsmarkt abzukoppeln ebenso ernüchternd wie bestimmt aus: *„the need to strengthen the local market [...] [had] thus been again demonstrated in view of the intimate links relating insurance and reinsurance with the complete exercise of national sovereignty.“*<sup>25</sup>

<sup>24</sup> LENGYEL bezeichnete Argentinien 1953 als das Land, das vermutlich am konsequentesten die Ausschaltung ausländischen Einflusses aus seinem Versicherungsmarkt betrieb: *„Argentina is certainly one of the foremost, if not the foremost, amongst those countries which restrict the activities of foreign insurance companies in every possible way: in direct insurance and reinsurance business as well as in marine insurance in international trade. Insurance legislation was already very extensive before the last War, and foreign companies were penalized by extra taxation on premiums, investment restrictions, high initial deposits, exchange control regulations, etc. [...]“* LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 33.

<sup>25</sup> Zit. n. SKIPPER, JR., HAROLD D.: Protectionism in the provision of international insurance services, in: The Journal of Risk and Insurance: the Journal of the American Risk and Insurance Association 54 (1987), Nr. 1, S. 55-85, hier: S. 80.



### 6.3.2. Haupthindernis versicherungswirtschaftlicher „Autarkiepolitik“: der Zwang zur internationalen Rückversicherung großer Risiken

MAIN OBSTACLES IN ACHIEVING SELF-SUFFICIENCY: NECESSITY OF INTERNATIONAL DIVERSIFICATION OF LARGE RISKS AND CROSS-BORDER RE-INSURANCE

Verglichen mit dem hohen Grad wechselseitiger Durchdringung, den der Warenhandel nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs jenseits der kommunistischen Blockstaaten<sup>26</sup> aufwies, erscheint die nationale Abschottung vieler Versicherungsmärkte als ein Anachronismus. Allerdings muss der zunehmende Zwang zur Rückversicherung großer Risiken, die das Deckungsvolumen der in unterschiedlich hohem Maße protektionistisch abgeschotteten Märkte überstiegen, als ein geradezu grundsätzliches Hindernis bei der Abschließung gewertet werden. Während sich das auf dem Prinzip der internationalen Risikostreuung beruhende Prinzip der Rückversicherung in Zeiten fortschreitender Liberalisierung des Welthandels als Schrittmacher dieser Liberalisierung erwiesen hat, legte sie in Zeiten verstärkter Bemühungen um national-protektionistische Beschränkungen und Autarkiebestrebungen diesen Vorhaben Steine in den Weg.<sup>27</sup> Besonders hervorzuheben ist dabei unter dem Gesichtspunkt der Internationalisierung nicht nur eine gewisse „Zwangsanbindung“ auch solcher Staaten, die sich um möglichst weitgehende Autarkie vom Angebot des Weltmarkts bemühten, sondern auch die mit dem grenzüberschreitenden Handel von Rückversicherungen verbundene Diffusion von technischem Wissen über Versicherungsformen und –tarifen, der (zumindest theoretisch) ein „ausgleichendes Moment“ gegenüber der Neigung zum Denken in nationalen und protektionistischen Kategorien zuzusprechen ist.<sup>28</sup>

Die am meisten verbreiteten Formen von Restriktionen im internationalen Handel mit Versicherungsdienstleistungen können als Einschränkungen oder Behinderungen der freien Tätigkeit niedergelassener ausländischer VU oder des direkt grenzüberschreitenden (Erst-) Versicherungsverkehrs in folgender Weise zusammengefasst werden<sup>29</sup>:

#### I. Beschränkung der Tätigkeit von Agenturen und Niederlassungen ausländischer Versicherungsunternehmen

RESTRICTIONS ON ESTABLISHMENT BUSINESS:

- Verstaatlichung
- Niederlassungsbeschränkungen
- Restriktionen bezüglich ausländischer Anteilseigner an inländischen VU (Direktinvestitionen)
- Beschränkung des freien Kapitalüberweisungsverkehrs
- Diskriminierende Anforderungen an die (Mindest-) Kapitalausstattung
- Zwang zur Mindestbeteiligung inländischer Anteilseigner („*Domestication*“)<sup>30</sup>

<sup>26</sup> Nach der Verstaatlichung der russischen Versicherungsindustrie 1918 haben kommunistische Regierungen prinzipiell Wege beschritten, ihre Versicherungsmärkte (z. T. durch Errichtung von Monopolanstalten) weitestgehend dem Wettbewerb des internationalen Marktes zu entziehen. Die Auslandsaktivitäten staatlicher Versicherungsunternehmen aus solchen Ländern beschränkten sich in aller Regel auf den Einkauf von Rückversicherungsschutz, speziell zur Deckung von Risiken mit hohem Devisenanteil, teils aber auch die aktive Rückdeckung zedierter Versicherungen fremder Gesellschaften. Die 1947 gegründete staatliche russische Versicherungsgesellschaft INGOSSTRAKH verfügte über bemerkenswerte Auslandskontakte, nicht nur zu international führenden Rückversicherern (z. B. zur MÜNCHENER RÜCK, SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT, HANNOVER RE, SCOR und LLOYD'S OF LONDON) sondern z. B. auch zur International Group of P&I Clubs (INGOSSTRAKH selbst ist heute weltweit einer der größten kommerziellen Anbieter von Protection-and-Indemnity-Versicherungen). Nichtsdestotrotz blieb den Versicherungsnehmern zentraler Planwirtschaften in aller Regel der Abschluss mit ausländischen Versicherungsunternehmen strikt untersagt; Abkommen zum grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr mit nicht-kommunistischen Staaten blieben auf bilaterale Vereinbarungen (z. B. zur Verhinderung von Doppelversicherung im Außenhandels-Warentransportverkehr, falls in beiden Länder eine Versicherungsnahme im Inland vorgeschrieben wurde) beschränkt. Vgl. CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 2.

<sup>27</sup> Vgl. SCHMIDT, REIMER: Auslandstätigkeit von Versicherungsunternehmen: Aktuelle Bemerkungen, in: Die Versicherungsgrundschau 35 (1980), Nr. 5, S. 140-154, hier: S. 105.

<sup>28</sup> In Zusammenhang mit der weltweiten Verbreitung von Wissen über Versicherungstechnik und Risikomanagement besitzen auch die international arbeitenden Versicherungs- und Rückversicherungsmakler, allen voran die am Londoner Markt tätigen, besondere Bedeutung; vgl. ebd., S. 107.

<sup>29</sup> Vgl. CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 19-33 [= Chapter 3]; GRIFFITHS, BRIAN: Invisible barriers to invisible trade, London 1975, S. 48 ff.

<sup>30</sup> Dies lässt sich als besondere Form der „Nationalisierung“ (nicht: Verstaatlichung) beschreiben; so wurden beispielsweise alle in Syrien tätigen Versicherungsunternehmen im September 1959 aufgefordert, binnen fünf Jahren dafür zu sorgen, dass sich sowohl ihr Aktionärskreis als auch die Geschäftsführung ausschließlich aus Personen arabischer Herkunft zusammensetzten. Vgl. GRIFFITHS, BRIAN: Invisible barriers to invisible trade, London 1975, S. 49.

- Restriktionen hinsichtlich der Beschäftigung ausländischen Personals
- Errichtung von Barrieren durch bestimmte Marktpraktiken

## II. Beschränkungen im direkt grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr (Zeichnung inländischer Risiken durch im Ausland ansässige VU ohne eigentliche Niederlassung)

RESTRICTIONS ON INSURANCE SUPPLIED ON A „SERVICE“ BASIS:

- Einschränkung bzw. totales Verbot der Versicherungsnahme im Ausland
- Staatliche Überwachung des Versicherungsverkehrs
- Devisenrechtliche Vorschriften
- Straf-Besteuerung
- (Örtliche) Festlegung von Rückstellungen
- Niederlassungszwang

**TAB. 10: Beschränkung internationaler Transaktionen im Bereich der Nichtlebenversicherung (Stand: 1978)**

RESTRICTIONS ON INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS IN NON-LIFE INSURANCE SERVICES IN SELECTED COUNTRIES (1978)  
Quelle / Source: CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M. : Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 72-73.

Country	Limitations on placing insurance abroad (excl. Reinsurance)	State-owned reinsurance company	Compulsory reinsurance cessions to state reinsurer or local market	Restrictions on remittances by consumers, ceding insurers or reinsurers	Restrictions on contract enforceability and servicing	Localisation of funds (including "gross reserving" in reinsurance)	Discriminatory taxation
U.K.	no	no	no	no	no	no	no
West Germany	yes	no	no	no	yes	yes	no
France	yes	no	no	no	yes	yes	no
Netherlands	no	no	no	no	no	yes	no
Italy	yes	yes	yes	yes	no	yes	no
Switzerland	yes	no	no	no	no	yes	no
Sweden	no	no	no	no	no	yes	no
Belgium	no	no	no	no	no	yes	no
Japan	yes	no	no	no	yes	yes	yes
United States	yes	no	no	no	no	no	yes
Canada	no	no	no	no	no	no	no
South Africa	yes	no	no	yes	[unknown]	yes	no
India	yes	yes	not applicable	not applicable	not applicable	not applicable	not applicable
Iran	yes	yes	yes	no	no	yes	yes
South Korea	yes	no	yes	no	no	yes	[unknown]
Philippines	yes	yes	yes	yes	yes	yes	[unknown]
Taiwan	no	yes	yes	no	[unknown]	[unknown]	[unknown]
Malaysia	no	yes	yes	yes	yes	yes	no
Nigeria	yes	yes	yes	yes	yes	yes	no
Egypt	yes	yes	yes	not applicable	not applicable	not applicable	not applicable
Algeria	yes	yes	yes	not applicable	not applicable	not applicable	not applicable
Morocco	yes	yes	yes	yes	[unknown]	[unknown]	[unknown]
Iraq	yes	yes	not applicable	not applicable	not applicable	not applicable	not applicable
Turkey	yes	yes	yes	yes	no	yes	[unknown]
Brazil	yes	yes	yes	yes	no	yes	[unknown]
Argentina	yes	yes	yes	yes	yes	yes	yes
Mexico	yes	no	yes	no	[unknown]	yes	[unknown]
Venezuela	yes	no	yes	no	yes	yes	yes
Columbia	yes	yes	yes	yes	yes	yes	[unknown]
Peru	yes	yes	yes	yes	[unknown]	[unknown]	[unknown]

Die Tabelle zeigt eine Übersicht über Beschränkungen beim Abschluss grenzüberschreitender Versicherungsgeschäfte in den Nicht-Lebens-Sparten zu Ende der 70er Jahre.

**Spalte Eins** gibt Auskunft über evtl. vorhandene Verbote, Deckungen im direkt im Ausland zu platzieren,

**Spalte Zwei** darüber, ob eine staatliche Monopol-Rückversicherungsgesellschaft existiert,

**Spalte Drei**, ob Teile der in Rückversicherung gegebenen Originalrisiken auf dem Heimatmarkt platziert werden müssen,

**Spalte Vier** darüber, ob der freie Versicherungsverkehr mit dem Ausland durch Devisenbeschränkungen behindert wird, und

**Spalte Fünf**, ob die Durchsetzbarkeit von mit Ausländern geschlossenen vertraglichen Vereinbarungen gewährleistet ist.

Zu den Ländern, die nach dem Zweiten Weltkrieg aufgrund der schrittweisen **Verschlechterung ihrer Zahlungsbilanz** eine **strenge Kontrolle ihres Devisenverkehrs** veranlassten und parallel dazu konsequent gegen die **Platzierung**

**der Versicherung ein- und ausgeführter Waren bei ausländischen Unternehmen** vorgingen, zählten Anfang der 50er Jahre u. a. Argentinien, Iran und Kolumbien, die eine Deckung von importierten oder exportierten Gütern (von wenigen Ausnahmen abgesehen) nur noch im eigenen Land erlaubten und die Versicherungsnahme bei zugelassenen Gesellschaften des inländischen Versicherungsmarkts per Gesetz vorschrieben. Andere Staaten versuchten weniger offen dem Devisenabfluss in Zusammenhang mit Warentransportversicherungen zu begegnen: so machte die 1934 als unabhängige Behörde der vereinigten Staaten gegründete U.S.-Export-Import-Bank die Gewährung eines Handelskredits an Indonesien davon abhängig, das alle damit in Zusammenhang stehenden Aufträge für Transportleistungen und Versicherungen an U.S.-Firmen gingen.<sup>31</sup>

Interessant – und durch die Ergebnisse des Liberalisierungsprozesses in einem gemeinsamen europäischen Versicherungsbinnenmarkt weitgehend bestätigt (vgl. Kap. 5, Abschn. 6.1. und 6.2., S. 166 ff.) – ist die These, dass von einer (vor dem Hintergrund der vormals bestehenden weitreichenden Regulierung in zahlreichen Staaten radikal erscheinenden) teilweisen oder vollständigen Liberalisierung der direkten Versicherungsnahme im Ausland weit weniger weitreichende Auswirkungen zu erwarten waren, als man zunächst annehmen konnte.

CARTER / DICKINSON (1979) argumentierten, dass selbst nach einer Beseitigung sämtlicher Restriktionen kein spektakulärer Anstieg des Anteils der direkt grenzüberschreitenden Versicherungstransaktionen (International insurance transactions on a 'services' basis) zu erwarten sei und benannten dafür zwei ausschlaggebende Gründe: "*(i) insurance operations do not lend themselves to the large economies of scale that would enable a few giant companies to dominate world trade as occurs in some industries; and (ii) people generally prefer dealing with national companies.*"<sup>32</sup>

Leider verzichteten CARTER / DICKINSON (1979) im Rahmen ihrer Analyse auf eine spezifische Betrachtung der Transportversicherung, deren Marktgeschehen auch (und im besonderen) innerhalb eines weltumspannenden Kontexts von diesen Beobachtungen zumindest teilweise ausgenommen werden muss.

**TAB. 11: Weltweit gehandeltes direkt grenzüberschreitendes Versicherungsgeschäft im Verhältnis zur weltweiten Prämienproduktion in der Nicht-Lebensversicherung**

GLOBAL TRADE FLOWS OF INSURANCE ON A "SERVICES" BASIS IN RELATION TO GLOBAL PRODUCTION OF NON-LIFE INSURANCE  
Quelle / Source: CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 10.

	Global premiums in \$m		Average annual growth rate (%)
	1962	1974	
(A) Global trade in "services" insurance	1.465	3910	8,5
(B) Global production of non-life insurance	32.400	114080	11,1
Ratio of (A) to (B) (%)	4,5	3,4	

**TAB. 12: Geographische Verteilung der weltweiten Importe von direkt grenzüberschreitend gehandelten Versicherungsdienstleistungen**

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF GLOBAL IMPORTS OF INSURANCE ON A "SERVICES" BASIS  
Quelle / Source: CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 10.

	Gross premiums (less local commissions) in \$m		Total growth (%)
	1962	1974	
United States	750	1.480	97
Canada	70	190	171
United Kingdom	150	430	187
Western Europe (excl. U.K.)	250	720	188
Japan	35	240	586
Rest of world	210	850	305
Total	1.465	3.910	167

<sup>31</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 10.

<sup>32</sup> CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 10 f.

### 6.3.3. Beschränkungen bei der freien Wahl des Versicherers im internationalen Warenverkehr

#### RESTRICTIONS ON THE FREE CHOICE OF INSURER IN INTERNATIONAL CARGO INSURANCE

Das auf den liberal regulierten, und sich v. a. durch hohe Wettbewerbsintensität der Angebotsstrukturen auszeichnenden Transportversicherungsmärkten der Industriestaaten bestehende Nachfragevolumen in der See-Warentransportversicherung wird quantitativ in nicht unerheblichem Ausmaß durch **protektionistische Maßnahmen einer Reihe sogenannter Entwicklungs- und Schwellenländer** beeinflusst.

Die meist mit einer **schwachen Devisenlage** und der **Schutzbedürftigkeit der eigenen, noch im Aufbau befindlichen Versicherungsindustrie** begründeten Restriktionen schränken den Außenhandelskaufmann in der freien Wahl seines Transportversicherers ein und werden im wesentlichen auf vier verschiedenen Wegen durchgesetzt<sup>33</sup>:

- (1) Eine Beschränkung sämtlicher Außenhandelstransaktionen auf Kontrakte gemäß den INCOTERMS-Klauseln FOB für Einfuhren (Versicherung durch den Importeur) und CIF für Ausfuhren (Versicherung durch den Exporteur), d. h. der im Ausland ansässige Exporteur bzw. Importeur besitzt keine Möglichkeit, einen Kauf FOB oder einen Verkauf CIF abzuwickeln;
- (2) den Zwang zur Versicherung aller anfallenden Transaktionen bei inländischen Versicherern. Dabei wird dem im Ausland ansässigen Außenhandelskaufmann nicht die Möglichkeit genommen, CIF zu exportieren (oder FOB zu importieren), jedoch unterliegt er der Verpflichtung, die Versicherung im Land des belieferten / des liefernden Handelspartners abzuschließen;
- (3) Behinderung durch Vorschriften über den internationalen Zahlungsverkehr. Dabei wird die Versicherungsnahme bei ausländischen Anbietern durch Restriktionen des freien Devisenverkehrs unterbunden;
- (4) Erhebung von Abgaben und Steuern auf Prämienzahlungen an ausländische Versicherer.

### 6.3.4. Im Fokus des Allgemeinen Zoll- und Handelsabkommens: Diskriminierungen bei der freien Wahl des Transportversicherers als Bremsklotz der Liberalisierung des internationalen Warenhandels?

#### DISCRIMINATING PRACTICES IN INTERNATIONAL MARINE CARGO INSURANCE IN CONFLICT WITH PRIMARY GATT PRINCIPLES

Die Diskriminierung fremder Transportversicherungsunternehmen im Ausland durch den sukzessiven Ausbau restriktiver gesetzlicher Bestimmungen entwickelte sich in einigen Entwicklungs- und Schwellenländern bereits vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs und stellt seit den 50er Jahren ein bis auf den heutigen Tag fortbestehendes Dauerproblem dar.<sup>34</sup>

1949 wies die Internationale Handelskammer (International Chamber of Commerce, ICC) darauf hin, dass diskriminierende Maßnahmen der Regierungen einzelner Staaten, die das Ziel verfolgten, die in Zusammenhang mit ihrem Außenhandel stehende Warentransportversicherung zu monopolisieren, eine nicht zu unterschätzende Gefahr für

<sup>33</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 79; LUTTMER, GERHARD / HEROLD, BODO: Zukunftsaspekte der deutschen Transport-Waren-Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18, S. 465-471, hier: S. 468 f.; INTERNATIONALE HANDELSKAMMER (Hrsg.): Freiheit der Transportversicherung (ICC; Nr. 292), Paris 1975, S. 7 f.

<sup>34</sup> Dabei ist allerdings darauf hinzuweisen, dass die überwiegende Mehrheit der OECD-Staaten Ende der 90er Jahre dem direkt grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr (Direktversicherung wie Rückversicherung) mit im Inland nichtlizenzierten Anbietern speziell im Bereich MAT keine Schranken auferlegte. In einigen Ländern wie z. B. Irland oder Mexiko (nur Versicherungen des internationalen Warenverkehrs), wurde die Transportversicherung von dem prinzipiell bestehenden Verbot der (Erst-) Deckung inländischer Risiken durch nicht niedergelassene / nicht zugelassene ausländische VU ausgenommen. Vgl. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Liberalisation of International Insurance Operations: Cross-border Trade and Establishment of Foreign Branches, Paris 1999, S. 53 f, S. 116 ff.

die freie Entfaltung des internationalen Handels bedeuteten.<sup>35</sup> Auf Anregung der ICC wurde das Problem in die Agenda der fünften Sitzung der Transport and Communications Commission der Vereinten Nationen aufgenommen und eingehend erläutert. Obwohl ein von der ICC eingebrachter Bericht innerhalb der Diskussion mit großem Interesse aufgenommen wurde, änderte sich in den folgenden drei Jahren offenbar nichts an den kritisierten Tendenzen einer Beschränkung der freien Wahl des Versicherers. Ein weiterer, diesmal ausführlicher Bericht der ICC förderte 1955 zutage, dass – neben der später insbesondere in den Entwicklungsländern stärker in den Vordergrund tretenden (gesetzlichen) Reglementierung der Wahl des Versicherers – auch ein verbreiteter Rückgriff auf die Klausel C&F der INCOTERMS<sup>36</sup> zu zahlreichen Problemen im internationalen Handel führte.<sup>37</sup> Ausdrücklich wurde betont, dass restriktive Maßnahmen, die von einem bestimmten Land ergriffen wurden, nicht allein den Wettbewerb durch ausländische Versicherungsunternehmen beschränkten, sondern viel weitergehend negative Auswirkungen auf den internationalen Handel als ganzes hatten.<sup>38</sup>

Bereits im April 1953 hatten die dem General Agreement on Tariffs and Trade (GATT)<sup>39</sup> beigetretenen Mitglieder des UN-Wirtschafts- und Sozialrat (Economic and Social Council, ECOSOC; franz.: *Conseil économique et social de l'ONU*) eine Resolution verabschiedet, mit der unter Einschaltung des Generalsekretärs Anfragen bezüglich diskriminierender

---

<sup>35</sup> Bereits Art. 53 der 1948 von 53 Staaten unterzeichneten, aber nie in Kraft getretenen Welthandels-Charta („Havanna-Charta“) sah eine vollständige Unbeschränktheit der Wahl des Transportversicherers bei der Placierung von Warentransportversicherungen vor, vgl. Final Act of the United Nations Conference on Trade and Employment: Havana Charter for an International Trade Organization, Chapter V: Restrictive business practices, Article 53: Special Procedures with respect to Services, hier zit. n.: Internet-Auftritt *WorldTradeLaw.net*, URL: <http://www.worldtradelaw.net/misc/havana.pdf> [Stand: 12.06.2008]:

“1. The Members recognize that certain services, such as transportation, telecommunications, insurance and the commercial services of banks, are substantial elements of international trade and that any restrictive business practices by enterprises engaged in these activities in international trade may have harmful effects [...]. Such practices shall be dealt with in accordance with the following paragraphs of this Article.

2. If any Member considers that there exist restrictive business practices in relation to a service referred to in paragraph 1 which have or are about to have such harmful effects, and that its interests are thereby seriously prejudiced, the Member may submit a written statement explaining the situation to the Member or Members whose private or public enterprises are engaged in the services in question. The Member or Member[s] concerned shall give sympathetic consideration to the statement and to such proposals as may be made and shall afford adequate opportunities for consultation, with a view to effecting a satisfactory adjustment.

3. If no adjustment can be effected in accordance with the provisions of paragraph 2, and if the matter is referred to the Organization, it shall be transferred to the appropriate inter-governmental organization, if one exists, with such observations as the Organization may wish to make. [...]”

<sup>36</sup> Die C&F- (Cost & Freight) oder CFR-Klausel der INCOTERMS findet ausschließlich im Seeverkehrstransport Anwendung. Der Verkäufer ist verpflichtet dafür zu sorgen, dass die Ware in ordnungsgemäßem Zustand über die Reling auf das Schiff gelangt und trägt Kosten und Fracht, die bis zur Ankunft im Zielhafen anfallen; die Gefahr einer Beschädigung oder Zerstörung geht bereits auf den Käufer über, sowie sich die Ware an Bord befindet. Im Gegensatz zur Klausel CIF der INCOTERMS ist eine vom Verkäufer abzuschließende Transportversicherung in der C&F- (CFR-) Klausel nicht enthalten.

<sup>37</sup> Als Gründe dafür wurden v. a. die den internationalen Handel lähmenden Effekte von Außenhandelstransaktionen auf C&F- (CFR-) Basis genannt. Da es beim C&F-Versand dem Verantwortungsbewusstsein des Verkäufers überlassen bleibt, (freiwillig) eine Transportversicherung bis zum Zielhafen zu besorgen, sah man sich auf Seiten der Käufer gezwungen, vorsorglich den Verlust der Ware durch Abschluss einer Schutzversicherung zu decken. Die Lieferklausel C&F, die die Versicherung des Warentransports durch den Verkäufer oder den Käufer nicht ausdrücklich regelt (wie dies bei CIF und FOB der Fall ist), konnte also dazu führen, dass u. U. regelmäßig Doppelversicherungen zustande kamen, die sich ebenfalls in höheren Endverbraucherpreisen niederschlugen. Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Contracting Parties - Tenth Session: Discrimination in Transport Insurance - Report Transmitted by the International Chamber of Commerce - [Addendum], L/383/Add.2, 31 October 1955, Page 2 ff., URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90690106.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90690106.pdf) [Stand: 24.05.2007].

<sup>38</sup> Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Contracting Parties - Tenth Session: Discrimination in Transport Insurance - Report Transmitted by the International Chamber of Commerce - [Addendum], L/383/Add.2, 31 October 1955, Page 5, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90690106.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90690106.pdf) [Stand: 24.05.2007].

<sup>39</sup> Als wichtigstes internationales Handelsabkommen nach dem zweiten Weltkrieg wird im allgemeinen das General Agreement on Tariffs and Trade (GATT) angesehen, dessen Hauptanliegen der Abbau von Handelsbeschränkungen, insbesondere die Beseitigung von Einfuhrkontingenten und eine Reduzierung der Zolltarife ist. Daneben lässt sich eine Reihe weiterer durch GATT angestrebter Ziele nennen, z. B. die Verhinderung von Dumpingmethoden, der Kampf gegen Diskriminierungen und Durchsetzung der Meistbegünstigungsklausel. Das seit 1947 bestehende GATT hat im Laufe der Jahre bedeutende Erweiterungen erfahren. Wichtige Fortschritte wurden 1979 durch die sogenannte Tokio-Runde erreicht. Durch die neuen Abkommen der 1987 begonnenen und im Frühjahr 1994 abgeschlossenen Uruguay-Runde haben die derzeit etwa 140 Mitgliedländer des GATT wesentliche Grundlagen für eine zukunftsweisende Verbesserung des Welthandels geschaffen. Dazu zählt vor allem die Überleitung des GATT in eine ständige Institution als World Trade Organization (WTO) mit Sitz in Genf. Die WTO nahm ihre Arbeit am 1. Januar 1995 auf. Die laufenden Geschäft der Welthandelsorganisation werden vom Allgemeinen Rat der WTO besorgt; als oberstes Organ fungiert die Ministerkonferenz, die wenigstens alle zwei Jahre zusammentritt. Entscheidungen werden i. d. R. durch einfache Mehrheit herbeigeführt; auf die Abkommen bezogene Änderungsbeschlüsse und Entscheidungen über die Aufnahme neuer Mitglieder bedürfen einer Dreiviertel- bzw. Zweidrittelmehrheit. Mit der Bildung der WTO ist die Schaffung einer dritten institutionellen Säule (neben der Weltbank und dem Internationalen Währungsfonds (IWF)) zur Regulierung der Weltwirtschaft beabsichtigt, deren Hauptzweck es ist, durch eine weitere Öffnung der Märkte eine erhebliche Steigerung des Welthandelsvolumens zu ermöglichen.

Maßnahmen im Bereich Transportversicherung sowohl an die dem GATT beigetretenen, als auch dem Abkommen ferngebliebenen UN-Mitglieder verschickt wurde.<sup>40</sup> Insgesamt antworteten die zuständigen Behörden aus 36 Staaten; Angaben zu weiteren zehn Ländern konnten aus anderen Quellen beschafft werden. Der konkrete Auskunftswunsch des UN-Sekretariats bezog sich dabei auf die Fragen ob (a) ortsansässige Personen bei der Versicherung internationaler Gütertransporte in ihrer Wahl des Versicherungsunternehmens Beschränkungen unterlagen, und (b) unter welchen Bedingungen ausländischen Versicherungsunternehmen eine Betriebserlaubnis in dem jeweiligen Land erteilt wurde. Von den insgesamt 46 Staaten, deren Angaben schließlich zur Auswertung vorlagen, beschränkten neun (davon fünf dem GATT beigetretene) die Versicherung internationaler Transportrisiken auf einheimischer Importeure/Exporteure auf den Vertragsabschluss mit einheimischen Gesellschaften oder solchen ausländischen VU, die ausdrücklich zum Geschäftsbetrieb in diesem Land zugelassen worden waren.<sup>41</sup>

In einigen Fällen wurde diese Beschränkung durch Vorschriften zur Devisenkontrolle durchgesetzt,<sup>42</sup> die darüber hinaus z. T. die Wareneinfuhr auf die Lieferklauseln FOB oder C&F der INCOTERMS (= Versicherungsnahme durch den Importeur) beschränkten. Fünf weitere Staaten (davon vier GATT-Mitglieder) belegten den Abschluss einer internationalen Warentransportversicherung bei nicht-einheimischen Unternehmen mit Sondersteuern. Die Zulassung ausländischer VU wurde zwar von der Mehrzahl der Befragten zu den gleichen Konditionen wie einheimischen Gesellschaften ermöglicht (allerdings war i. d. R. eine offizielle Registrierung notwendig). In einigen Staaten unterlagen fremde Versicherungsgesellschaften jedoch speziellen Regularien, die (so die offizielle Angabe) in erster Linie dem Schutz der einheimischen Versicherungsnehmer dienen sollten, darunter Forderungen nach zusätzlichen Depots, die bei ausgewählten Kreditinstituten zu hinterlegen waren oder detaillierte Informationen zur finanziellen Situation, die in entsprechender Weise von einheimischen Unternehmen nicht gefordert wurden.<sup>43</sup> Zwei Länder gestatteten ausländischen Versicherungsunternehmen den Betrieb nur, wenn das gleiche Recht auch umgekehrt einheimischen VU in den Herkunftsländern der fremden VU gewährt wurde. Lediglich in einem befragten Land ging die protektionistische Intention so weit, dass sich die betreffende Regierung ausdrücklich Optionen vorbehielt, ausländischen VU auch dann eine Betriebserlaubnis zu versagen, wenn das betreffende Unternehmen alle zur Zulassung erforderlichen Bedingungen erfüllte. Insgesamt hatten also 14 von 46 erfassten Staaten restriktive Bestimmungen

<sup>40</sup> Seit 1947 wurden zwar im Rahmen des GATT wiederholt Zollsenskrundn durchgeföhrt. Doch trotz der auf nationaler wie internationaler Ebene wachsenden Bedeutung des Dienstleistungssektors existierten bis zur sogenannten Uruguay-Runde praktisch keine internationalen Übereinkommen, die auf eine Beseitigung von Schranken im grenzüberschreitenden Handel mit Dienstleistungen abzielten. Bis 1964 wurden im Rahmen des GATT bilaterale Zollsenskrundn verhandelt, die aufgrund der Meistbegünstigungsklausel (*Most favoured nation*) automatisch auch den übrigen Unterzeichnerstaaten zugute kamen. Mit der 1964 bis 1967 durchgeföhrt sechsten Verhandlungsrunde (sogen. „Kennedy-Runde“) wurden multilaterale Verhandlungen über „lineare“ Zollsenskrundn geföhrt (d.h., ein- und derselbe Prozentsatz sollte für möglichst viele Tarifpositionen Verwendung finden). Die darauffolgende „Tokio-Runde“ (1973-1979) erweiterte den Radius der Liberalisierungsbestrebungen erstmals auch um die Beseitigung nichttarifärer Handelshemmnisse (*Non-tariff-barriers*) wie z.B. technische Normen oder Hygienevorschriften, Einfuhr- und Zulassungsbestimmungen und die Subventionierung einzelner Branchen. Im Gegensatz zu den vorhergehenden Runden, mit denen fast ausschließlich Senskrundn der Industriezölle im Güterhandel angestrebt wurden, bezog man nun erstmals eine kleine Zahl von unmittelbar dem Güterhandel zugehörigen Dienstleistungsbereichen in die Verhandlungen mit ein.

<sup>41</sup> Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Discrimination in Transport Insurance: Note by the Executive Secretary, L/303, 5 January 1955, Page 2 f., URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90680380.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90680380.pdf) [Stand: 24.05.2007].

<sup>42</sup> Die Resolution war mit einer zusätzlichen Eingabe an den International Monetary Fund (IMF) verbunden, um herauszufinden, in wie weit Devisenkontrollmechanismen von einzelnen Ländern zur Beschränkung der Versicherungsnahme bei ausländischen Transportversicherern benutzt wurden. Laut Auskunft des IMF verwendeten lediglich sehr wenige der insgesamt über 40 in Betracht gezogenen Länder solche Instrumente gezielt, um die Wahlfreiheit einheimischer Versicherungsnehmer auf inländische VU zu begrenzen. Vielmehr wurde nach Angaben des IMF in mehr als einem Viertel der untersuchten Staaten die einheimische Versicherungswirtschaft durch protektionistische Gesetze vor übermäßiger ausländischer Konkurrenz geschützt bzw. die Versicherung internationaler Warentransporte bei ausländischen Transportversicherern untersagt: „*About one-fourth of the countries reviewed, however, have legislation which protects their domestic insurance industry, and which precludes their residents from entering into transport insurance contracts with foreign insurers or with companies not authorized to operate in the national territory. Accordingly, these countries refuse to make exchange available for payments in respect of unauthorized insurance contracts.*“ Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Discrimination in Transport Insurance: Note by the Executive Secretary, L/303, 5 January 1955, Page 6: Annex: Letter, dated 17 December 1954, from the International Monetary Fund to the United Nations, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90680380.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90680380.pdf) [Stand: 24.05.2007].

<sup>43</sup> Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Discrimination in Transport Insurance: Note by the Executive Secretary, L/303, 5 January 1955, Page 3, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90680380.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90680380.pdf) [Stand: 24.05.2007].

erlassen, die entweder die freie Wahl des Versicherers einschränkten oder den Abschluss bei einem ausländischen Unternehmen mit Sondersteuern belegten. Darüber hinaus praktizierte nur eines der verbleibenden 32 Länder eine offene Diskriminierung fremder Transportversicherungsgesellschaften, indem es ihren Betrieb im Inland zu unterbinden suchte. Der Bericht des UN-Sekretariats betonte allerdings, dass nicht mit letzter Gewissheit auszuschließen sei, dass in den verbleibenden Staaten entgegen den Umfrageergebnissen nicht dennoch „versteckte“ administrative Diskriminierungen existierten.<sup>44</sup>

Beschränkungen bei der freien Wahl des Transportversicherers konnten **höhere Kosten für den Importeur nach sich ziehen, weil sie in aller Regel den Ausschluss vieler etablierter, besonders effizient am Markt arbeitender und als zuverlässig bekannter Unternehmen bedeuteten**. Im Falle des Abschlusses von Außenhandels-Kaufverträgen auf Basis der Lieferbedingungen FOB oder CFR (Cost and Freight, auch: C&F) musste sich – so wurde von der ICC unterstellt – der vorsichtige Exporteur gezwungen sehen, eine **zusätzliche Ausfallversicherung** abzuschließen oder andere Formen subsidiären Deckungsschutzes<sup>45</sup> in Anspruch zu nehmen, falls er selbst oder seine Bank dem Schadenabwicklungsverfahren oder der Bonität des Versicherers im Importland nicht volles Vertrauen entgegenbrachte. Die dadurch entstehenden Zusatzkosten fanden naturgemäß Eingang in den Verkaufspreis der gehandelten Güter und belasteten die Börse des Konsumenten.<sup>46</sup>

Andererseits seien in Hinblick auf die rasch fortschreitende technologische Entwicklung im Bereich Warentransport und Warenumschlag bei der Wahl eines solventen und über umfassendes Know-how verfügenden (ausländischen) Versicherers zweifelsfrei positive Synergieeffekte auf die sonstigen Beteiligten (i. e. einheimische VU der Entwicklungsländer) bzw. deren Fähigkeit zur Absorption größerer Risikosummen zu erwarten.<sup>47</sup>

---

<sup>44</sup> Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Discrimination in Transport Insurance: Note by the Executive Secretary, L/303, 5 January 1955, Page 3, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90680380.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90680380.pdf) [Stand: 24.05.2007]. Die von den Vereinten Nationen in Zusammenhang mit dem GATT angestellten Nachforschungen führten letztlich nicht zu größeren Initiativen, die auf eine Beseitigung der bestehenden Restriktionen abzielten, vgl. CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 62: „A report following an enquiry by the Secretariat in 1954 found (i) that discriminatory practices were prevalent in certain countries, mainly developing countries, and (ii) that there was some prima facie evidence of the harmful effects of those practices on the flow of international trade in goods. But the general outcome from the discussions was that the issue was not sufficiently important or conclusive to warrant the drafting of a specific international convention or an amendment to the General Agreement.“ Eine zur gleichen Zeit laufende Studie des IMF förderte ferner zu Tage, dass lediglich eine geringe Zahl von Ländern Devisenkontrollinstrumente dazu verwandte, die Zahlung von Prämien an ausländische Versicherer für die Deckung von Warentransportrisiken einzuschränken. Die Ergebnisse der Studie des Internationalen Währungsfonds ließen in den Augen der UN gleichfalls keinen akuten Handlungsbedarf erkennen. Man war vielmehr bereit, etwaige Schutzmaßnahmen zu tolerieren, um den Entwicklungsländern den Aufbau eigener Versicherungsmärkte zu ermöglichen, vgl. ebd., S. 62 f.: „The issue was the subject of further discussions in 1955 and 1959, but, although support was voiced in principle for less restricted competition, recognition was given to the ambitions of those developing countries wishing to build up their own local insurance markets and no action ensued.“

<sup>45</sup> Den ausländischen Exporteuren bleibt im Falle einer Beschränkung der Versicherungsnahme auf Anbieter des jeweiligen Heimatlandes von Außenhandelspartnern in Entwicklungsländern im allgemeinen nur die Möglichkeit, ergänzend zu der im Ausland einzudeckenden Versicherung eine Schutz- und/oder Konditionsdifferenzversicherung bei etablierten Versicherern zu platzieren. Gesetzten den Fall, dass die durch den ausländischen Handelspartner besorgte Versicherungsschutz lückenhaft ist (oder der gewählte Versicherer als unzuverlässig angesehen wird), kann das unversicherte Interesse durch eine *Export-Schutzversicherung* (*export contingency insurance*; bietet Versicherungsschutz für Exportlieferungen, denen die INCOTERMS CFR, DAF, EXW und FOB zugrunde liegen) oder eine *Import-Schutzversicherung* (*import contingency insurance* bzw. *CIF contingency insurance*; bietet Versicherungsschutz für Importlieferungen, denen die INCOTERMS CIF und CIP zugrunde liegen) gedeckt werden (Subsidiaritätsprinzip). In Deutschland kann eine solcher zusätzlicher Versicherungsschutz gemäß den DTV-Güterversicherungsbedingungen von 2000 (aktuell gültige Fassung von 2004, kurz: DTV-Güter 2000/2004) durch die „Schutz- und Konditionsdifferenzversicherungsklausel“ integriert werden. Die *Konditionsdifferenzversicherung* (*Difference in conditions cover*) bietet eine zusätzliche Deckung für den Fall, dass der Umfang des Versicherungsschutzes bzw. die Höhe der Versicherungssumme die ein Geschäftspartner für den anderen besorgt hat, unter dem tatsächlichen Bedarf des Begünstigten liegen. Konditionsdifferenzversicherungen (auch: „*umbrella-cover*“, weil sie über einzelne Deckungen einen „Schirm spannen“, um so den Versicherungsnehmer vor (Katastrophen-) Schäden zu schützen) werden vielfach zur Überlagerung einzelner Grunddeckungen der Operationen multinationaler Konzerne genutzt und sorgen für einen Ausgleich unterschiedlicher nationaler Deckungen.

<sup>46</sup> Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Contracting Parties - Tenth Session: Discrimination in Transport Insurance - Report Transmitted by the International Chamber of Commerce - [Addendum], L/383/Add.2, 31 October 1955, Page 4, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90690106.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90690106.pdf) [Stand: 24.05.2007]: „In the cases of exceptional confidence [...], the seller may be confident that the foreign buyer has provided adequate insurance according to the custom of the trade and the particular risks of the market. But if this confidence is lacking, a prudent seller who is not certain that adequate cover has been arranged is obliged to take out a contingency policy. It is to be expected that the extra cost will be added to the price charged for the goods.“

<sup>47</sup> Vgl. Transport Insurance and Developing Countries: Statement adopted by the Working Party on Insurance Problems of the ICC Commission on International Investments and Economic Development, abgedruckt in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 13. Oktober, S. 1110-1112, hier: S. 1111.

Der von bestimmten Staaten vorgebrachten Behauptung, dass eine **Versicherung der Importe unter ausschließlicher Inanspruchnahme inländischer Versicherer in Hinblick auf ihre (defizitäre) Zahlungsbilanz unabdingbar sei** (und in Einklang mit Forderungen der UNCTAD an die Entwicklungsländer stehe, ihre Devisenbilanz durch verstärkte Eigenaktivitäten im Bereich Versicherungsschutz zu verbessern) wurde seitens der ICC entgegengehalten, dass die damit unterstellte *Vergrößerung des Zahlungsbilanzdefizits bei Nicht-Diskriminierung ausländischer Anbieter* oftmals auf **Fehlinterpretationen der den Zahlungsbilanzen zu Grunde gelegten Daten** beruhe. Vielmehr **herrsche bei einer dergestalteten Einschätzung der Auswirkungen protektionistischer Maßnahmen ein übermäßiger Optimismus vor**, der bestimmte Faktoren völlig außer Acht lasse. Oder anders gesagt: der Ausschluss ausländischer Konkurrenten zeige in aller Regel nur geringe Auswirkungen auf die Balance-of-payments der Entwicklungsländer,<sup>48</sup> ziehe aber im Falle unvorhergesehener Großschäden aufgrund fehlenden internationalen Risikoausgleichs erhebliche Belastungen für die betreffenden Volkswirtschaften nach sich. Bei exzeptionellen Schäden seien darüber hinaus negative Auswirkungen für die Zahlungsbilanz zu befürchten, da Schadenerstattungen für Verluste von Warentransportsendungen im Außenhandelsgüterverkehr zum Großteil in Valuta erfolgten, die im Falle eines Verzichts auf ausländische (Rück-) Versicherungspartner allein von den versichernden Gesellschaften des jeweiligen Landes zu tragen waren.

Mit einem 1958 an die Vertragsparteien des GATT im Rahmen ihrer 13. regulären Sitzung übermittelten Schreiben präsentierte die Internationale Handelskammer eine **Liste negativer Auswirkungen restriktiver Gesetze betreffend den Abschluss von Transportversicherungen auf den internationalen Warenhandel**. Die Aufstellung unterstrich damit die Position der ICC, die Versicherung internationaler Warentransporte frei von allen nationalen Beschränkungen zu halten und benannte die in Zusammenhang mit diskriminierenden Maßnahmen zu erwartenden Nachteile u. a. wie folgt<sup>49</sup>:

- (1) In Hinsicht auf Sinn und Zweck der Warentransportversicherung war ihr den internationalen Handel *unterstützender* Charakter zu betonen. Der von der Transportversicherung geleistete Beitrag bestand in der Kompensation möglicher Risiken von Beschädigung und Verlust – eine Leistung, die den Gesamtpreis der beförderten Waren nicht unnötig erhöhen, und die obendrein zweckdienlich zu beschaffen sein sollte. Restriktive Maßnahmen im diesem Bereich, die z. B. den Wettbewerb mit ausländischen Anbietern unterbanden und auf diese Weise **künstlich gestützte Preise** (*pegged prices*) auf einzelnen Binnenmärkten erzeugten, waren in hohem Maße als Hemmnis des internationalen Warenhandels anzusehen; die Versicherung konnte ihre ursprünglich intendierte Zweckbestimmung nicht länger erfüllen. Gleiches galt im Falle der Steuerung der Versicherungsnahme durch Devisenkontrollinstrumente, mit denen **Währungsprobleme im internationalen Handel verschärft wurden** (*intensification of currency problems*).
- (2) Restriktionen bei der Platzierung von Transportversicherungen konnten **Schwierigkeiten bei der Gewährung von Warenkrediten** (*negative effects on allocation of commercial credits*) verursachen, da Banken im Falle limitierter Deckungsmöglichkeiten aufgrund der daraus eventuell entstehenden Unsicherheiten eher zur Zurückhaltung neigten.
- (3) Protektionistische Maßnahmen bei der Versicherung von Warentransporten intendierten mehr oder weniger automatisch die **weitere Ausbreitung von Restriktionen** („*restrictive decrees breed restrictive decrees*“), da sich

<sup>48</sup> Vgl. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD (Hrsg.): Insurance. Inter-Regional Seminar on Insurance and Re-Insurance, Prague, 20.-30.10.1969. Report by the UNCTAD Secretariat; United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board, Committee on Invisibles and Financial Related to Trade, 5. sess., Geneva, 01.12.1971, item 7 (a) of the provisional agenda, [New York] 1970, S. 84: "[...] but it must be pointed out that the amount of foreign exchange involved in the payment of marine insurance premiums to underwriters abroad is relatively compared with the whole of a country's exchange transactions. Such amounts are even smaller when one realizes that substantial sums are returned in the payment of claims and commissions and that a large proportion of premiums collected are used to pay for local administrative expenses. Thus the net movement of insurance capital abroad is merely the balance, if any, of premiums over claims and expenses and it may often be in favour of the developing country concerned."

<sup>49</sup> Vgl. Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Contracting Parties - Thirteenth Session: Freedom of Contract in Transport Insurance: Note by the International Chamber of Commerce, L/887, 20 October 1958, Page 2-4, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90710292.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90710292.pdf) [Stand: 24.05.2007].



Handelspartner gezwungen sehen konnten, ebenfalls Barrieren bei der freien Platzierung von Deckungen zu setzen, um nicht bedeutende wirtschaftliche Nachteile hinnehmen zu müssen.

Einer Schätzung des American Institute of Marine Underwriters zufolge entgingen dem U.S.-Transportversicherungsmarkt allein 1974 Beitragseinnahmen in Höhe von rund 30 Millionen Dollar aufgrund diskriminierender Handelspraktiken in 16 Staaten, die Sitzland von Lieferanten oder Empfängern amerikanischer Import- bzw. Exportgüter waren.<sup>50</sup> Diese Staaten nahmen durch restriktive Bestimmungen bei der Versicherung ihrer Außenhandelstransaktionen von vornherein den U.S.-Versicherern jede Chance, um die Deckung von dort abgehender oder dorthin gelangender Sendungen zu konkurrieren. Nicht mit eingeschlossen wurden bei dieser Schätzung weitere Länder, die eine Beschränkung des freien Versicherungsverkehrs über ihre Grenzen hinweg oder die Tätigkeit ausländischer Versicherungsanbieter vor Ort auf gewissermaßen „subtilere“ Weise betrieben, z. B. durch steuerliche Begünstigungen, die einheimischen Außenhandelskaufleuten im Falle einer Versicherungsnahme bei einheimischen VU gewährt wurden.

#### TRANSPORTVERSICHERUNG UND AUSSENWIRTSCHAFTSPROTEKTIONISMUS

### 6.4. Exkurs: die Seeverversicherung als Instrument des Handelsprotektionismus im Spätmittelalter

Offenbar diente die Seeverversicherung bereits im Spätmittelalter als schlagkräftiges Instrument zur Durchsetzung protektionistischer Interessen lokaler Handelsmächte gegenüber ausländischen Konkurrenten. Dabei stand jedoch nicht das Interesse im Vordergrund, durch ein Verbot der Versicherungsnahme im Ausland den Abfluss von Devisen zu unterbinden. Vielmehr machte man sich zu Nutze, dass Versicherungsdeckungen für Warentransporte zur See nur an einigen wenigen Handelsplätzen erworben werden konnten. Fremdversicherungsverbote des späten 14. und des 15. Jahrhunderts in Genua und Barcelona sollten helfen, die eigene Vormachtstellung im mediterranen Handelsverkehr zu schützen.

Zum besseren Verständnis der Zusammenhänge soll zunächst der Stand der Forschung zum Ursprung des modernen Seeverversicherungsvertrags in den oberitalienischen Seestädten des 14. Jahrhunderts kurz erläutert werden:

#### 6.4.1. Der Ursprung des modernen Seeverversicherungsvertrags

Lange Zeit ist man der Ansicht gewesen, die Wurzeln der modernen Seeverversicherung ließen sich bis in die Antike zurückverfolgen.

In der Tat bestanden mit dem sogenannten **SEEDARLEHEN**, bei dem der Darlehensnehmer die geliehene Summe nur im Falle der wohlbehaltenen Ankunft des Schiffes und seiner Ladung zu erstatten hatte, und der griechischen **LEX RHODIA DE JACTU**, die vorwegnahm, was später als Havarie-grosse („Grosse Haverei“) bekannt werden sollte, zwei Rechtsinstitute, die Anlass zu der Annahme gaben, es handele sich um mehr oder weniger ausgeprägte Prototypen, aus denen sich das Prämienassekuranzwesen im Spätmittelalter herausgeschält habe. Während das Institut der Havarie-grosse noch heute beim Abschluss von Seeverversicherungsverträgen eine bedeutende Rolle spielt, jedoch auf den ersten Blick als besondere Form einer haftungsrechtlichen Vereinbarung und nicht als Versicherung „an sich“ zu erkennen ist, war es besonders das Seedarlehen, das als Ursprung der modernen Prämienversicherung angesehen worden ist.

Dem Seedarlehen, dessen Darlehenssumme bei Nichteintritt des Seeunfalls gewissermaßen eine „zurückzuzahlende Versicherungssumme“ darstellte, fehlte allerdings mit der definitiven Prämienzahlung als Entgelt für eine **Abwälzung der Gefahrtragung auf ein fremdes Vermögen** das entscheidende Charakteristikum der

<sup>50</sup> Vgl. Financial Times World Insurance Report No. 10, 8 August 1975, p. 4.

Seeversicherung. Trotzdem wurde von der älteren Forschungsliteratur zur Frühgeschichte der Seeversicherung die Auffassung vertreten, dass die Versicherung als integrierendes Element im Seedarlehen enthalten gewesen sei. Ihre Ablösung vom ebenso im Seedarlehen enthaltenen Kreditgeschäft habe in unmittelbarem Zusammenhang mit der 1236 ergangenen Dekretale Naviganti Papst Gregor IX. gestanden, die den Seedarlehenszins in Anlehnung an das kanonische Zinsverbot unter Wucherverdacht verdammt. Die nach kanonischem Recht nicht verbotene entgeltliche Gefahrübernahme sei vom verbotenen Zinsgeschäft gesondert worden.<sup>51</sup>

Die frühesten uns bekannten Seeversicherungsverträge, die sich **unabhängig von der Darlehensform** konstituierten, entstammen genuesischen Notariatsarchiven und gehen auf die Jahre 1343 und 1347 zurück. In ganzer Fülle setzt die Überlieferung in den letzten Jahrzehnten des 14. Jahrhunderts ein. So sind allein von einem Notar aus dem Jahr 1393 aus einer Zeitspanne von nur drei Wochen mehr als 80 Seeversicherungsverträge überliefert, von einem weiteren Notar aus den Jahren 1427 bis 1431 rund 2.500 Seeversicherungsverträge. Weitere frühe notariell geschlossene Seeversicherungsverträge und Policen stammen aus Palermo (seit 1350), Prato bei Florenz (seit 1379) und Neapel (vereinzelte überlieferte Verträge erst ab Ende des 15. Jahrhunderts).

#### ZUSAMMENFASSUNG

**Drei wesentliche Punkte** sind zur Frage des **Ursprungs der Seeversicherung** und ihrem **Verhältnis zum Seedarlehen** festzuhalten:

1. Für die Antike kann mit Sicherheit **jede Verbindung** zwischen **SEEDARLEHEN** und **SELBSTÄNDIGER GEFÄHRÜBERNAHMEABREDE** **verneint** werden.
2. Das seit der Mitte des 12. Jahrhunderts aufgrund der wirtschaftlichen Entwicklung wesentlich **erhöhte Sicherungsbedürfnis der Kaufmannschaften** italienischer Städte ist **zunächst** über die **Kredit- und Sicherungsfunktionen des Seedarlehens befriedigt worden**. Dabei ist allerdings darauf hinzuweisen, dass die Gefahrübernahme als Zusatzvereinbarung von Kaufverträgen unabhängig vom Seedarlehen (dessen rechtsgeschäftlicher Form sich die Praxis des Fernkaufs anfänglich bediente) bereits *vor* Entstehung des eigentlichen Seeversicherungsvertrags eine wichtige Rolle im Überseehandel einnahm.<sup>52</sup>
3. Das **neue Element**, das im **14. Jahrhundert** schließlich den entscheidenden Beitrag zur Verselbständigung des Seeversicherungsvertrags leistete, ist der **Verzicht des Versicherungsnehmers darauf, die Versicherungssumme im voraus einzukassieren**. Bis dahin passte der Versicherungsvertrag formell genau in die Konstruktion eines Seedarlehens, weil der Versicherungsnehmer nach Vertragsabschluß die Versicherungssumme *tatsächlich* vereinnahmte.

Vermutlich unter dem Eindruck eines sich in zunehmendem Maße etablierenden Bankiergewerbes, in dessen Liquidität die Kaufmannschaft wachsendes Vertrauen setzte, willigten sie nun als Versicherungsnehmer ein, die vereinbarte Versicherungssumme erst beim Eintritt des Versicherungsfalls zu erhalten. Damit ging die Praxis vom echten oder eingezahlten Seedarlehen zum simulierten Seedarlehen über. Damit entstanden Vertragsklauseln, die eine völlige Rollenenumkehrung der Vertragsparteien bedeuteten. War bislang der Versicherungsnehmer der Schuldner, der die Versicherungssumme im Voraus als Darlehen bezog, und sie bei glücklicher Ankunft von Schiff und Ware

<sup>51</sup> Vgl. GOLDSCHMIDT, L.: Handbuch des Handelsrechts, Bd. 1: Geschichtlich-literarische Einleitung und die Grundlehren, Abth. 1: Universalgeschichte des Handelsrechts: Lfg. 1: Grundprobleme – das Altertum – das Mittelalter, 3. völlig Neubearb. Aufl., Stuttgart 1891, S. 263. GOLDSCHMIDT behauptet, die Trennung der im Seedarlehen enthaltenen, seiner Meinung nach voneinander unabhängigen vertraglichen Elemente habe sich zwischen 1227 und 1235 vollzogen, vgl. ebd. Vgl. demgegenüber PERDIKAS, PANAYOTIS: Die Entstehung der Versicherung im Mittelalter. Geschichtliche Grundlagen im Verhältnis zu Seedarlehen, Überseekauf, *commenda* und Bodmerei, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft 55 (1966), 3./4. Heft, S. 425-509, hier: S. 430 f. PERDIKAS widerspricht den Ausführungen GOLDSCHMIDTS, nach denen das Seedarlehen von vornherein zugleich Assekuranz und Kreditgeschäft in ihren wesentlichen Zügen enthalten haben muss. Das Seedarlehen habe vielmehr im Altertum „[...] die Konstruktion eines bedingten mutuum nie überschritten“, es lasse „sich nicht in einzelne Bestandteile zerlegen“. Daneben habe „ein Jahrtausend wirtschaftliche Blüte im Mittelalter [sic] unter griechischer und römischer Herrschaft [...] niemals das Bedürfnis nach einer Übernahme der Gefahr gegen Entgelt im Verkehr auftreten lassen.“ Ebd., S. 430.

<sup>52</sup> Vgl. PERDIKAS, PANAYOTIS: Die Entstehung der Versicherung im Mittelalter. Geschichtliche Grundlagen im Verhältnis zu Seedarlehen, Überseekauf, *commenda* und Bodmerei, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft 55 (1966), 3. / 4. Heft, S. 425-509, hier: S. 451 ff. bzw. S. 503.

zurückzuzahlen hatte, so trat nun der Versicherer als Schuldner auf: er versprach zu zahlen, wenn Schiff und Ware nicht in unbeschädigtem Zustand ihr Bestimmungsziel erreichten. Sofern ein Schiff die Reise glücklich überstand, befreite ihn die Nichtigkeitsklausel des Vertrags von der Verpflichtung, ein Darlehen, das er nur simuliert hatte, zurückzuzahlen.<sup>53</sup>

#### 6.4.2. Die Seeversicherung als Instrument des Handelsprotektionismus mediterraner Handelsmächte im 14. und 15. Jahrhundert

Interessanterweise instrumentalisierte man seitens der Kommunen offenbar bereits im ausgehenden 14. Jahrhundert die Seeversicherung gezielt, um den heimischen Handel gegenüber fremden Kaufleuten nach Kräften zu schützen und zu fördern. Hauptthema genuinesischer Quellen zum statutenrechtlichen Recht aus den Jahren zwischen 1369 und 1380<sup>54</sup> ist das Verbot, Versicherungen auf fremde Schiffe abzuschließen.<sup>55</sup> Zwar scheint man sich regelmäßig über solche Bestimmungen hinweggesetzt zu haben<sup>56</sup>, doch beleuchten die obrigkeitlichen Eingriffe in aufschlussreicher Weise, dass die Verbreitung und wirtschaftliche Bedeutung der Seeversicherung beträchtlich sein musste, wenn man mit derartigen Maßnahmen den eigenen Vorteil zu mehren erhoffte.<sup>57</sup>

##### VERSICHERUNG EINER FREMDEN SACHE

Hinsichtlich der Behandlung fremder Versicherungsnehmer auf den italienischen Versicherungsmärkten im 15. Jahrhundert ist ein weiterer Punkt als besonders interessant hervorzuheben: die Möglichkeit des Versicherungsnehmers auch eine nicht ihm selbst, sondern Dritten gehörige Sache zu versichern („**Versicherung einer fremden Sache**“). Die Versicherung fremder Waren konnte dabei in zweierlei Hinsicht erfolgen:

- einmal als Versicherung eines Eigeninteresses des vertragsschließenden Versicherungsnehmers an fremden Sachen, im Sinne des Interesses, dass z. B. ein Kreditgläubiger an den Besitztümern seines Schuldners hat;
- zum anderen aber auch als Versicherung eines Fremdinteresses, die jedoch der Unterzeichnende nicht in unmittelbarer Stellvertretung eines Zweiten nimmt, sondern per Kommission, d. h. als Abschluss der Versicherung im eigenen Namen, aber auf fremde Rechnung (im Gegensatz zur Versicherung des eigenen Interesses auf eigene Rechnung).

<sup>53</sup> Die rechtshistorische Forschung vertritt heute den Standpunkt, dass sich die Seeversicherung angesichts einer Fülle von Gefährübernahmevereinbarungen in den verschiedensten Verträgen nicht aus einem bestimmten Vertragstyp herleiten lässt, d. h. auch nicht aus dem Seedarlehen. Vielmehr handele es sich beim „echten“ Seeversicherungsvertrag aller Wahrscheinlichkeit nach um eine Neuentdeckung. Besonders zu unterstreichen sei dabei, dass mit dem Seedarlehen einerseits, und mit der entgeltlichen Versicherung andererseits unterschiedliche wirtschaftliche Zwecke angestrebt wurden. Ein gradweiser Übergang vom Seedarlehen zur Prämien-Assekuranz erscheint angesichts der substanziellen Verschiedenheit beider Vertragstypen unwahrscheinlich. Vgl. NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984), S. 12 f. Die Frage, zu welchem Zeitpunkt und unter welchen Umständen es dazu kam, dass Seeversicherungsrisiken nicht mehr im Rahmen sonstiger vertraglicher Vereinbarungen von einer der Vertragsparteien, sondern – gegen unbedingte Zahlung einer Gefahrprämie – von Dritten übernommen wurden, kann nach heutigem Erkenntnisstand nicht zufriedenstellend beantwortet werden, vgl. ebd., S. 12. Vgl. dazu auch EDLER DE ROOVER, FLORENCE: Early Examples of Marine Insurance, in: The Journal of Economic History 5 (1945), No. 1 (May), S. 172-200, hier: S. 180: *“Nobody knows exactly how or when real premium insurance came into existence. It is very doubtful that it developed directly out of any of the earlier contracts which shifted the risk from one party to another. The most plausible explanation is that, early in the fourteenth century, the rising sedentary merchants invented a new type of contract, when they discovered that none of the existing forms were quite satisfactory as a means of transferring and dividing sea risks. The merchants could hardly fail to learn from experience that goods arrived safely in most instances and that only a small percentage of all cargoes was lost. It was, therefore, possible to measure the risk with a fair degree of accuracy. Elaborate statistical information was not necessary, and it is not surprising that the underwriting of marine insurance became a sound business long before actuarial science gave the same standing to life insurance.”*

<sup>54</sup> Das früheste Zeugnis solcher Quellen ist die Verordnung des Dogen GABRIELE ADORNO vom 22. Oktober 1369 aus Genua.

<sup>55</sup> Vgl. BENSA, ENRICO: Il contratto di assicurazione nel Medio Evo, Genova 1884, S. 85. Die Überlieferung italienischer Rechtsstatuten muss, soweit sie die Seeversicherung betrifft, als spärlich bezeichnet werden. Allerdings ist ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die florentinische Gesetzgebung des ausgehenden 14. und des 15. Jahrhunderts ausschließlich (!) in derartigen Verboten von Fremdenversicherung und Rücknahmen dieser Verbote besteht, vgl. NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984), S. 18.

<sup>56</sup> Vgl. BENSA, ENRICO: Il contratto di assicurazione nel Medio Evo, Genova 1884, S. 88.

<sup>57</sup> Vgl. NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984), S. 18.

Hintergrund für den Abschluss per Versicherungskommission konnte das Bedürfnis der Unterzeichnenden sein, die Geschäftspartner aus anderen Städten und Ländern an den Vorteilen des heimischen Versicherungsmarktes partizipieren zu lassen.

Einerseits wurde dabei der Tatsache Rechnung getragen, dass (abgesehen von den Verboten) z. B. die genuesischen und venezianischen Versicherer in der Regel nur ungern Fremde versicherten, andererseits bot die **Kennzeichnung eines bestimmten Versicherungsplatzes**, z. B. Venedigs, den Waren einen besonderen **Schutz**<sup>58</sup>, den Auswärtige auf direktem Wege nicht erlangen konnten.

Venezianische Seeversicherungspolice beinhalteten aus diesem Grund eine bemerkenswerte Spezifizierung jener Klauseln, die die Versicherungskommission festschrieben. Bezüglich der namentlich nicht genannten Mitversicherten bzw. dem Versicherer zum Zeitpunkt des Vertragsabschlusses gar nicht bekannter Auftraggeber des Kommissionärs wurde verfügt, dass diese Venezianer sein mussten, um eine indirekte Versicherungsnahme durch Fremde auszuschließen. Diese Spezifikation, die als Reaktion auf die Frage der unbekannten Nationalität ungenannter (Mit-) Versicherter zu verstehen ist, stellt eine für die Seeversicherungsmärkte des 15. Jahrhunderts einmalige Bedingung dar<sup>59</sup> und unterstreicht den tendenziell „protektionistisch-provinziellen“ Charakter des venezianischen Seeversicherungsmarktes.<sup>60</sup> Die Vermutung liegt nicht fern, dass hier hegemoniale Bestrebungen der venezianischen Kaufmannschaft eine ausschlaggebende Rolle gespielt haben.

#### BEFREIUNG KATALANISCHER KAUFLEUTE VON DER VERSICHERUNGSSTEUER

In eine völlig entgegengesetzte Richtung zielte indes eine andere Maßnahme der Genuesen, bei der mittels Modifizierung von statutarem Recht der Seeversicherung Einfluss auf den Handel genommen worden ist. Eine Verordnung über die Entrichtung von Abgaben beim Abschluss von Seeversicherungsverträgen, die vermutlich bereits im letzten Jahrzehnt des 14. Jahrhunderts wirksam gewesen ist, wurde 1409 mit einer Note versehen, nach der die katalanischen Kaufleute in Genua von eben dieser Gebühr befreit werden sollten. Eine Begründung des Sachverhalts liefert diese Ergänzung bzw. Einschränkung geltenden genuesischen Rechts nicht. So kann nur vermutet werden, dass eine solche handelspolitische Maßnahme dazu gedient haben könnte, spanische Assekuradeure und Versicherungsnehmer nach Genua zu locken, um so den damals bedeutenden Konkurrenten Barcelona zu bekämpfen.<sup>61</sup>

#### ORDONNANZEN VON BARCELONA 1435-1484

Die vom Magistrat der Stadt Barcelona zwischen 1435 und 1484 erlassenen Ordonnanzen zur Regulierung der Seeversicherung stellen die erste zusammenhängende Gesetzgebung für diesen Erwerbszweig dar.<sup>62</sup> Neben der Tatsache, dass bereits in der ersten dieser

<sup>58</sup> Vgl. ebd., S. 123, S. 129. Spannungen und Rivalitäten der mediterranen Seemächte schlugen sich nicht selten in fortgesetzten gegenseitigen Repressalien nieder, die man über die Ausstellung sogenannter *Korsarenbriefe* auszufeuchten pflegte. Der von der auftraggebenden Macht ausgefertigte Korsarenbrief berechnete die Korsarenkapitäne zur Schädigung gegnerischer Schiffe und Güter – formell allerdings unter der Auflage, dass diese auch im Brief ausdrücklich bezeichnet waren.

<sup>59</sup> Vgl. NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984), S. 129. Das Thema wurde allerdings über den venezianischen Seeversicherungsmarkt hinaus als wichtig betrachtet: schon in der frühesten bekannten Darstellung zur Seeversicherung, dem 1552 veröffentlichten *Tractatus de assecurationibus et sponsionibus mercatorum nunc primum in lucem datus, cum repertorio et summiis* von PEDRO SANTAREM (SANTERNA) wird das Problem der Herkunft ungenannter Versicherungsnehmer thematisiert. Allerdings vertrat man seitens der Rechtsgelehrten der damaligen Zeit überwiegend die Doktrin, dass die Nationalität des Versicherungsnehmers den Versicherer nicht zu Einwänden berechtige, es sei denn, dass der Versicherungsschaden gerade auf die fremde Nationalität des Versicherten zurückzuführen sei, vgl. ebd. S. 130.

<sup>60</sup> Vgl. ebd.

<sup>61</sup> Vgl. BENSA, ENRICO: Neue Beiträge zur Geschichte der Seeversicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 3-6, hier: S. 5. Letztendlich kaum zu klären bleibt die Frage, warum solche Vergünstigungen ausdrücklich nur den Barcelonesen zugestanden worden sind. Auch widerspricht diese Maßnahme auffällig den ansonsten sehr ausgeprägten Abschiebungstendenzen des genuesischen Seeversicherungsmarktes.

<sup>62</sup> Es handelt sich um insgesamt fünf Ordonnanzen aus den Jahren 1435, 1436, 1458, 1461 und 1484, die von den *Consoli del Mare* Barcelonas erlassen wurden. Einzelne Vorschriften der Ordonnanzen aus den Jahren 1435 und 1458 stellen bedeutende Schritte in der Entwicklung der modernen Seeversicherung dar, insbesondere hinsichtlich der Rechtssicherheit der Vertragsparteien. Beide Vertragspartner hatten eidliche Erklärungen über die Wahrheitsgemäßheit der beurkundeten Vereinbarungen zu leisten, darüber hinaus wurde seit 1458 eine notarielle Form des Versicherungsvertrags vorgeschrieben. Die Versicherungsprämien waren grundsätzlich im Vorhinein zu entrichten. Notaren und Maklern, die bei unsachgemäßen Seeversicherungsverträgen mitwirkten drohten Geldstrafen oder gar Berufsverbot. Die Ordonnanz von 1458 beinhaltete

Ordonnanzen aus dem Jahre 1435 ein etabliertes See-Assekuranz-Geschäft in Barcelona Niederschlag findet, gegen dessen Missstände der Magistrat ein hartes Vorgehen anordnete, dokumentieren die Ordonnanzen (in bemerkenswerter Übereinstimmung mit den geschilderten Beispielen der italienischen Städte) administrative Bestrebungen zur protektionistischen Abschließung und einer Monopolisierung der Handelsschifffahrt.<sup>63</sup> Auch hier stehen Fremdenversicherungsverbote oder –beschränkungen an erster Stelle, die ganz offensichtlich der bis dahin liberalen Handelspraxis am heimischen Versicherungsmarkt – der von Genuesen und Florentinern beherrscht wurde – einen Riegel verschieben sollte.<sup>64</sup> Die Wirksamkeit der Ordonnanzen ließ indes einiges zu wünschen übrig. Es ist nicht allein anzunehmen, dass man sich vielfach auf Seiten der einheimischen Versicherungsnehmer und Assekuradeure einfach darüber hinwegsetzte – vielmehr scheinen die Auswirkungen für den Handel derartig negativ gewesen zu sein, dass jede neue Ordonnanz die Restriktionen der vorhergehenden wieder entschärfen musste. Besonders der Ausschluss der Schiffe fremder Kaufleute von der Versicherung bzw. die zeitweilig deutliche Beschränkung der Versicherung selbst einheimischer Waren auf fremden Schiffen wirkte sich nicht nachteilig für den barcelonesischen Warenverkehr aus. Betroffene Handelspartner, die früher ihre Versicherungen in Barcelona eindeckten, nutzten das durch die Ordonnanzen entstandene Vakuum zum Aufbau eigener lokaler Assekuranzmärkte. Dabei machten sie sich vielfach die Vorteile der barcelonesischen Rechtsstatuten zu eigen, allerdings ohne deren geschäftsschädigenden Protektionismus zu übernehmen.<sup>65</sup>

---

prozessuale Vorschriften, nach denen Versicherungsangelegenheiten in einem Exekutivverfahren abgeurteilt werden mussten. Die gerichtliche Zuständigkeit des Magistrats (*Consoli del Mare*) wurde für nicht abdingbar erklärt. Vgl. NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984), S. 19 f.

<sup>63</sup> Vgl. ebd., S. 18 f. Vgl. ferner: PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 23 f.

<sup>64</sup> Die ausgesprochen restriktiven Maßnahmen, mit denen versucht wurde, Spekulationsgeschäfte mit Seeversicherungen unter kommunale Kontrolle zu bringen, machten auch vor Schiffen und Waren der einheimischen Kaufleute nicht halt. Um Betrugereien vorzubeugen verbot man ihnen rundheraus die *vollständige* Abdeckung des Wertes einzelner Risiken der Versicherungsnehmer, d. h. man verordnete eine obligatorische Freizeichnung des Versicherers (1/8 des Versicherungswerts); vgl. NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984), S. 19; VALLEBONA, SEB.: Ueber Versicherung gegen Schäden, insbesondere über Seeversicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 5 (1884), S. 192-206, hier: S. 196.

<sup>65</sup> Vgl. BENSA, ENRICO: Il contratto di assicurazione nel Medio Evo, Genova 1884, S. 91 f. BENSA spricht den Rechtsstatuten der Consoli del Mare erheblichen Einfluss auf ähnliche Verordnungen der barcelonesischen Handelspartner, v. a. in Italien zu; vgl. übereinstimmend auch PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 24. Insbesondere die umfangreiche Ordonnanz des Jahres 1484, die unter Derogierung der vorhergehenden eine vorläufig abschließende Regelung der Materie brachte, wird von ihm als entscheidendes Vorbild für das gesamte mediterrane Seeversicherungsrecht gesehen.

## 7. Internationale Relationen des deutschen Seeversicherungsmarkts und der deutschen Transportversicherer vor 1914

DIE INTERNATIONALISIERUNG LOKALER UND REGIONALER SEEVERSICHERUNGSMÄRKTE IM ZEITALTER DER  
INDUSTRIALISIERUNG DER EUROPÄISCHEN VOLKSWIRTSCHAFTEN VOR DEM ERSTEN WELTKRIEG

### 7.1. Warum fand die Seeversicherung bis in die zweite Hälfte des 16. Jahrhunderts keinen Einzug in den hansischen Handelsverkehr?

#### 7.1.1. Etablierung der Seeversicherung in Hamburg in den letzten Jahrzehnten des 16. Jahrhunderts

Bis gegen Ende des 16. Jahrhunderts hat das Seeversicherungsgeschäft in keiner der Hansestädte Fuß gefasst, d. h. es war unüblich, für die Parten Versicherung zu nehmen. Es existieren jedoch Hinweise darauf, dass in Ausnahmefällen hansische Kaufleute an den niederländischen Börsen Versicherung nahmen.<sup>1</sup>

Während im Mittelalter der Schwerpunkt des hansischen Handelsverkehrs im Ostseeraum gelegen hatte und Hamburg nur einen unauffälligen Platz im Kreise der westeuropäischen Seestädte einnahm, änderte sich die Lage mit der Entdeckung des Seewegs nach Ostindien und der sich daran anschließenden Verschiebung des Schwergewichts des Orienthandels an die atlantische Küste. Hamburg profitierte in starkem Maße von der Ablenkung des Handelsstroms an die westeuropäische Küste durch die Portugiesen und dem Aufstieg Antwerpens zum Führenden Waren- und Geldhandelsplatz.

Besonderen Nutzen zog der Handelsplatz Hamburg aus dem **seit 1568 anhaltenden Krieg zwischen Spanien und den Niederlanden** (sogen. „Achtzigjähriger Krieg“ bis zum Westfälischen Frieden von 1648) sowie dem **Sturz Antwerpens 1585**. Die Hansestadt, die mit Portugal und Spanien bislang vorwiegend über die niederländischen Zwischenmärkte verkehrt hatte, nutzte die Störung um den Handel mit der iberischen Halbinsel zu einem direkten zu machen. Die Wirren des niederländisch-spanischen Krieges und die **Einwanderung zahlreicher niederländischer und anderer ausländischer Familien** in Hamburg führten in den letzten Jahrzehnten des 16. Jahrhunderts zur Etablierung des Seeversicherungsgeschäfts.<sup>2</sup>

Unweigerlich stellt sich allerdings die Frage, warum die Seeversicherung **bis in die zweite Hälfte des 16. Jahrhunderts keinen Einzug in den hansischen Handelsverkehr** gefunden hat.

#### 7.1.2. „Mangelnder Bedarf“?

Ohne weiteres wäre es möglich gewesen, über das hansische Kontor in Brügge oder den Stahlhof in London die Vorteile der dortigen Versicherungsmärkte zu nutzen oder sich die Prinzipien des Assekuranzgeschäfts zu eigen zu machen.

Die von KIESSELBACH (1901) vorgebrachte Behauptung, dass das Prinzip der Ausschließung von fremden aus dem hansischen Handelsverkehr und die abgeschlossene Lebensweise der Hansekaufleute im Ausland, schließlich auch eine unterstellte „Abneigung gegen alles Fremde“ dazu geführt habe, dass die Hanse lange Zeit Verbesserungen und Fortschritte der eigenen Handelspartner ignoriert habe<sup>3</sup> klingt wenig überzeugend. Auch das Argument, dass der auf Nord- und Ostseeraum beschränkte

<sup>1</sup> Die ablehnende Haltung der hamburgischen, wie überhaupt der hansischen Kaufleute und Reeder scheint sich an kleineren Handelsplätzen der Ostseeküste noch bis weit in das 19. Jahrhundert hinein fortgesetzt zu haben, vgl. dazu KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901, S. 11 f.

<sup>2</sup> Vgl. ebd.

<sup>3</sup> Obwohl die von den hansischen Kaufleuten unterhaltenen Kontore gegenüber allzu großer Einflussnahme von außen durch eine strenge „Hausordnung“ geschützt wurden, und die Hanse eifersüchtig über von ihr z. T. wirtschaftlich abhängige Gebiete wachte, kann wohl kaum die Rede davon sein, dass man sich auch gegenüber informellen Einflüssen aus dem weiteren Handlungsbereich der eigenen Handelsbeziehungen abgeschottet hätte. Vielmehr wurde von Kontor zu Kontor darauf Wert gelegt, Nachwuchskräfte mit den ortsüblichen Sprachen und Handelspraktiken vertraut zu machen. Vgl. BRAUDEL, FERNAND: Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts, 3. Teilband: Aufbruch zur Weltwirtschaft, München 1986, S. 108.

Hanseverkehr ein ganz wesentlich geringeres Bedürfnis nach Versicherungsschutz gezeigt habe als beispielsweise die mit vergleichsweise riesigen Schiffen auf Langstrecken nach London und Brügge verkehrenden Italiener ist keinesfalls geeignet, in befriedigender Weise das Fehlen der Seeverversicherung im hansischen Handelsverkehr zu erklären. Die zwischen den hansischen Kontoren in London, Brügge und Bergen, sowie den Seestädten im Nord- und Ostseeraum verkehrenden Schiffe waren zwar verhältnismäßig klein, doch verursachten die schweren und sperrigen Handelsgüter **hohe Transportkosten** und warfen bei **hohem Risiko** nur **geringe Gewinne**<sup>4</sup> ab. Die Hansekaufleute waren demnach gezwungen, knapp zu kalkulieren und möglichst vorausschauend zu planen. Vor diesem Hintergrund erscheint es wenig plausibel von einem mangelnden Bedürfnis nach Versicherungsschutz zu sprechen – vielmehr könnte man den Verzicht darauf als **Ausdruck besonderer Sparsamkeit** betrachten.<sup>5</sup>

### 7.1.3. Risikoaufteilung durch Partenreederei

Eine andere Erklärungsmöglichkeit für die späte Bereitschaft der Hansekaufleute, die Technik der Seeverversicherung zur Absicherung des von ihnen betriebenen Handelsverkehrs zu nutzen, liefert die seit dem Spätmittelalter Verbreitung findende Praxis einer Risikoaufteilung durch **Partenreederei**. Bis ins 13. Jahrhundert waren Eigentümer und Kapitän eines Handelsschiffes meist ein und dieselbe Person; gleichzeitig befanden sich die verschifften Waren (oder zumindest ein Großteil von ihnen) in seinem Besitz und wurden am Ende der Reise auf eigene Rechnung von ihm verkauft. Mit der zunehmenden Größe der Schiffe und des von ihnen transportierten Gütervolumens wurde das Eigentum an Schiff und Ladung immer kleiner gestückelt. Es entwickelte sich eine fortschreitend ausdifferenzierte Aufgabenteilung zwischen Reedern, Schiffen und Befrachtern. Bereits zu Zeiten der Hanse wurden Schiffe durch branchenfremdes Kapital finanziert. Seit dem Ende des 13. Jahrhunderts kam es immer häufiger vor, dass ein Schiff zwei Personen gehörte. **Zu Beginn des 14. Jahrhunderts** wird zum **ersten Mal** eine **Teilung des Schiffes in vier „Parten“** erwähnt, was bald für größere Handelsschiffe die Regel wurde. Während des 15. Jahrhunderts erfolgte die Teilung häufig in acht Parten, bei besonders voluminösen oder wertvollen Transporten kamen aber auch Teilungen in 16, 32 oder sogar 64 Parten vor. Die Parteninhaber gaben ihr Geld nicht als Betriebskredit, sondern sie wurden Miteigentümer des Schiffes. Sie partizipierten an den Gewinnen oder trugen die Verluste mit und hafteten wie der Schiffer. Häufig bereederte der Parteneigner mit dem größten Anteil das Schiff. Auch der Kapitän fungierte vielfach als Parteninhaber, hatte demnach ein verstärktes Interesse am reibungslosen und vor allem gewinnbringenden Betrieb des Schiffes, und darüber hinaus eine Möglichkeit, sein Geld anzulegen.<sup>6</sup>

Immer häufiger beteiligten sich auch **branchenfremde, dem Handel und der Seefahrt eigentlich fernstehende Personen** an partenreederlichen Gemeinschaftsunternehmungen, wie z. B. Ärzte oder Pastoren, die die Schiffsparten

<sup>4</sup> Im Höchstfall etwa fünf Prozent; vgl. BRAUDEL, FERNAND: Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts, 3. Teilband: Aufbruch zur Weltwirtschaft, München 1986, S. 108.

<sup>5</sup> Seeverversicherungsschutz war teuer. In einzelnen Fällen, die freilich als Fahrten im Winter und unter Drohung der englischen Kaper unter denkbar ungünstigen Voraussetzungen stattfanden, erreichten die Prämiensätze astronomische Höhen. Eine Gegenüberstellung mit den heute im Promille-Bereich des Warenwertes befindlichen Tarifen in der Seeverversicherung verdeutlicht die ungleich höhere Belastung des Kaufmanns zur damaligen Zeit: im 15. Jahrhundert beliefen sich die Prämiensätze für Verschiffungen von London nach Genua auf 12 bis 15 Prozent des Warenwertes, und noch rund zweihundert Jahre später erreichten die für vergleichbare Strecken zu zahlenden Versicherungsprämien eine Höhe von etwa sieben Prozent. FLORENCE EDLER DE ROOVER veröffentlichte eine Zusammenstellung aus Rechnungsbüchern des florentinischen Kaufmanns **BERNARDO CAMBI**, die für Mitte der 1450er und Anfang der 1470er Jahre hohe Prämiensätze besonders für Reisen nach Sluys (Brügge) in den Winter- und Frühjahrsmonaten belegen, so z. B. ab La Rochelle in den Jahren 1454/55 in einer Höhe von 14 Prozent; vgl. EDLER DE ROOVER, FLORENCE: Early Examples of Marine Insurance, in: The Journal of Economic History 5 (1945), No. 1 (May), S. 172-200, hier: S. 192-193. Vgl. bezugnehmend auf das 15. Jahrhundert ebd., S. 194: *“Although insurance rates were not excessive, they seemed high to the insured. From his point of view, they represented an appreciable addition to cost and might wipe out his entire profit if selling prices were low. Merchants, therefore, were greatly tempted to take a chance rather than to cover their shipments by insurance. [...]”*

<sup>6</sup> Schiffer, die nicht (Mit-) Eigentümer des Schiffes waren, und ihnen demnach auch kein Recht zur Befrachtung zustand, besaßen das Recht der „Führung“ („*voringe*“). Der Begriff bezeichnete seit dem Mittelalter das Anrecht, einen bestimmten Teil des Laderaums zum Transport eigener Güter zu nutzen, um auf eigene Rechnung gekaufte Waren aus der Fremde zuhause loszuschlagen. Das Recht der Führung stand auch den Seeleuten zu, solange sie als verheuerte Mitglieder der Schiffsbesatzung gelten konnten. Seitens der Obrigkeit gestattete man den zollfreien Import der Führung. Vgl. GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH: Vom Wind zum Dampf: Sozialgeschichte der deutschen Handelsschifffahrt im Zeitalter der Industrialisierung, Münster 1996, S. 20.

wegen der höheren Gewinne und der leichteren Handelbarkeit Immobilienhypotheken vorzogen. Die Anteilseigner eines Schiffes bildeten eine Art Schiffsfahrts-Gesellschaft und kamen regelmäßig zusammen, um sich über die auf ihre Parten entfallenden Gewinnanteile oder möglicherweise zu tragende Verluste zu informieren. Das Prinzip, die Kosten und Erträge nicht nur eines Schiffes, sondern auch seiner Fracht auf eine größere Zahl von Miteigentümern aufzuteilen, ermöglichte es im 16. Jahrhundert schließlich auch sehr kleinen Händlern in größerem Umfang an solchen Seehandelsgesellschaften (die gewöhnlich als Gemeinschaft der Anteilseigner an der Fracht nur für eine Fahrt oder Unternehmung gebildet wurde) teilzunehmen.<sup>7</sup> So hielt z. B. **ein Kreis von etwa 160 Personen Anteile an 40 Schiffen**, die **zwischen 1590 und 1600 von Lübeck nach Südeuropa** gingen. Dabei waren an einem Schiff meist vier bis neun Partner interessiert.<sup>8</sup> Zur Anlage größerer Summen in der Partenreederei verteilte man sein Kapital auf mehrere Schiffe. 25 der erwähnten 160 Personen hielten Parten an zwei Schiffen, 15 an drei, zwei an vier, eine an fünf, drei an sechs, zwei an sieben, eine an acht und eine an 14 Schiffen.

Daraus ist ersichtlich, dass die überwiegende Mehrzahl der beteiligten Parteneigner nur an einem der 40 Schiffe interessiert war. Die hansische Partenreederei wurde also nach dem Prinzip organisiert, möglichst viele Interessenten zu beteiligen, den einzelnen jedoch nur in bescheidenem Rahmen. Die Partenreeder waren fast immer Bürger jener Stadt, in der das bereederte Schiff seinen Heimathafen hatte. Eine **Beteiligung von Auswärtigen** hatte eher **Ausnahmecharakter** und wurde wohl auch **nicht gerne gesehen**, bestanden doch begründete **Vorbehalte** aufgrund der zu erwartenden **Verwicklungen** bei **Streitigkeiten um die Eigentumsverhältnisse** (besonders in Kriegszeiten oder bei Havarien). Unter den 160 Partnern der Lübecker Schiffe kamen jeweils ein Schiffer aus Helsingör und aus Hamburg, die betreffenden Schiffe standen aber bis auf die eigenen Parten dieser beiden Kapitäne vollständig in Lübecker Interesse. An anderen Schiffen beteiligten sich weiterhin Fremde aus Oldesloe (Interessen an sechs Schiffen), Hamburg (an zwei Schiffen), Nürnberg (an drei Schiffen) und Italien (an einem Schiff).<sup>9</sup>

DIE INTERNATIONALISIERUNG LOKALER UND REGIONALER SEEVERSICHERUNGSMÄRKTE IM ZEITALTER DER INDUSTRIALISIERUNG DER EUROPÄISCHEN VOLKSWIRTSCHAFTEN VOR DEM ERSTEN WELTKRIEG

## **7.2. Die „Industrialisierung“ der kommerziellen Handelsschifffahrt im 19. Jahrhundert: Antworten auf veränderte Voraussetzungen im internationalen Seetransportverkehr**

Die Risiken der Seefahrt unterschieden sich im 19. Jahrhundert nicht wesentlich von den Gefahren, die bereits in den Jahrhunderten davor das Denken und Handeln von Reedern, Kaufleuten und Versicherern bestimmt hatten. Weiterhin waren Bauart und Zustand des betreffenden Schiffes, die Zuverlässigkeit und Tauglichkeit von Kapitän und Besatzung, die Reiseroute und die Reiselänge, klimatische Bedingungen oder politische Unsicherheit ebenso ausschlaggebend für das in Betracht zu ziehende Risiko einer Seereise, wie Gefahren durch Wind und Wetter, Naturkatastrophen, Krankheiten, Unfälle oder Seeräuberei. Veränderungen zeigten sich aber in Anteil und Ausmaß einzelner Risiken, die zur Gefährdung einer Schiffsreise führen konnten.

### **7.2.1. Modernisierung, Ökonomisierung und Intensivierung der Schifffahrt**

VOM SAISONALEN GEWERBE ZUM GANZJÄHRIGEN DAUERBETRIEB

Hatten während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts die Strategien der am Seehandel interessierten Kaufleute und der Obrigkeit darauf abgezielt, durch die **Abschaffung überkommener Praktiken im Schiffsbetrieb** und **traditioneller Rechte der**

<sup>7</sup> Vgl. PARKER, GEOFFREY: Die Entstehung des modernen Geld- und Finanzwesens in Europa 1500-1730, in: CARLO M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte: The Fontana Economic History Of Europe, in fünf Bänden, Bd. 2: sechzehntes und siebzehntes Jahrhundert, Stuttgart [u. a.] 1979, S. 335-379, hier: S. 353.

<sup>8</sup> Vgl. BEUTIN, LUDWIG: Der deutsche Seehandel im Mittelmeergebiet bis zu den napoleonischen Kriegen (Abhandlungen zur Handels- und Seegeschichte, N. F.; Bd. 1), Neumünster i. H. 1933, S. 30.

<sup>9</sup> Vgl. ebd., S. 31.



**Seeleute** Hindernisse bei der **Rationalisierung** und **Ausweitung** des Schiffsverkehrs zu überwinden, und so die Seefahrt im Sinne der **Ausschöpfung aller sich bietenden Profitmöglichkeiten** zu einem Instrument des Transportgeschäfts zu machen, so konzentrierte sich der Modernisierungsprozess ab Mitte des 19. Jahrhunderts auf die **Beschleunigung** der Schiffe und die **Erhöhung** ihrer **Ladekapazitäten** sowie den schrittweisen **Übergang zum witterungsunabhängigen Dauerbetrieb** und die Einrichtung **zuverlässiger Liniendienste**.

Veränderungen in der Organisation der Arbeit von Schiffern und Seeleuten schufen die Voraussetzungen für eine Mitte des 19. Jahrhunderts einsetzende **Ausdifferenzierung** und **Intensivierung** der deutschen Handelsschifffahrt.

Wo vormals die Seefahrt als **saisonales Gewerbe** betrieben wurde und die Arbeit an Bord durch Brauchtum, traditionelle Praktiken und überlieferte Rechte der Seeleute bestimmt worden war, führten nun **neue ökonomische Strategien** und eine weitgehende **Formalisierung der Rechtsverhältnisse** in der Seefahrt zu einer Beseitigung all jener Elemente seemännischen Brauchtums, die neuen Betriebsweisen und einer Verbesserung der Wirtschaftlichkeit entgegenstanden.

#### HERAUSFORDERUNGEN FÜR DEN SEGELSCHIFFSVERKEHR

Der sich seit den 1850er Jahren aufgrund der Einführung regelmäßiger Dampfschiffahrtsverbindungen abzeichnende **Trend zur Beschleunigung** und die allmähliche **Monopolisierung des Passagierverkehrs durch die Dampferlinien** stellte die besonders die Segelschifffahrt vor völlig neue Herausforderungen. Zwar gelang es sowohl Bremer als auch Hamburger Reedereien bis in die 1870er Jahre, sich im kombinierten Passagier- und Warentransportgeschäft gegen die neue Konkurrenz der regelmäßigen Dampfschiffahrtslinien zu halten, doch 1874 verschwand die letzten deutschen Segler aus dem regulären Passagierverkehr in die Vereinigten Staaten.

#### SEGELSCHIFFE UNTER DEM DIKTAT DER GESCHWINDIGKEIT

Anders als im Passagierverkehr blieben **Segelschiffe** im **Warentransport** auch noch Jahrzehnte nach der dem ersten Einsatz von Dampfschiffen **konkurrenzfähig**: anders als bei den Dampfern konnte ihr gesamter Laderaum zur Beförderung von Gütern genutzt werden.<sup>10</sup> Doch neben der wachsenden internationalen Konkurrenz im Seeverkehrsgewerbe machte ihnen besonders die technische Verbesserung der Dampfschiffe zu schaffen. Folglich standen die Betreiber von Segelschiffen unter dem Zwang, von ihren Kapitänen ein schnelleres Segeln zu fordern, an Personal zu sparen und auf kürzere Liegezeiten zu drängen, kurz: **die Segelschifffahrt wurde dem Diktat der Geschwindigkeit unterworfen**.<sup>11</sup>

Mit der **zunehmenden Effizienz der Dampfmaschinen** und der Verringerung des von Dampfschiffen mitgeführten Kohlenvorrats beantworteten die Segelschiffsreeder die potenzielle Verschlechterung ihrer Konkurrenzbedingungen mit einer **schrittweisen Vergrößerung der im Überseeverkehr eingesetzten Segelschiffe**. Darüber hinaus ergab sich eine bedeutende Vergrößerung der Laderaumkapazitäten aus dem **Übergang vom Holz- zum Eisenschiffbau**, da Umfang und Gewicht der zur Verstärkung des Rumpfes benötigten Elemente wesentlich reduziert werden konnten. Die Ausnutzung neuer schiffbaulicher Techniken bedeutete zwar zunächst eine Verteuerung beim Bau von Segelschiffen; ebenso stiegen die Instandhaltungskosten bei der Verwendung von Eisenrümpfen beträchtlich. Doch blieben die für Konstruktion und Betrieb der Segler zu veranschlagenden Aufwendungen grundsätzlich weit unterhalb dessen, was an Bau- und Betriebskosten für Dampfschiffe mit vergleichbarer Ladekapazität aufgebracht werden musste. Die **Kostenvorteile** der Segelschiffe vergrößerten sich überdies dadurch, dass sie im Betrieb wesentlich **geringer bemannt** wurden als ihre dampfgetriebenen Konkurrenten.

<sup>10</sup> In gewisser Weise profitierte die Segelschifffahrt sogar vom aufkommenden Dampferverkehr, da sie einen Großteil der für die Dampfschifffahrt benötigten Kohlenvorräte über die Weltmeere transportierte; vgl. GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH: Vom Wind zum Dampf: Sozialgeschichte der deutschen Handelsschifffahrt im Zeitalter der Industrialisierung, Münster 1996, S. 104.

<sup>11</sup> Vgl. ebd., S. 105.

## 7.2.2. Industrialisierte Handelsschifffahrt und Seeversicherung

### ÜBERGANG VOM HOLZ- ZUM EISEN- UND ZUM STAHLRUMPF

Das erhebliche **Wachstum der Durchschnittsgröße** der im Überseeverkehr eingesetzten deutschen Handelsschiffe zwischen 1870 und 1914 wurde durch **bedeutende technische Neuerungen** ermöglicht. Bei den bis dahin gebräuchlichen Rumpfkonstruktionen aus Holz entfielen etwa 46 bis 50 Prozent des vom Schiff verdrängten Wassergewichts (Displacement) allein auf den Schiffskörper, was zur Folge hatte, dass üblicherweise Baugrößen bis etwa 80 Meter Schiffslänge nicht überschritten wurden.

Der **Übergang vom Holz- zum Eisenschiffbau**, und **in den 1880er Jahren zum Stahlschiffbau** brachte jedoch revolutionäre Veränderungen mit sich. Reduzierte sich bei den Eisenschiffen der Gewichtsanteil des Rumpfes auf immerhin 36 bis 44 Prozent des Displacements, so belief er sich bei den Stahlschiffen aufgrund der wesentlich höheren Festigkeit des verarbeiteten Materials und der daraus resultierenden Gewichtersparnis auf nur noch 32 Prozent.<sup>12</sup> Damit setzte nicht länger die Verdrängung, sondern allein der wirtschaftliche Nutzen der Größe eines Schiffes Grenzen.

Ungeachtet dem sich anbahnenden Siegeszug der Eisen- und Stahlrumpfkonstruktionen strafte die Versicherer in den führenden deutschen Seehäfen diese schiffbaulichen Innovationen zunächst teils mit Ignoranz, teils mit anhaltendem Misstrauen. Der 1853 revidierte „Allgemeine Plan Hamburgischer Seeversicherungen“ enthielt noch keinerlei Paragraphen, die Schiffe mit Eisenrumpf oder solche mit Dampftrieb überhaupt erwähnten. Erst 1867 fanden eiserne Schiffsrümpfe in Zusammenhang mit Dampfschiffen Einzug in die „Allgemeinen Seeversicherungs-Bedingungen“. Sie erfuhren dort aber eine außerordentliche Geringschätzung und wurden - in einem Zuge mit dem als veraltet und minderwertig angesehenen Typ des Föhren(Kiefern-)holzschiffs – einer Sonderklausel unterworfen:

*„Wenn bei der Versicherung auf Schiff oder Fracht dem Versicherer nicht angezeigt ist, daß das Schiff von Eisen, gleichviel ob ganz von Eisen oder mit eisernem Umschlag oder von Föhrenholz etc. gebaut sei, etc., so bezahlt der Versicherer im Schadensfalle nur die Hälfte von dem, was er ordentlicher Weise, nach Maßgabe der Versicherung und der eintretenden Umstände zu bezahlen gehabt haben würde.“<sup>13</sup>*

### DRUCK AUF DIE SEGELSCHIFFFAHRT

Etwa zwei Jahrzehnte später hatte sich die Situation jedoch vielerorts gewissermaßen ins Gegenteil verkehrt: nicht mehr den **Dampfern**, sondern den **Segelschiffen** wurde von Seiten der Assekuranzgesellschaften mit **starken Vorbehalten** begegnet. Die Versicherung der zunehmend unter dem **Druck der Ökonomisierung von Zeit und Personaleinsatz** stehenden, nunmehr zum **witterungs-unabhängigen Dauerbetrieb** übergegangenen Segelschifffahrt stellte für die Reedereien, die weiterhin Segler (hauptsächlich im Frachtverkehr) betrieben gegen Ende des 19. Jahrhunderts ein zusehends schwierigeres Unterfangen dar. So führte beispielsweise der Rückgang des Handelsflottenbestandes in der **österreichisch-ungarischen Doppelmonarchie** in den 80er Jahren zu einem fortgesetzten Verschwinden der auf Seglerkaskos spezialisierten kleineren Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit.<sup>14</sup> Bei den zur Deckung solcher Risiken mehr und mehr alleinig in Frage kommenden größeren Versicherungs-Aktiengesellschaften waren solche Seglerkaskos aufgrund des hohen Risikos, dass die Skipper mit dem **Übergang zum „härteren Segeln“** eingingen, allerdings ausgesprochen unbeliebt.<sup>15</sup> Der Umstand, dass die der Versicherung von Segelschiff-

<sup>12</sup> Vgl. WALLE, HEINRICH: Das Seeverkehrswesen, in: VOLKER PLAGEMANN (Hrsg.): Übersee: Seefahrt und Seemacht im deutschen Kaiserreich. Unter Mitwirkung zahlreicher Autoren herausgegeben von Volker Plagemann, München 1988, S. 71-79, hier: S. 75.

<sup>13</sup> Zit. n.: PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assekuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 444.

<sup>14</sup> Diese kleineren, spezialisierten Vereine verschwanden nicht zuletzt deshalb, weil sich die Anzahl der Segelschiffe durch die fortwährenden Unfälle laufend verringerte, die Reedereien aber havarierte Segler nicht durch neue ersetzen. Vgl. ANNALEN DES GESAMTEN VERSICHERUNGSWESENS 18 (1887), No. 32/33 vom 23. Juli, S. 411.

<sup>15</sup> Als unbedingt revisionsbedürftig wurden v. a. die zur Bemessung der Prämien herangezogenen Bewertungstabellen für die Schiffe bezeichnet. Der diesbezüglichen Einigkeit der in Triest und Fiume arbeitenden in- und ausländischen Seeversicherungs-(Aktien-)Gesellschaften (in Triest zusammengeschlossen über das Komitee der „I. Section“ des Österreichisch-Ungarischen Lloyd) stand die absolute Gewissheit gegenüber, dass die betroffenen Reedereien gezwungen sein würden „ihre schwimmende

Kaskos zu Grunde gelegten Bedingungen in den 1880er Jahren keinesfalls den verschärften Anforderungen beim Betrieb solcher Schiffe gerecht wurden, verstärkte diese Haltung der Versicherungsgesellschaften zusätzlich. So bestand beispielsweise für den Versicherer im Schadenfall **keinerlei Regressanspruch**, und es verwundert kaum, dass man solche Geschäfte zusehends am liebsten ganz aus den eigenen Portfolios heraushielt, wie ein Kommentar in Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift aus dem Jahre 1888 belegt:

*„Die bisher in Uebung bestandenen Tarife und Bedingungen für die Uebernahme von Segler-Cascos haben den Seeversicherern keinerlei Regress für die vorgefallenen Schäden geboten und nur um den heimischen Rhedern nicht gänzlich den Versicherungsschutz zu entziehen, werden heute Segler-Cascos noch acceptirt. Die Gesellschaften bringen damit im buchstäblichen Sinne ein Opfer; weit lieber möchten sie auf dieses Geschäft gänzlich verzichten. [...]“*<sup>16</sup>

Schließlich ergriffen die österreichischen Versicherer 1887 **Maßnahmen zur Anpassung der Tarife und Bedingungen an das unverhältnismäßig gewachsene Risiko**, das die Versicherung der Segelschiffahrt in ihren Augen zunehmend zu einem *noli me tangere* machte: die weiterhin zur Deckung von Seglerkaskos bereiten Gesellschaften einigten sich auf eine **Prämienerrhöhung** um ½ bis ein Prozent gemäß dem Wert des betreffenden Versicherungsobjekts. Bei allen Schiffen, die mehr als 200 Tonnen Tragfähigkeit besaßen, blieb **ein Drittel unversichert** zu Lasten des Reeders. Die **Prämienzahlung** hatte **im voraus** zu erfolgen, oder aber mittels eines **zinspflichtigen** sechsmonatigen **Akzepts**. Im Falle eines **Totalverlusts** wurden sechs Prozent der Versicherungssumme zu Lasten des Versicherten **abgezogen**; ein 15-prozentiger Abzug erfolgte bei Totalverlust von Schiffen zwischen dem 21. September und dem 21. März, sofern auf bestimmten, genau bezeichneten Routen verkehrt wurde.<sup>17</sup>

Die objektiv begründbaren Maßnahmen wurden **von den Reedern als schwere Bürde empfunden** – Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift argumentierte allerdings nicht ganz zu unrecht, dass umgekehrt gewissermaßen „ein Schuh daraus werde“:

*„Nicht die Prämie ist zu hoch, sondern **die Rheder verdienen zu wenig**, und sie ist ihnen darum schwer erschwinglich. Wäre es anders, dann würde sofort das Segler-Casco-Risiko subjektiv besser werden und die Uebernahme-Bedingungen würden eine Aenderung im für die Rheder günstigen Sinne erfahren. [...]“*<sup>18</sup>

Die Bestrebungen der Versicherer zielten damit gegen Ende des 19. Jahrhunderts auf die Begrenzung der Auswüchse einer Entwicklung, die rund hundert Jahre zuvor es den Reedern überhaupt erst ermöglicht hatte, trotz zahlreicher Havarien riskante Unternehmungen in europäischen Gewässern in den Wintermonaten zu wagen: die Möglichkeit, das gestiegene finanzielle Risiko in der Handelsschiffahrt zu *versichern*. Der mit der wachsenden Ausdehnung des Handels und des Schifffahrtsverkehrs am Ende des 18. Jahrhunderts einhergehende Gründungsboom im Versicherungsgeschäft hatte eine Wettbewerbssituation entstehen lassen, die aufgrund der von den Assekuradeuren

---

*Habe entweder bei Hamburger Compagnien zu versichern, oder die Versicherung ganz sein zu lassen, namentlich wenn der grössere Theil des Risicos bereits bei den Wechselseitigen gedeckt ist.“* Vgl. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 18 (1887), No. 32/33 vom 23. Juli, S. 411.

<sup>16</sup> WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 2 (1. April-1. Oktober 1888), No. 141 vom 9. September, S. 2227.

<sup>17</sup> Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 1 (1. Oktober 1887-1. April 1888), No. 11 vom 25. Oktober 1887, S. 156. Segelschiffe unter ausländischer Flagge – gedacht wurde hierbei v. a. an griechische Schiffe – wurden mit einer zusätzlichen pauschalen Prämienerrhöhung von 0,35 Prozent belegt, vgl. ebd.

<sup>18</sup> WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 2 (1. April-1. Oktober 1888), No. 141 vom 9. September, S. 2227. Vgl. auch WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 1 (1. Oktober 1887-1. April 1888), No. 45 vom 19. Januar 1888, S. 695: „[...] Die Triester Rheder, namentlich jene, welche durch die Liquidation der Lussiner Mutua [„Wechselseitige Versicherungs-Gesellschaft der Handelsmarine in Lussin“] obdachlos geworden, jammern fürchterlich über diese Vereinbarung; sie behaupten, die Prämie nicht erschwingen zu können und daran vollends zu Grunde gehen zu müssen, allein die Gesellschaften können sich auch nicht helfen. Um der schönen Augen der Rheder willen können sie sich nicht handgreiflichen Verlusten aussetzen. Was ist ihnen Hekuba? Wenn das Segler-Casco-Risiko so gut wäre, würden sich sicherlich 1-2 gegenseitige Vereine bilden, allein die Rheder wissen ganz gut, was sie damit auf sich nehmen würden und darum greifen sie nicht zu diesem Auskunftsmittel.“

gemachten Zugeständnisse selbst Prämiensätze für Winterfahrten gegenüber früheren Zeiten vergleichsweise erschwinglich erscheinen ließen.<sup>19</sup>

Doch nicht nur die zur Bewältigung des industriellen Welthandelsaufkommens stark veränderten Voraussetzungen im Seeverkehrsbetrieb vergrößerten das Risiko der Seeversicherer. Vielmehr waren es v. a. die durch den internationalen Konkurrenzdruck der Branche vermehrten und verschärften „hausgemachten“ Probleme, wie die ständige Bereitschaft der Gesellschaften zu immer größeren Zugeständnissen hinsichtlich der von ihnen getragenen Haftung, die um die Jahrhundertwende die Seeversicherung zu einem hoffnungslos unrentablen Gewerbebranchen machten. Der durch den Zwang zur Ökonomisierung ausgelöste immense Druck auf den Handelsschiffsverkehr, der sich letztlich sowohl in der Segel- als auch in der Dampfschiffahrt im risikoreichen Jahreszeit-unabhängigen Dauerbetrieb, dem Diktat der Geschwindigkeit, schnellerem Umschlag der geladenen Güter zur Verkürzung der Liegezeiten und Reduzierung der Mannschaftsstärken niederschlug, unterlag naturgemäß hochgradig konjunkturbedingten Schwankungen, die allerdings nicht dazu führten, dass aufgrund der schlechten Auftragslage aufgelegte Schiffe plötzlich zu risikofreien Prämienquellen für die Seeversicherer avancierten. Vielmehr **bewegte sich die Rentabilität des Seeversicherungsgeschäfts tendenziell hinweg von ihrer früheren Kopplung an die Schwankungen eines aufblühenden oder daniederliegenden Handels:**

*„In Epochen wirtschaftlichen Rückgangs verstehen es so manche Kaskoversicherer [sic; gemeint sind hier jedoch die Kasko-Versicherungsnehmer, also die Reeder] meisterlich, ihre unbeschäftigten Schiffe auf Kosten der Assekuranz in irgend einem Dock ausgiebig reparieren, eventuell neu ausstaffieren zu lassen, was jedenfalls lukrativer ist, als sie während des Ruhens für eigene Rechnung zu erhalten oder sie abrüsten zu lassen. Das Abflauen der wirtschaftlichen Hochkonjunktur hat, wie man sieht, seine eigenen Gefahren für den Seeversicherer, welcher auch in Epochen blühender industrieller Tätigkeit und stark gesteigerten Warenverkehrs nur zu oft zu Schaden kommt, indem das wahnsinnige Antreiben und die überstürzte Hast beim Ein- und Ausladen, ferner die Anspannung der Leistungsfähigkeit der Besatzung und endlich die forcierte Fahrgeschwindigkeit zu Havarien führt.“<sup>20</sup>*

DIE INTERNATIONALISIERUNG LOKALER UND REGIONALER SEEVERSICHERUNGSMÄRKTE IM ZEITALTER DER INDUSTRIALISIERUNG DER EUROPÄISCHEN VOLKSWIRTSCHAFTEN VOR DEM ERSTEN WELTKRIEG

### **7.3. Hamburg: Zuzug fremder Versicherer und „Aktivierung“ der internationalen Relationen des hanseatischen Seeversicherungsortes in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts**

Als charakteristisches Merkmal der Dynamik der internationalen Relationen des hamburgischen Seeversicherungsmarktes in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ist die in Verbindung mit dem Anwachsen des Güterverkehrs stehende „**Aktivierung**“ des Auslandsgeschäfts auf der Anbieterseite hervorzuheben. Angelockt durch konjunkturelle Aufschwungsphasen und die revolutionäre Beschleunigung der Nachrichtenübermittlung durch den elektromagnetischen Telegraphen beteiligten sich ab Anfang der 1850er Jahre verstärkt auswärtige deutsche und ausländische Versicherungs-Aktiengesellschaften über Agenturvertretungen am hamburgischen Seeversicherungsmarkt. Demgegenüber blieben die ortsansässigen einheimischen Versicherer zunächst dem traditionellen Platzgeschäft verhaftet, d. h. sie beschränkten ihre Zeichnungstätigkeit überwiegend auf Schiffe und Schiffsladungen unter hamburgischer Flagge und die von außerhalb an sie herangetragenen Deckungswünsche. Parallel zur wachsenden Zahl fremder Mitbewerber versiegt mit der Entstehung lokaler Seeversicherungsmärkte in Skandinavien und im Baltikum seit den 1860er und 1870er Jahren allmählich der bis dahin umfangreiche Zustrom von Nachfragern aus diesen Gebieten. Die Hamburger Versicherer sahen sich gezwungen, die Technik ihres Geschäftsbetriebs, die bis dahin im wesentlichen der des 18. Jahrhunderts unverändert entsprochen hatte, den sich wandelnden Voraussetzungen anzupassen. Dem Beispiel der nach Hamburg zugezogenen auswärtigen Gesellschaften folgend, veränderten die ortsansässigen Seeversicherer ihre Organisation und

<sup>19</sup> Vgl. GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH: Vom Wind zum Dampf: Sozialgeschichte der deutschen Handelsschiffahrt im Zeitalter der Industrialisierung, Münster 1996, S.15.

<sup>20</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 33 (1909), Nr. 33 vom 25. August, S. 415.

Operationsweise dem Umstand entsprechend, dass den Versicherungsnehmern eine stetig wachsende Vielzahl lokaler und internationaler Anbieter gegenüberstand, die mit ihren Diensten um den Eindeckungsbedarf der Reeder und Kaufleute werben musste. Vertretungen fremder Gesellschaften beteiligten sich an dem in Hamburg gezeichneten Seeversicherungsgeschäft seit Ende des 18. Jahrhunderts. Nach der Befreiung von der französischen Herrschaft 1814 scheint zwischenzeitlich kein außerhalb der Hansestadt beheimatetes Versicherungsunternehmen am dortigen Seegeschäft partizipiert zu haben; erst 1825 eröffnete die „Preussische Seeassekuranz Compagnie“ eine Agentur, der einige wenige andere auswärtige (zumeist deutsche) Versicherungsgesellschaften folgten. Bis Anfang der 1840er Jahre verschwanden die Vertretungen nicht-hamburgischer Provenienz wiederum vollständig von der Bildfläche, bevor 1842 zunächst die „Azienda Assicuratrice“ aus Triest, sowie 1843 die „Niederrheinische Güter-Assekuranz-Gesellschaft“ in Wesel sowie die Rheinschiffahrts-Assekuranzgesellschaft“ in Köln und die Niederländische Allgemeine Versicherungsgesellschaft in Tiel erneut den Wettbewerb am Hamburger Seeversicherungsmarkt belebten. Die Agenturen der zugezogenen Gesellschaften hielten sich jedoch nicht lange. Alle genannten Versicherer stellten bis 1847 ihren Geschäftsbetrieb in Hamburg ein. Einige weitere fremde Versicherer versuchten sich in den darauffolgenden Jahren im hamburgischen Geschäft, darunter seit 1852 mit der „Russischen See- und Fluss-Assekuranzkompanie“ und der ebenfalls aus Russland stammenden „Nadesta“ auch zwei ausländische.

Während der Zustrom auswärtiger deutscher und ausländischer Seeversicherer bis zu Beginn der ersten Hälfte der 1850er Jahre nur zögerlich erfolgte, traten Agenturen fremder Versicherungsgesellschaften am Hamburger Markt ab 1853 jedoch verstärkt in Erscheinung. Neben verschiedenen Transportversicherern aus anderen deutschen Staaten, deren Aktivitäten sich teilweise abermals nur auf kurze Zwischenspiele beschränkten, so z. B. bei der „Preußischen National-Versicherungs-Gesellschaft“ (Mai 1853 bis März 1854), der „Württembergischen Transport-Versicherungs-Gesellschaft“ (September 1853 bis März 1854), der „Niederrheinischen Güter-Assecuranz-Gesellschaft“ (von April 1854 bis 1864; die Gesellschaft war wie gesagt bereits zuvor bis 1847 zeitweise in Hamburg vertreten) und der „Agrippina“ (Mai 1857 bis September 1863; ihr Vertreter Martin August Mentzel gründete anschließend in Hamburg die Globus-Assecuranz-Compagnie), ließen sich auch zwei neue ausländische Unternehmen durch Bevollmächtigte in der Hansestadt vertreten. Die „*Nuova Società Commerciale di Assecurazione*“ in Triest, zwischen August 1855 und Juli 1859 repräsentiert durch F. J. Stecher (der sich ein Jahr nach der Liquidation des Agenturgeschäfts der „Nuova Società“ ebenfalls mit der „Assecuranz-Compagnie von 1860“ selbständig machte), und ab 1855 die „*Equidade*, See-, Fluß- und Feuerversicherungs-Gesellschaft“ in Porto, deren Vertretung nur kurzzeitig existierte.<sup>21</sup>

Die verlustreichen Geschäfte der Jahre 1852 bis 1854<sup>22</sup> **boten auswärtigen Gesellschaften insgesamt keine sonderlich vielversprechende Aussicht, auf dem Hamburgischen Markt schnelle Erfolge einzufahren.** Anders stellten sich die Verhältnisse allerdings ab Mitte des Jahrzehnts dar. 1855 und 1856 blühte das kreditfinanzierte Warengeschäft in ungeahntem Maße, und die Seeversicherer profitierten nicht unerheblich.<sup>23</sup> Die Konjunkturspitze wurde 1857 mit einem Jahresumsatz von knapp 734 Millionen bzw. einer Prämieinnahme von annähernd zehneinhalb Millionen Mark Banco der in Hamburg tätigen Seeversicherer erreicht:

<sup>21</sup> Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, 1902, S. 454 f.

<sup>22</sup> Die **ungewöhnlich schlechten Witterungsverhältnisse des Jahres 1852** verursachten bei 18 der insgesamt 22 in Hamburg zeichnenden Gesellschaften ein negatives Gesamtergebnis in Höhe von 785.074,8 Mark Banco, die verbleibenden vier mussten sich mit kärglichen Überschüssen begnügen; vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, 1902, S. 456.]

<sup>23</sup> In Zusammenhang mit der 1857 einsetzenden Finanzkrise und dem durch den Zuzug auswärtiger Gesellschaften verursachten Prämienruck erwirtschaftete Hamburgs Seeversicherungsmarkt wohlgernekt jedoch bis 1860 keine technischen Gewinne mehr.

**TAB. 13: Versicherte Summen (Jahresumsatz), Durchschnittsprämiensatz und Prämieinnahmen des in Hamburg abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts 1850-1859**

Quelle / Source: PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 459.

Jahr	Umsatz	Durchschnittsprämie (%)	Prämieinnahmen
	Angaben in 1.000 Banco-Mark		
1850	312.686,60	1,563	4.874,07
1851	316.826,50	1,531	4.896,00
1852	331.203,50	1,531	5.068,44
1853	422.342,20	1,531	6.494,39
1854	522.611,20	1,563	8.189,70
1855	527.644,80	1,563	8.381,90
1856	678.679,20	1,438	9.951,96
1857	733.697,90	1,375	10.435,01
1858	538.689,90	1,45	8.010,99
1859	578.852,00	1,41	8.385,63

Die **vorübergehende Hochkonjunktur im Warengeschäft** lockte nunmehr zahlreiche auswärtige deutsche, aber auch einige ausländische Seeversicherer in die Stadt, deren Agenturen, wie in einigen Fällen der bereits Anfang bis Mitte des Jahrzehnts zugezogenen Gesellschaften, teils nur kurzzeitig Bestand hatten. Nach der „Düsseldorfer Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft“, die bereits seit 1856 vertreten war, kamen 1857 (neben der bereits genannten „Agrippina“, deren neuer Agent die seit 1854 vorübergehend unterbrochenen Geschäfte der Gesellschaft in Hamburg fortführte) weitere deutsche und ausländische hinzu: der „Norddeutsche Lloyd in Bremen“, die „Rheinschiffahrts-Assecuranz-Gesellschaft in Mainz“ und die Frankfurter „Providentia“, daneben Agenturen der Londoner Seeversicherungsgesellschaften „British and Marine-Insurance Co.“ und „Foreign Reliance“, sowie der „Compañia Catalana General de Seguros“ in Barcelona. Ungeachtet der **durch übertriebene Spekulationen ausgelösten Krise am Finanzmarkt**<sup>24</sup> folgten in den Jahren darauf **Vertretungen weiterer Unternehmen von außerhalb**, nämlich 1858 (neben drei Stettiner Gesellschaften) die „Belgique Maritime“ aus Brüssel, die „Compañia General de Seguros“ aus Madrid und die französische „La Union“, 1859 schließlich die „Lübecker See-Versicherungs-Gesellschaft von 1859“ und 1860 die „Helvetia, Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft in St. Gallen“.<sup>25</sup> Die deutlich **vergrößerte Präsenz auswärtiger Seeversicherungsgesellschaften** am Hamburger Platz verursachte naturgemäß einen **Verfall der durchschnittlichen Prämiensätze in der zweiten Jahrzehnthälfte**, nämlich von etwa 1,54 Prozent (1851-1855) auf nur noch 1,4 Prozent (1856-1860) (vgl. TAB. 13: Versicherte Summen (Jahresumsatz), Durchschnittsprämiensatz und Prämieinnahmen des in Hamburg abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts 1850-1859).

**TAB. 14: In Hamburg gezeichnete Versicherungssummen und in Hamburg ansässige Agenturen auswärtiger See- und Transportversicherungsgesellschaften 1850-1872**

MARINE INSURANCE BUSINESS IN FORCE IN HAMBURG: SUMS INSURED BY NONRESIDENT GERMAN COMPANIES AND FOREIGN COMPANIES, 1850-72  
Quelle / Source: KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901, S. 86 f.

Jahr	Anzahl der Agenturen auswärtiger deutscher und ausländischer Gesellschaften NUMBER OF AGENCIES (NONRESIDENT GERMAN + FOREIGN INSURANCE CO'S INCL.)	Von auswärtigen deutschen und ausländischen Gesellschaften in Hamburg versicherte Summen (ca.) SUMS INSURED IN MILLIONS OF REICHSMARK (NONRESIDENT GERMAN + FOREIGN INSURANCE CO'S INCL.) in Mio. RM	Jahr	Anzahl der Agenturen auswärtiger deutscher und ausländischer Gesellschaften NUMBER OF AGENCIES (NONRESIDENT GERMAN + FOREIGN INSURANCE CO'S INCL.)	Von auswärtigen deutschen und ausländischen Gesellschaften in Hamburg versicherte Summen (ca.) SUMS INSURED IN MILLIONS OF REICHSMARK (NONRESIDENT GERMAN + FOREIGN INSURANCE CO'S INCL.) in Mio. RM
1850	2	12	1862	12	161
1851	2	10	1863	14	202
1852	2	19	1864	13	224
1853	4	37	1865	8	169
1854	5	29	1866	11	162
1855	4	13	1867	7	141
1856	4	51	1868	8	161
1857	10	104	1869	13	177
1858	13	123	1870	18	237
1859	15	141	1871	19	358
1860	11	154	1872	22	537
1861	14	184			

<sup>24</sup> Die u. a. durch den Zusammenbruch bedeutender Bankhäuser in den Vereinigten Staaten ausgelöste Krise im **spekulativen Geschäft mit kreditfinanzierten Warentermingeschäften** griff besonders stark auf den Hamburger Markt über. Die Lage verschärfte sich zusätzlich aufgrund unerwartet eintretender Deckungslücken bei durch Hamburger Handelshäuser ins Ausland vermittelten Krediten. Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 458.

<sup>25</sup> Vgl. ebd., S. 455 f.

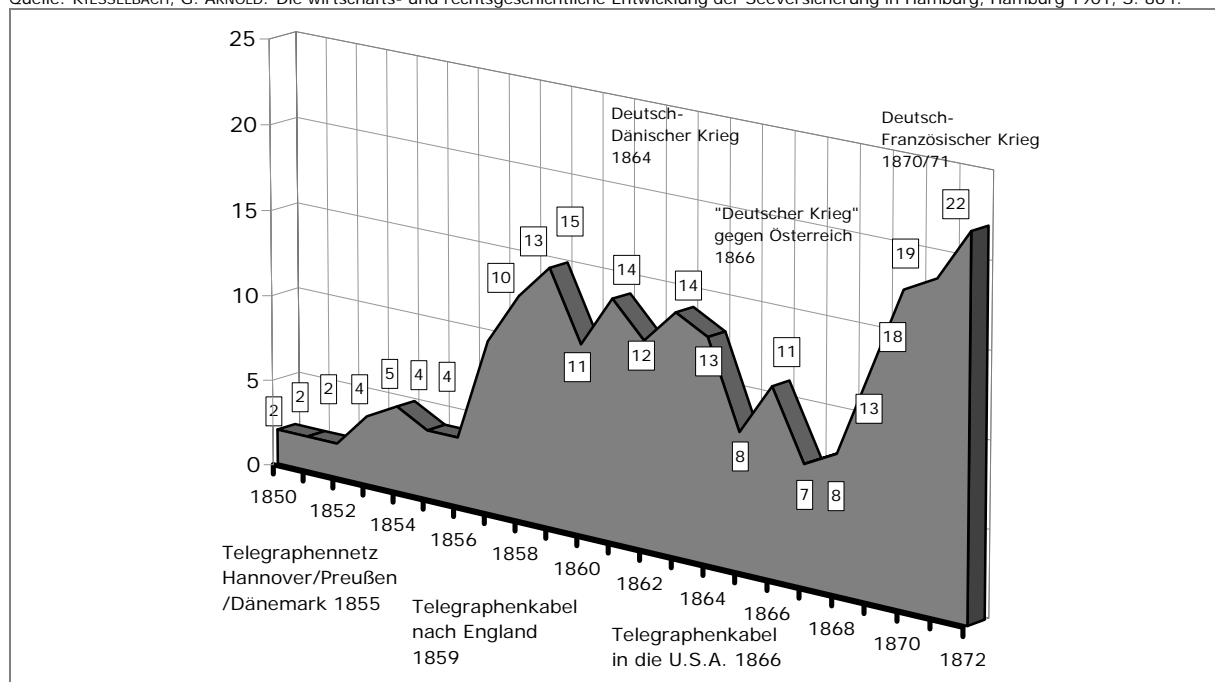
#### AUSBAU DES ELEKTRISCH-MAGNETISCHEN TELEGRAPHENNETZES SEIT DER ZWEITEN HÄLFTE DER 1850ER JAHRE

Der sprunghafte Anstieg der Anzahl von Agenturen fremder Seeversicherungsgesellschaften in Hamburg während der zweiten Hälfte der 50er Jahre ist ursächlich nicht allein als Folge der konjunkturellen Entwicklung zu sehen, sondern stand überdies in unmittelbarem Zusammenhang mit der **Anbindung der Stadt an die Möglichkeiten der telegraphischen Fernkommunikation**. Das 1855 bereits ganz Mitteleuropa überspannende elektrisch-magnetische Telegraphennetz schuf mit der Möglichkeit, den an fremden Versicherungsplätzen tätigen Agenten kurzfristige Anweisungen zu erteilen oder Mitteilungen zu erhalten eine entscheidende Voraussetzung für die Ausdehnung der Zeichnungstätigkeit.

#### ABB. 8: Anzahl der Agenturen auswärtiger deutscher und ausländischer Seeversicherungsgesellschaften in Hamburg 1850-1872

AGENCIES OF NONRESIDENT GERMAN AND FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN HAMBURG 1850-72

Quelle: KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901, S. 86 f.



Doch auch die hamburgischen Seeversicherer profitierten in vielfacher Hinsicht von der technischen Neuerung. Bereits 1836 war mit einer optischen Telegraphenleitung nach Cuxhaven ein Fernmeldesystem geschaffen worden, das die Hamburger Versicherer zum Erhalt von Schiffsmeldungen nutzten. Die Strecke an Stangen aufgezogener Signale wurde 1848 einem elektromagnetischen Telegraphen ersetzt, für den der Verein Hamburger Assecuradeure gegen Zahlung einer festen jährlichen Summe Nutzungsrechte erwarb. In den folgenden Jahrzehnten baute der Verein das Nachrichtennetz systematisch aus. 1870 erwarb der Verein Hamburger Assecuradeure ein Abonnement der telegraphischen Schiffsnachrichten von LLOYD'S. 1871 beteiligte sich der Verein an einer Telegraphenverbindung nach Holland; seit 1872 bezuschusste man die telegraphische Direktleitung nach Helgoland (via Cuxhaven) mit einem jährlichen Beitrag in Höhe von 1.000 Talern.<sup>26</sup> Die Möglichkeit, innerhalb kürzester Zeit Korrespondenzen mit Auswärtigen auszutauschen wurde von den in Hamburg beheimateten Mitgliedern des VHA jedoch nicht dazu genutzt, zeichnungsbevollmächtigte Agenten im Ausland zu beschäftigen und sich auf diesem Wege an den Gewinnmöglichkeiten fremder Versicherungsplätze zu beteiligen. Vielmehr diente der Telegraph dazu, eine größere Kontrolle über die in der Fremde bestellten Havariekommissare auszuüben. Entsprechend änderte sich auch die Rechtsstellung der zur Abwicklung von Havariefällen bestellten

<sup>26</sup> Vgl. STRITZKY, OSCAR V.: Verein Hamburger Assecuradeure 1797-1972, Braunschweig 1972, S. 50, S. 52. Einige Jahre zuvor hatte der Verein allerdings einen (einmaligen) Zuschuss abgelehnt, den die unter britischer Herrschaft stehenden Helgoländer zur Erneuerung der offenbar sehr unzuverlässigen Telegraphenleitung eingefordert hatten. Offenbar war der Draht mehrfach absichtlich durchschnitten worden; vgl. ebd., S. 48.

Vertreter, denen Vollmachten nicht mehr dauerhaft und in vollem Umfang eingeräumt wurden, sondern die man nun von Fall zu Fall ermächtigte, im Auftrag des risikotragenden Unternehmens tätig zu werden.<sup>27</sup>

#### BESTIMMUNG DES ANTEILS AUSWÄRTIGER GESELLSCHAFTEN AM GESAMTVOLUMEN DES HAMBURGISCHEN SEEVERSICHERUNGSGESCHÄFTS ANHAND GEZEICHNETER VERSICHERUNGSSUMMEN

Leider sind keine zusammenfassenden Daten zum Umfang der von den Agenturen auswärtiger Gesellschaften in Hamburg eingenommenen Prämienbeträge verfügbar, sodass ihr **Anteil am Hamburgischen Seeversicherungsgeschäft** allein anhand von Zahlen zum Umfang der **gezeichneten Versicherungswerte** (d. h. dem (Neu-) Wert der versicherten Kasko- oder Warenrisiken bzw. dem vertraglich vereinbarten Höchstbetrag der vom Versicherer zu erstattenden Leistung) geschätzt werden kann.<sup>28</sup>

Die von den Versicherungsgesellschaften mitgeteilten Versicherungssummen erfassen zwar ihre gesamte Haftung, nicht aber den Wert der durch die abgeschlossenen Versicherungsverträge tatsächlich versicherten Transporte. Darüber hinaus werden durch die ausgewiesene Versicherungssumme ungleichartige Haftungen erfasst: einmal hinsichtlich der unterschiedlichen Risiken<sup>29</sup>, aber auch hinsichtlich sehr unterschiedlicher Formen der Risikotragung durch verschiedene Vertragsarten. So werden Versicherungsverträge über **einzelne Transaktionen** und **kumulativ für eine Reihe von Transaktionen oder Sendungen** abgeschlossen. Bei einer kumulativen Versicherung müssen die Versicherungswerte, die im Laufe von Wochen oder Monaten bei einer Reihe von Sendungen auf die versicherte Summe aufgelaufen sind, dem Versicherer zur Abschreibung angezeigt werden (**Deklarationspflicht**). Daneben existiert mit der sogenannten **Pauschalversicherung** eine Versicherungsform, die für einen bestimmten Zeitraum (normalerweise ein Jahr) die Haftung für jeden Schaden an Transporten bis zu einem bestimmten (festzusetzenden) Maximalwert der Sendungen übernimmt, die der Versicherte zu einer bestimmten Zeit (z. B. an einem bestimmten Tag) unterwegs zu haben erklärt. Eine Deklarationspflicht des Versicherungsnehmers besteht hierbei nicht: der Schaden wird bis zur Höhe der angegebenen Tagesversicherungssumme vom Versicherer ersetzt. Ausgezahlte Beträge werden von der versicherten Maximalsumme abgeschrieben.<sup>30</sup> Die Haftung des Versicherers bleibt bei der Pauschalversicherung ihrem Umfang nach fest bestimmt; allein den versicherten Objekten aufgegebenen Sendungen nach ist die Wirksamkeit des Versicherungsvertrags nicht individuell, sondern nur generell festgelegt.

#### DER VEREIN HAMBURGER ASSECRADEURE LEHNT EINE MITGLIEDSCHAFT DER VERTRETER AUSWÄRTIGER GESELLSCHAFTEN AB

Das Engagement fremder, nunmehr insbesondere ausländischer Seeversicherer am Hamburgischen Markt verstärkte sich im Laufe der 1860er Jahre weiter. Zeitweise entfiel bis zu einem Viertel des Gesamtumsatzes in der Seeversicherung auf auswärtige deutsche und ausländische Unternehmen. Sich ihrer zunehmend wichtigeren Stellung bewusst, entwickelten die Vertreter der auswärtigen Gesellschaften in wachsendem Maße

<sup>27</sup> Vgl. KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901, S. 78.

<sup>28</sup> So gibt KIESSELBACH (1901) das Gesamtvolumen der in Hamburg versicherten See-Risiken für die Jahre 1850, 1857 und 1872 mit jeweils 429, 1.025 und 2.031 Millionen Reichsmark an, woraus sich ein Anteil der auswärtigen Gesellschaften in Höhe von 2,8 (1850), 10,15 (1857) bzw. 26,44 Prozent (1872) an der Versicherungssumme ergibt. Vgl. KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901, S. 87.

<sup>29</sup> Da sich die Gesamtsumme der versicherten Werte aus **unterschiedlichen Risiken** zusammensetzt, die **unterschiedlichen Gefahren** ausgesetzt werden, weichen bereits die auf eine bestimmte Versicherungssumme berechneten Beitragssätze teils erheblich voneinander ab. So verlangten eine in Hamburg arbeitende auswärtige Gesellschaften, die hauptsächlich auf sogenannte „schlechte“ Risiken wie Transporte auf Schiffen minderen Klassifikationsniveaus zeichneten, für die von ihnen gewährte Deckung u. U. erhöhte Beitragssätze. Hamburgische Gesellschaften hingegen, die auf „gute“ Risiken (d. h. Risiken mit einem erwartungsgemäß niedrigen Schadensatz) zeichneten, konnte sich gegebenenfalls veranlasst sehen, auf die den Versicherungsnehmern in Rechnung gestellten Prämiensätze Rabatte zu gewähren. Naturgemäß spiegeln die erfassten Versicherungssummen daher nicht in zufriedenstellender Weise *absolute* „Marktanteile“ wieder, da die **Verteilung des Prämienpotenzials** auf hamburgische und auswärtige Versicherer gegenüber der Verteilung der versicherten Werte mehr oder weniger starke Abweichungen aufweisen kann.

<sup>30</sup> Aufgrund der sich daraus ergebenden „subjektiven“ Bedeutung ausgewiesener Versicherungssummen der Transportversicherungsunternehmen verzichtete beispielsweise das österreichische k. k. Ministerium des Innern in den statistischen Übersichten zum Geschäft der in- und ausländischen Gesellschaften auf eine entsprechende Rubrik und beschränkte sich auf die Erfassung der Prämieinnahmen und Ausgaben; vgl. K. K. MINISTERIUM DES INNERN: Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern im Jahr 1898: Amtliche Publikationen des k. k. Ministeriums des Innern in Gemäßheit des § 42 der NO der Ministerien des Innern, der Justiz, des Handels und der Finanzen vom 5. März 1896, R. G. Bl. N. 31, Wien 1901, S. 160.



Selbstvertrauen. Angesichts der Tatsache, dass sich Vertreter der nicht-hamburgischen Gesellschaften mittlerweile vielfach als Mitunterzeichnende von Policen größerer Havarie-Fälle fanden, d. h. die Deckung wertmäßig bedeutenderer Einzelrisiken z. T. gar nicht mehr ohne Konsortialversicherungen (Mitversicherungen) unter Beteiligung der auswärtigen Agenturen unterzubringen war, zumindest aber die originär-hamburgischen Gesellschaften bei der Übernahme von Seerisiken nicht länger „unter sich“ blieben, forderte man von den einheimischen Unternehmen eine weitergehende Gleichstellung. Ein entsprechendes Ansuchen wurde 1861 durch den Bevollmächtigten der hamburgischen „Assecuranz-Compagnie von 1839“ an den „Verein Hamburger Assecuradeure“ vermittelt. Der Verein lehnte damals den Antrag auf eine gemeinschaftliche Interessenvertretung der einheimischen Gesellschaften und der Vertreter der auswärtigen Seeversicherer ab.<sup>31</sup> Die für diesen Fall von den Agenturen angedrohte Bildung eines eigenen Vereins kam nicht zustande.

Tatsächlich erschien das Verhältnis zwischen den einheimischen Mitgliedern des Vereins Hamburger Assecuradeure und den Agenten der fremden Gesellschaften zu Anfang der 1860er Jahre regelrecht gespalten. Einerseits sträubte sich der Verein keinesfalls geschlossen gegen die Mitgliedschaft der Vertreter auswärtiger Gesellschaften, im Gegenteil: aufgrund der schlechten Ertragslage schien ein Zusammengehen mit den Agenten unvermeidlich, da sich sonst die notwendigen Minimaltarife nur schwerlich durchsetzen ließen. Andererseits verweigerte der VHA den Agenten rigoros ein selbständiges Verfügungsrecht über die Nachrichtenorganisation, das Netz der Havarieagenten (das fehlende Recht zur Mitbestimmung bei der Berufung von Dispacheuren erregte in besonderer Weise das Ärgernis der Agenturvertreter) und die Schiffsklassifikation – alles unabdingbare Werkzeuge, die die Arbeit der Versicherer am Hamburger Markt überhaupt erst möglich machten.<sup>32</sup>

Die starre Haltung der Mehrzahl der einheimischen Seeversicherer stand in den folgenden Jahren jedoch mehr und mehr in Gegensatz zu einem wachsenden Kooperationszwang. Die Industrialisierung der Seeschifffahrt und das rapide Ansteigen des Verkehrsaufkommens im Seehandel zwang die oft nur über begrenzte Sicherheiten verfügenden hamburgischen Gesellschaften vermehrt zur Rückversicherungsnahme, wollten sie sich weiterhin über die Zeichnung größerer Teile einzelner Risiken in nennenswertem Maße am Marktgeschehen beteiligen. Dies schien allerdings ohne die verstärkte Zusammenarbeit mit auswärtigen Versicherern als so gut wie nicht realisierbar. 1885 wurden die Interessen der Vertreter der fremden Gesellschaften durch die Gründung einer eigenen Havarie-Abteilung innerhalb des Vereins Hamburger Assecuradeure integriert.<sup>33</sup>

#### ZUZUG NEUER AGENTUREN AUSLÄNDISCHER SEEVERSICHERER NACH HAMBURG SEIT DEN 1860ER JAHREN

Ähnlich wie in den 1850er Jahren hatte die Geschäftstätigkeit der Agenturen vieler fremder Seeversicherungsgesellschaften in Hamburg nur vorübergehendem Charakter. Einige auswärtige deutsche verweilten nicht länger als ein paar Jahre, so z. B. die „Erste See-Assecuranz-Compagnie“ in Harburg (1861 bis 1864), die „Erste Assecuranz-Compagnie“ in Leer und die „Fünfte Rostocker See-Versicherungs-Gesellschaft. Nach Herkunftsstaaten liest sich die in den 60er Jahren nach Hamburg gekommene Zahl ausländischer Seeversicherer teils wie eine bunte Mischung aller Herren Länder, wenngleich die Seeversicherungsplätze der europäischen Nachbarn eindeutig im Vordergrund standen. Neben einem Brasilianischen Unternehmen („Seguridade“ in Rio de Janeiro) stammten die Auftraggeber der neu eingerichteten Agenturen aus Frankreich (die seit 1861 in Hamburg vertretene und 1866 liquidiert „L'Abeille“ in Dijon die „La Marine“ in Paris und die „Caisse générale des assurances commerciales contre les risques

<sup>31</sup> Offenbar bestand seitens der die Aufnahme der Agenten ausländischer Gesellschaften bereits 1861 befürwortenden Nord-Deutschen Versicherungs-Gesellschaft einige Jahre später der dringende Wunsch, insbesondere die in Hamburg vertretenen **schweizerischen Transportversicherer** in den Assekuranz-Verein einzubinden, da diese als äußerst hartnäckige Konkurrenz auftraten. Dem Bevollmächtigten der Nord-Deutschen misslang es 1867 jedoch erneut, seine Kollegen innerhalb des VHA diesbezüglich umzustimmen. Vgl. dazu w. u. die Verhältnisse in Bremen, wo schweizerische Transportversicherer in den 1860er Jahren ebenfalls erfolgreich Stellung bezogen.

<sup>32</sup> Vgl. ebd., S. 469 f.; STRITZKY, OSCAR V.: Verein Hamburger Assecuradeure 1797-1972, Braunschweig 1972, S. 45.

<sup>33</sup> Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 469 f.

maritimes“ in Paris), den Niederlanden („Minerva“ und „La Meuse“ in Antwerpen, beide liquidiert 1866; „Securitas“ und „De Adelaar“ in Amsterdam, sowie die „Niederländische Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft“ in Tiel), England („British and Foreign Marine Insurance Co.“ in Liverpool), Norwegen („Tønsberger See-Versicherungs-Gesellschaft“), Österreich („k. k. priv. Österreichische Versicherungs-gesellschaft Donau“ in Wien und „k. k. priv. „Azienda-Assicuratrice“ in Triest) und der Schweiz („Basler Transport-Versicherungs-Gesellschaft“ in Basel).<sup>34</sup>

Von den in den 60er Jahren zugezogenen auswärtigen Deutschen zeigte die „Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft für See-, Fluß- und Landtransport“ in Dresden mehr Ausdauer als viele ihrer Konkurrenten, begann ihr Geschäft in Hamburg 1861 und verharnte (nach einem Wechsel des Agenten im Jahre 1869) über das Ende des Jahrzehnts hinaus in Hamburg. Eine abermalige Unterbrechung der hamburgischen Agenturvertretung der Kölner „Agrippina“ seit September 1864 wurde im Mai 1869 beendet.<sup>35</sup>

## TAB. 15: Seeversicherungsgeschäft in Hamburg 1864-1866

MARINE INSURANCE BUSINESS IN HAMBURG, 1864-66: AMOUNT INSURED, PREMIUMS WRITTEN AND MARKET SHARE OF SINGLE COMPANIES

Quelle / Source: Jahrbuch für das gesamte Versicherungswesen in Deutschland, versch. Ausgaben.

	1864 (Saski 1866 / Jg. 3, S. 147)			1865 (Saski 1867 / Jg. 4, S. 14)			1866 (Saski 1868 / Jg. 5, S. 55)		
	Gezeichnete Summen	Prämien- einnahmen	Marktanteil nach Prämien	Gezeichnete Summen	Prämien- einnahmen	Marktanteil nach Prämien	Gezeichnete Summen	Prämien- einnahmen	Marktanteil nach Prämien
	in 1.000 Bco.- Mk.	in 1.000 Bco.- Mk.	%	in 1.000 Bco.- Mk.	in 1.000 Bco.- Mk.	%	in 1.000 Bco.- Mk.	in 1.000 Bco.- Mk.	%
<b>Gesellschaften</b>									
<b>HAMBURGISCHE GESELLSCHAFTEN</b>									
Norddeutsche Vers.-Ges. (1857)	112.500,1	1.580,56	18,93	109.673,8	1.401,27	18,14	128.220,4	1.703,82	20,61
10. Assecuranz-Compagnie von 1860	44.094,2	300,43	3,6	43.736,8	271,67	3,52	44.412,8	279,33	3,38
See- und Fluss-Vers.-Ges. Albis (1855)	36.112,7	586,82	7,03	39.741,4	663,1	8,59	40.025,6	675,74	8,17
Assecuranz-Union (1845)	33.593,8	457,08	5,47						
Assecuranz-Union von 1865				31.950,4	408,73	5,29	42.806,3	605,24	7,32
Patriotische Assecuranz-Compagnie (1820)	25.906,2	261,17	3,13	28.447,1	280,75	3,64	27.455,4	271,6	3,29
Neptunus Assec.-Compagnie (1843)	23.221,8	331,84	3,97	26.044,8	359,38	4,65	30.240,9	421,04	5,09
Neue 8. Assecuranz-Compagnie (1835)	21.909,1	272,56	3,26	24.744,1	303,77	3,93	28.306,7	330,9	4
Neue Assecuranz-Societät (1846)	21.146,4	269,22	3,22	24.314,8	286,32	3,71	5.166,2	62,74	0,76
Assecuranz-Societät von 1866							18.646,6	241,6	2,92
Globus-Assec.-Compagnie (1863)	18.044,2	252,27	3,02	21.224,9	295,57	3,83	26.227,8	368,19	4,45
Assecuranz-Compagnie von 1860	13.247,5	179,7	2,15	14.832,5	187,83	2,43	20.207,3	239,61	2,9
Neue 6. Assecuranz-Compagnie von 1864	11.556,9	175,69	2,1	13.889,9	193,32	2,5	16.323,1	216,9	2,62
Versicherungs-Verein von 1863	11.063,9	161,37	1,93	11.911,9	172,85	2,24	13.023,9	172,15	2,08
Nautische Assec.-Compagnie (1861)	10.849,4	180,55	2,16	11.480,3	184,36	2,39	14.056,4	225,88	2,73
Neue 5. Assecuranz-Compagnie (1843)	10.534,7	261,18	3,13	13.402,7	297,77	3,86	15.091,7	338,91	4,1
Assecuranz-Compagnie von 1840	9.640,2	140,66	1,68	11.667,8	139,29	1,8	11.653,9	157,89	1,91
Assecuranz-Compagnie von 1856	9.092	152,96	1,83	5.828,9	114,85	1,49			
7. Assecuranz-Compagnie von 1856	8.751,4	113,87	1,36	9.057,2	119,9	1,55	10.206,1	123,16	1,49
Neue See- und Fluss-Assec.-Compagnie (1862)	8.158,5	163,05	1,95	6.783,7	139,83	1,81	7.684,8	144,2	1,74
Assecuranz-Compagnie (1834)	7.217,1	56,02	0,67	21.154	215,94	2,8	32.728,7	334,68	4,05
Assec.-Companie Teutonia (1864)	6.622,5	123,97	1,48	5.058,6	103,93	1,35	5.104,9	106,01	1,28
Assecuranz-Compagnie von 1839	5.857,4	54,29	0,65	6.687,3	60,98	0,79	6.309,4	66,42	0,8
See-Assecuranz-Compagnie von 1850	1.904,2	21,55	0,26						
Summe für die Hamburgischen Gesellschaften (22 Ges.)	451.024,2	6.096,81	73,01	481.632,9	6.201,41	80,29	543.898,9	7.086,01	85,71
<b>HAMBURGISCHE PRIVAT-EINZELVERSICHERER</b>									
zusammen ca. a)	40.000	540	6,47	25.000	320	4,14	25.000	330	3,99
Summe für die Hamburgischen Privat-Einzelsversicherer ca. a)	40.000	540	6,47	25.000	320	4,14	25.000	330	3,99
<b>HAMBURGISCHE AGENTUREN AUSWÄRTIGER DEUTSCHER VERS.-GES.</b>									
Allg. Vers.-Ges. für See-, Fluss- u. Landtr. in Dresden	13.845,8	90,86	1,09	11.642,9	76,83	0,99	11.731,7	73,17	0,89
5. Rostocker See-Vers.-Ges. in Rostock	4.703,7	82,01	0,98	724 f)	14,21 f)	0,18			
Providentia in Frankfurt							6.140	30,5	0,37
1. See-Assec.-Compagnie in Harburg	1.428,7	9,88	0,12						
Niederrheinische Güter-Assec.-Ges.	1.300	14,5	0,17						
Summe für die Agenturen auswärtiger deutscher Vers.-Ges. (4 Ges.)	21.278,2	197,25	2,36	12.366,9	91,04	1,18	17.871,7	103,67	1,25
<b>HAMBURGISCHE AGENTUREN AUSLÄNDISCHER VERS.-GES.</b>									
Allgem. Vers.-Ges. Helvetia in St. Gallen	45.337,4	525,82	6,3	40.127,7	420,15	5,44	35.478,7	311,39	3,77
Basler Transport-Vers.-Ges. in Basel				6.786,8 g)	76,3 g)	0,99	14.967,8	124,9	1,51
Brasil. See-Vers.-Ges. "Seguridade" in Rio de Janeiro	17.230,3	302,99	3,63						
Schweizerischer Lloyd in Winterthur	16.606,3 b)	208,57 b)	2,5	15.800	166,7	2,16	12.074,3	106,43	1,29
Compagnie "l' Abeille" in Dijon	11.345,8	143,52	1,72	3.133 h)	37,21 h)	0,48	58,5 i)	1,17 i)	0,01
Allgem. Vers.-Ges. "Securitas" in Amsterdam	6.473,5	65,67	0,79						
British and Foreign Marine in Liverpool	6.364 c)	78,9 c)	0,94						
Compagnie "la Marine" in Paris	3.615,3 d)	47,82 d)	0,57						
K. K. priv. Vers.-Ges. Österr. Phoenix in Wien							6.885	74	0,9
"Nationale See- u. Brand" und "Astraea" in Amsterdam									
zusammen							9.915	80	0,97
Compagnien "Minerva" und "la Meuse" in Antwerpen zusammen	3.336,5	58,12	0,7	2.831	42,92	0,56	288,3 i)	2,82 i)	0,03
Universal-Vers.-Ges. "de Adelaar" in Amsterdam							2.120,1 j)	46,96 j)	0,57
Caisse generale des assurances com. Contre les risques maritimes in Paris	5.556,4 e)	84,92 e)	1,02	23.376	367,66	4,76			
Summe für die Agenturen ausländischer Vers.-Ges. (9 Ges.)	115.865,5	1.516,33	18,16	92.054,5	1.110,94	14,38	8.1787,7	747,67	9,04
Gesamtgeschäft aller Gesellschaften in Hamburg 1864	628.167,9	8.350,39	100	611.054,3	7.723,39	100	668.558,3	8.267,35	100

a) Schätzung; b) Seit 15. April 1864; c) Bis 31. Juli 1864; d) Bis 24. März 1864; e) Seit Ende August 1864; f) Bis Mitte Februar 1865; g) Seit 1. April 1865; h) Bis Ende Juli 1865; i) In Liquidation; j) Seit dem 7. Mai 1866.

<sup>34</sup> Vgl. ebd., S. 470 f.

<sup>35</sup> Vgl. ebd.

Die in der existierenden Literatur und den zeitgenössischen Zeitschriften veröffentlichten Angaben zur Anzahl der in Hamburg im Auftrag fremder (deutscher und ausländischer) Gesellschaften arbeitenden Agenten und zum Gesamtumfang der in Hamburg durch Seeversicherungsgesellschaften versicherten Werte sind unter Vorbehalt zu betrachten, da sie je nach benutzter Quelle mehr oder weniger deutlich voneinander abweichen. So spricht beispielsweise Masius' "Rundschau der Versicherungen" 1861 von drei in Hamburg tätigen Agenten auswärtiger Gesellschaften in 1856, zehn in 1857 und jeweils 15 in 1858 und 1859.<sup>36</sup> KIESSELBACH (1901) beziffert die Zahl der für fremde Gesellschaften zeichnenden Agenten dagegen im selben Zeitraum auf vier (1856), zehn (1857), 13 (1858) bzw. 15 (1859) (vgl. TAB. 14: In Hamburg gezeichnete Versicherungssummen und in Hamburg ansässige Agenturen auswärtiger See- und Transportversicherungsgesellschaften 1850-1872). Dabei ist zu unterstreichen, dass je nach Zählweise der Autoren zwangsläufig Diskrepanzen auftreten müssen, je nachdem, ob sie den in Hamburg gedeckten Versicherungsbestand zu Anfang oder zu Ende eines Jahres erfassten. Auch Agenten beendeten u. U. ihre Tätigkeit für eine bestimmte Gesellschaft bereits während der ersten Monate eines Kalenderjahres, und wurden deshalb bei einzelnen Verfassern für das betreffende Jahr nicht mitgezählt. In beiden Fällen wurden in den Quellen keine entsprechenden Hinweise auf den genauen Zeitpunkt der Datenaufnahme innerhalb eines Betrachtungsjahres gemacht.

Zu Beginn der 1870er Jahren bestanden 18 Agenturen fremder Seeversicherungsgesellschaften in Hamburg, deren Anzahl bis 1879 nur um eine anwuchs. In der Zwischenzeit hatte sich allerdings die Zusammensetzung der Gruppe auswärtiger deutscher und ausländischer Seeversicherer mehrfach geändert. Neben zahlreichen auswärtigen deutschen Seeversicherern (u. a. die „Transport-Versicherungs-Actien-Gesellschaft“ in Berlin, der „Deutsche Lloyd“, die „Vaterländische“ in Elberfeld, die „Transatlantische Güter-Versicherungs-Gesellschaft“ in Berlin, die „Deutsche allgem. Versicherungs-Actien-Gesellschaft für See-, Fluß- und Landtransport“ in Stettin, die „Erste Deutsche Unfall- und Transport-Versicherungs-Actiengesellschaft“ in Dresden, die „Magdeburger Allgemeinen Versicherungs-Actien-Gesellschaft“ und die „Gedania, Versicherungs-Actien-Gesellschaft gegen See- und Stromgefahr“ in Danzig), die Vertreter in Hamburg ernannten, kamen auch neue Agenturen ausländischer Seeversicherer hinzu. Seit 1870 betrieben die in Wien ansässige „Europa“ sowie die „Pesther Versicherungs-Anstalt“ und die „Stockholmer See-Versicherungs-Actiengesellschaft“ Geschäfte in der Hansestadt, ab 1871 auch der „Oeger“ aus Drammen. Nach dem Ende des Deutsch-Französischen Krieges erweiterte sich 1872 der Kreis der Ausländer um die aus Wien stammenden „Mercur, Transport-Versicherungs-Gesellschaft“ und „Kosmos, Actien-Gesellschaft für Rück- und Mitversicherung“, die „Christiania See-Versicherungs-Gesellschaft“ und die „Russische Gesellschaft für See-, Fluß-, Landversicherung und Gütertransport von 1844“ in Sankt Petersburg. 1873 kam die „Archange“ in Athen hinzu, 1874 der aus Moskau stammende „Jakor“ und schließlich 1879 der österreichische „Phönix“.<sup>37</sup> Der ehemalige Direktor der 1871 in Konkurs gegangenen Hamburger Gesellschaft „Assecuranz-Compagnie Hammonia“, Victor Firgau, wurde ab 1872 als Vertreter der bereits genannten „Vaterländischen“ in Elberfeld aktiv, übernahm etwas später zusätzlich Vollmachten der „Transport-Versicherungs-Actien-Gesellschaft ‚Schweiz‘“ in Zürich und zeitweise auch der ebenfalls dorthier stammenden „Transport- und Unfallversicherungs-Actien-Gesellschaft ‚Zürich‘“.<sup>38</sup>

DIE BRITISCHE „ROYAL EXCHANGE“ ALS HAUPTAKTIONÄR DER „VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT VON 1873“  
(MUTZENBECHER)

Ausländische Versicherer betätigten sich in den 70er Jahren auch in Form von Unternehmensbeteiligungen am Hamburgischen Seeversicherungsmarkt. Nach dem Misserfolg der von HERMANN MUTZENBECHER gegen Ende des Jahrzehnts in Hamburg ins Leben gerufenen „Versicherungs-Gesellschaft von 1868“, die am 21. März 1873 auf Beschluss der Aktionäre liquidiert werden musste, beschloss das Direktorium der Firma

<sup>36</sup> Vgl. RUNDSCHAU DER VERSICHERUNGEN 11 (1861), S. 216.

<sup>37</sup> Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 479 f.

<sup>38</sup> Vgl. ebd., S. 469.

eine Fortsetzung der Geschäftstätigkeit im Rahmen einer Neugründung, die fortan unter dem Namen „Versicherungs-Gesellschaft von 1873“ residierte. 1890 wurde die vormalig auf begrenzte Zeit ins Leben gerufene Gesellschaft aufgrund erneuerter Statuten in eine dauernde umgewandelt; gleichzeitig wurde die britischen „*Royal Exchange Assurance Co.*“, die die Hälfte der 250 Aktien à 3.750 Mark übernahm, in den folgenden Jahren zu einem wichtigen Partner des Unternehmens.<sup>39</sup>

### **Chronologische Übersicht zur Geschäftsaufnahme der Agenturen auswärtiger deutscher und ausländischer See- und Transportversicherungsgesellschaften in Hamburg 1853-1887/88 a), b)**

Quelle: Eigene Zusammenstellung nach: PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902.

1853	- 1.5.1853-1.3.1854 Preussische National. - 20.9.1853-25.3.1854 Württembergische Transport in Heilbronn.
1854	- 4.1854-1864 Niederrheinische Güter-Assec.-Ges.
1855	- 8.1855-7.1859 K. K. priv. Nuova Societa Commercione di Assecuratione in Triest (deren Vertreter Stecher gründete später die Assecuranz-Compagnie von 1860). - Zugang Equidade See-, Fluss- u. Feuer-Vers.-Ges. in Oporto ("nach kurzer Zeit wieder verschwunden").
1856	- Zugang Düsseldorfer Allgemeine Vers.-Ges. (im selben Jahr wieder verschwunden).
1857	- 5.1857-9.1864 Agrippina in Köln (deren Vertreter Mentzel legte 1863 seine Vollmachten (Agrippina u. Lübecker See-Vers.-Ges.) nieder, um die Globus-Assec.-Ges. zu gründen); - Zugang Norddeutscher Lloyd in Bremen. - Zugang Rheinschiffahrts-Assecuranz-Ges. in Mainz. - Zugang British and Marine Ins. Co. in London. - Zugang Foreign Reliance M. I. Co. in London. - 1857-1859 Compania Catalana General de Seguros in Barcelona - Zugang Providentia in Frankfurt. - Zugang weiterer, ungenannter Gesellschaften.
1858	- Zugang Dresdener Feuer-Vers.-Ges. - Zugang Belgique Maritime in Brüssel. - Zugang Compania General de Seguros in Madrid. - Zugang La Union. - Ab 1. Mai Zugang von 3 Stettiner Gesellschaften.
1859	- Zugang Lübecker See-Vers.-Ges. von 1859.
1860	- Zugang Helvetia in St. Gallen.
1861	- 3.1861-1864 Erste See-Assec.-Compagnie in Harburg. - Zugang Allgem. Vers.-Ges. für See-, Fluss- u. Landtransport in Dresden. - 1861-1866 l' Abeille in Dijon.
Weitere Gesellschaften die Anfang bis Mitte der 60er Jahre kamen	- Zugang Minerva in Antwerpen. - Zugang La Meuse in Antwerpen. - 11.11.1862-24.3.1864 La Marine in Paris. - Zugang Erste Assec.-Comp. in Leer. - Zugang Fünfte Rostocker See-Vers.-Ges. in Rostock. - Zugang Allgem. Vers.-Ges. Securitas in Amsterdam. - Zugang British and Foreign Marine Ins. Co. in Liverpool. - Zugang Brasil. See-Vers.-Ges. Seguridade in Rio de Janeiro. - Zugang Caisse generale des assurances commerciales contre les risques maritimes in Paris. - Zugang Universal-Vers.-Ges. De Adelaar in Amsterdam. - Zugang Basler Transport-Vers.-Ges.
1868	- Zugang Rheinisch-Westfälischer Lloyd in M.-Gladbach.
1869	- Zugang Mai 1869 Agrippina in Köln (wieder vertreten). - Zugang K. K. priv. Vers.-Ges. Donau in Wien. - Zugang Niederländische Allgem. In Tiel (wieder vertreten).

<sup>39</sup> Vgl. ebd., S. 467 f.

Ende der 60er Jahre	- Zugang Azienda Assicuratrice in Triest (wieder vertreten). - Zugang Tönsberger See-Vers.-Ges.
1870	- Zugang Europa, Actien-Ges. für Versicherungen in Wien. - Zugang Pesther Vers.-Anstalt in Pesth. - Zugang Transport-Vers.-Actien-Ges. in Berlin. - Zugang Deutscher Lloyd. - Zugang Stockholmer See-Vers.-Actien-Ges.
1871	- Zugang Oeger, See-Vers.-Actien-Ges. in Drammen.
1872	- Zugang Vaterländische Transport-Vers.-Actien-Ges. in Elberfeld. - Zugang Transport-Vers.-Ges. "Schweiz" in Zürich. - Zugang "Zürich", Unfall- u. Transport-Vers.-Ges. in Zürich. - 1872-1874 Mercur, Transport-Vers.-Ges. in Wien. - Zugang Transatlantische Güter in Berlin. - Zugang Kosmos Actien-Ges. für Rück- u. Mitvers. In Wien. - Zugang Deutsche allgem. Vers.-Actien-Ges. für See-, Fluss- u. Landtransport in Stettin. - Zugang Christiana See-Vers.-Ges. - Zugang Russische Ges. für See-, Fluss-, Landtr.- u. Gütertr. Von 1844 in St. Petersburg. - Zugang Erste Deutsche Unfall- u. Transport-Vers.-Actienges. in Dresden.
1873	- Zugang Gedania Vers.-Actien-Ges. gegen See- u. Stromgefahr in Danzig. 1873-1874 See-Vers.-Bank Archange in Athen. - Zugang Magdeburger Allgem. Vers.-Actien-Ges.
1874	- Zugang Jakor in Moskau.
1879	- Zugang K. K. priv. Vers.-Ges. Österr. Phönix in Wien.
1880	- Zugang Mannheimer Vers.-Ges. in Mannheim.
1882	- Zugang Assicurazioni Generali in Triest. - Zugang "Paris", Societe intremediaire d' assurances in Paris.
1883	- Zugang Eidgenössische Transport-Vers.-Ges. in Zürich. - Zugang Aachen-Leipziger Vers.-Actien-Ges. - Zugang Fortuna in Berlin. - Zugang The Marine Insurance Co. in London.
1884	- Zugang Ungarisch-Französische Vers.-Actien-Ges. in Budapest.
1885	- Zugang Sjöförsäkrings Actiebolaget Aegir in Stockholm.
1886	- Zugang Badische Schifffahrts-Assec.-Ges. in Mannheim.
1887	- Zugang Assec.-Comp. Mercur in Bremen. - Zugang Maatschappij van Assurantie, Discontering en Beleening der Stad Rotterdam.
etwa 1887 / 1888	- Zugang Arendals Fragtforsikrings Selskab in Arendal.

a) PLASS / EHLERS verzeichneten die Abgänge der Agenturen fremder Versicherungsgesellschaften nur unvollständig.

b) Während der 1880er Jahre waren neben Repräsentanten der aufgeführten Gesellschaften "noch einige weitere Agenturen hier vertreten gewesen, doch sind letztere weniger hervorgetreten." Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S.487.

Der Anteil der von den Agenturen fremder Gesellschaften in Hamburg versicherten Werte vergrößerte sich seit Beginn der 1870er Jahre, besonders aber in den 1880er Jahren beträchtlich. Entfielen 1870 mit etwa 262 Millionen RM rund 20 Prozent der Versicherungssumme auf Vertretungen nicht-hamburgischer Gesellschaften und einige bedeutendere Persönlichkeiten unter den zunehmend an Bedeutung verlierenden ortsansässigen Privatassekuradeuren (es ist zu beachten, dass in die hier genannten Zahlen auch das Geschäft der Hamburger Privatversicherer einbezogen wurde), so kletterte dieser Wert bis 1880 mit schätzungsweise 655 Millionen RM auf immerhin mehr als ein Viertel der gedeckten Risiken (total 2.526 Mio. RM), bis 1887 schließlich jedoch auf mehr als 40 Prozent (825 von insgesamt 2.030 Mio. RM).<sup>40</sup>

<sup>40</sup> Vgl. TAB. 16: Seeversicherungsgeschäft in Hamburg 1814-1887. KIESSELBACH (1901) weist darauf hin, dass der tatsächliche Anteil der einheimischen Versicherungsgesellschaften an den genannten Summen noch geringer ausfiel, da sich aufgrund

**TAB. 16: Seeversicherungsgeschäft in Hamburg 1814-1887**

MARINE INSURANCE BUSINESS IN HAMBURG, 1814-87: AMOUNT INSURED AND AVERAGE PREMIUM RATE (%)

Quelle / Source: "Tabellarische Übersichten des Hamburgischen Handels", hier zit. n. Zeitschrift für Versicherungswesen 15 (1891), Nr. 33 vom 24. August, S. 406.

im Durchschnitt der Jahre	Versicherte Summen Total	Durchschnitts- prämie	Jahr	Versicherte Summen			Durchschnitts- prämie
				Total	davon bei Hamburger Platzgesellschaften	davon bei Hamburger Privat- Assekuradeuren und Agenturen auswärtiger deutscher und ausländischer Gesellschaften	
				in 1.000 Mark			
1814-1815	96.877,5	3,53	1865	916.582,95	722.450,85	194.132,1	1,28
1816-1820	219.302,1	2,21	1870	1.268.911,39	1.006.876,69	262.034,7	1,12
1821-1825	165.597,9	2,36	1871	1.698.536,79	1.315.337,79	383.199	0,99
1826-1830	220.711,41	1,77	1872	2.056.335,24	1.494.006,84	562.328,4	0,93
1831-1835	290.206,2	1,56	1873	1.802.670,43	1.240.085,43	562.585	1,01
1836-1840	352.953,09	1,51	1874	1.723.685,8	1.203.081,3	520.604,5	1,05
1841-1845	420.522,75	1,44	1875	1.776.358,84	1.244.107,94	532.250,9	1,11
1846-1850	452.551,56	1,67	1876	1.834.495,8	1.346.615,8	487.880	1,11
1851-1855	636.188,46	1,54	1877	2.241.672,5	1.657.049,1	584.623,4	0,91
1856-1860	944.115,27	1,4	1878	2.098.458,4	1.655.459,8	442.998,6	1,06
1861-1865	935.436,33	1,34	1879	2.268.817,7	1.753.692,1	515.125,6	1,08
1866-1870	1.131.951,92	1,21	1880	2.525.568,3	1.870.720,7	654.847,6	1,01
1871-1875	1.814.008,17	1,02	1881	2.060.492,1	1.287.300,4	773.191,7	1,07
1876-1880	2.193.802,54	1,03	1882	1.828.656,2	1.159.991	668.665,2	1,16
1881-1885	1.808.305,76	1,12	1883	1.767.155,6	1.068.729,4	698.426,2	1,15
Jahr			1884	1.752.414,5	1.044.167,2	708.247,3	1,15
1814	62.686,5	3,56	1885	1.632.809,4	905.374,5	727.434,9	1,08
1820	226.186,5	1,69	1886	1.726.351	992.085,9	734.265,1	0,94
1830	285.011,85	1,56	1887	2.029.416,6	1.204.896,1	824.520,5	0,86
1840	400.044,45	1,5	1888	n/a	1.412.041,43	n/a	n/a
1850	469.029,9	1,56	1889	n/a	1.487.295,64	n/a	n/a
1860	925.697,85	1,34	1890	n/a	n/a	n/a	n/a

Einen bedeutenden Faktor für Entwicklung des hamburgischen Seeversicherungsmarkts stellte jedoch nicht nur der Zuzug von fremden deutschen und ausländischen Gesellschaften dar, die aufgrund ihrer vielfach weitgestreuten Portefeuilles den alteingesessenen Hamburger Seeversicherungsgesellschaften bald nicht nur in Hinsicht auf die Zeichnungskapazitäten überlegen waren, sondern auch die Verluste schlechtverlaufener Geschäftsjahre weit müheloser verkrafteten. Die Etablierung, neuer Seeversicherungsplätze in Ländern, deren Reeder und Außenhandelskaufleute bis Mitte des 19. Jahrhunderts vorzugsweise in Hamburg versichert hatten (v. a. aus Skandinavien und dem Baltikum) zog einen beträchtlichen Teil der früher die Hansestadt erreichenden Risiken ab, was im wesentlichen zweierlei Folgen nach sich zog:

- zum einen den vermehrten **Rückgriff der Hamburger Versicherer auf Rückversicherungsverträge**, da mit dem Ausbleiben des vormals aus Norden und Osten zufließenden Geschäfts nicht allein die Zahl, sondern auch die Verschiedenheit der versicherten Risiken abnahm, die früher ein wichtiges Moment für den Ausgleich der Portefeuilles gebildet hatte;
- zum anderen aber auch den **aktiven Einstieg in das Auslandsgeschäft**, namentlich die Errichtung von eigenen Auslandsagenturen an fremden Versicherungsplätzen.

Tatsächlich verzeichnete besonders seit den 70er Jahren nicht allein das aus dem Ausland nach Hamburg gelangende Geschäft rückläufige Zahlen. Auch der Teil des in Hamburg versicherten deutschen Außenhandels verringerte sich zunehmend. Um 1885 fand trotz gestiegener Ausfuhr weniger als die Hälfte der noch fünf Jahre zuvor gedeckten Risiken den Weg in die Bücher der einheimischen Versicherungsunternehmen der Hansestadt:

**TAB. 17: Anteil der Hamburger Flagge am hamburgischen Seeverkehr und Ausfuhr nach Versicherungswerten 1872-1910**

Quelle / Source: SCHÜES, WALTER GEORG: Die Geschichte der "Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft" zu Hamburg: 1857-1957, Hamburg 1957, S. 65.

Jahr	Schiffe unter Hamburger Flagge	durchschn. Schiffsgröße in Registertonnen	Zahl der abgegangenen Schiffe	Ausfuhrwerte in Mio. RM	insgesamt in Hamburg versichert (in Mio. RM)
1872	406	447	5.872	n/a	1.494
1875	443	496	5.209	551	1.244
1880	491	498	6.058	805	1.870
1885	481	670	6.798	862	905
1890	587	917	8.185	1.260	1.628
1895	650	1.023	9.446	1.336	2.312
1900	802	1.233	13.336	1.811	4.860
1905	1.087	1.253	15.162	2.866	6.706
1910	1.228	1.312	17.244	3.123	9.827

Offensichtlich bestand neben der wachsenden Konkurrenz ausländischer und deutscher Mitbewerber, die einen anhaltenden Druck auf das Prämienniveau verursachte (vgl. TAB. 18: Seeversicherungsgeschäft der Hamburger Platzgesellschaften 1836-1907), auch eine spürbare Vertrauenskrise der Versicherungsnehmer. Die bedeutendste Platzgesellschaft, die „Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft“, auf deren Portefeuille seit den 70er Jahren etwa ein Viertel bis ein Drittel aller bei in Hamburg einheimischen Seeversicherern gedeckten Risiken entfielen, begegnete diesem Umstand 1884 mit einer Kapitalerhöhung um 100 Prozent (von 2,25 Mio. RM auf 4,5 Mio. RM), um die von ihr garantierten Sicherheiten in Übereinstimmung mit den risikierten, ständig wachsenden Versicherungssummen in Einklang zu bringen.<sup>41</sup>

**TAB. 18: Seeversicherungsgeschäft der Hamburger Platzgesellschaften 1836-1907**

MARINE INSURANCE BUSINESS OF DOMESTIC COMPANIES IN HAMBURG, 1836-1907: NUMBER OF COMPANIES, AMOUNT INSURED, AVERAGE PREMIUM RATE (%) AND AMOUNT OF PREMIUMS WRITTEN

Quellen / Sources: 1836-1890: "Tabellarische Übersichten des Hamburgischen Handels", hier zit. n. Zeitschrift für Versicherungswesen 15 (1891), Nr. 33 vom 24. August, S. 406, 1900-1907: Zeitschrift für Versicherungswesen 32 (1908), Nr. 39 vom 7. Oktober, S. 470.

im Durchschnitt der Jahre	Anzahl der Gesellschaften	Versicherte Summen	Durchschnittsprämie	Prämieneinnahmen	Jahr	Anzahl der Gesellschaften	Versicherte Summen	Durchschnittsprämie	Prämieneinnahmen
		in 1.000 Mark	in %	in 1.000 Mark			in 1.000 Mark	in %	in 1.000 Mark
1836-1840	19	330.429,03	1,46	4.831,548	1880	15	1.870.720,7	1,14	21.351,24
1841-1845	22	397.071,75	1,41	5.594,903	1881	14	1.287.300,4	1,21	15.672,199
1846-1850	23	415.515,12	1,6	6.628,131	1882	11	1.159.991	1,32	15.281,57
1851-1855	23	548.225,535	1,54	8.447,916	1883	11	1.068.729,4	1,32	14.085,42
1856-1860	23	764.437,341	1,41	10.784,886	1884	9	1.044.167,2	1,17	12.255,544
1861-1865	22	708.992,595	1,34	9.519,939	1885	8	905.374,5	1,14	10.283,18
1866-1870	22	931.354,875	1,28	11.956,942	1886	9	992.085,9	0,97	9.593,92
1871-1875	20	1.299.324,04	1,12	14.599,398	1887	10	1.204.896,1	0,88	10.551,48
1876-1880	15	1.656.707,5	1,15	19.051,42	1888	11	1.412.041,43 a)	0,9	12.742,614
1881-1885	11	1.093.112,5	1,24	13.515,583	1889	11	1.487.295,642 a)	0,94	14.051,054
1886-1890	10	1.344.873,97	0,93	12.454,535	1890 a)	11	1.628.050,794 a)	0,94	15.333,605 a)
Jahr					Jahr		in Mrd. Mark	in %	in Mio. Mark
1860	21	727.294,815	1,35	9.807,675	1900	*)	4,9	0,79	38,5
1865	21	722.450,85	1,29	9.307,659	1901		4,1	0,78	32,3
1870	23	1.006.876,69	1,21	12.200,08	1902		4,1	0,76	31,2
1875	16	1.244.107,94	1,24	15.474,394	1903		5	0,67	33,4
1876	15	1.346.615,8	1,23	16.540,132	1904		5,9	0,66	38,8
1877	15	1.657.049,1	1,06	17.618,78	1905		6,7	0,62	41,4
1878	16	1.655.459,8	1,15	18.983,85	1906		6,9	0,64	44,4
1879	15	1.753.692,1	1,18	20.763,1	1907		7,2	0,63	46,2

a) Die Angaben beziehen sich nur auf 10 Gesellschaften, da von einer Gesellschaft keine Auskunft über ihre entsprechenden Geschäftsergebnisse zu erhalten war.

Eine Vorreiterrolle unter den Platzgesellschaften nahm die „**Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft**“ ein, indem sie ab Anfang der 1880er Jahre verstärkt damit begann, durch die Errichtung von Vertretungen im Ausland Fuß zu fassen. Bereits 1870 hatte die Gesellschaft versucht, mit Hilfe von Auslandsagenturen in Marseille und in Antwerpen ins Geschäft zu kommen. Dies geschah nach dem Willen des Vorstands jedoch zunächst ausdrücklich probeweise und nur in geringem Umfang. Ende der 80er Jahre ließ die „Nord-Deutsche“ jedoch angesichts der zunehmenden Bedeutung, die die

<sup>41</sup> Vgl. SCHÜES, WALTER GEORG: Die Geschichte der "Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft" zu Hamburg: 1857-1957, Hamburg 1957, S. 65.

Auslandsagenturen für das Gesamtgeschäft der Gesellschaft erlangten, ihre bis dahin selbst auferlegte Beschränkung auf Agenturplätze im europäischen Ausland fallen; nach der Jahrhundertwende und dem Zusammengehen mit den durch das Katastrophenjahr 1906 angeschlagenen Hamburger Sachversicherern „Norddeutsche Feuer“ und „Hanseatische Feuer-Versicherungs-Gesellschaft“ im Jahre 1907 verbreiterte das Unternehmen insbesondere den Umfang seiner Tätigkeiten in den Vereinigten Staaten.<sup>42</sup>

DIE INTERNATIONALISIERUNG LOKALER UND REGIONALER SEEVERSICHERUNGSMÄRKTE IM ZEITALTER DER  
INDUSTRIALISIERUNG DER EUROPÄISCHEN VOLKSWIRTSCHAFTEN VOR DEM ERSTEN WELTKRIEG

#### **7.4. Bremen: weitgehende Unabhängigkeit vom internationalen Wettbewerb bis in die 1850er Jahre**

Die **Ursprünge des Bremischen Seeversicherungsmarkts** gehen auf das Jahr **1767** zurück. Zehn Bremische Kaufleute gründeten die erste einheimische Gesellschaft, die allerdings aufgrund der limitierten finanziellen Beteiligung und der kleinen Zahl der an ihr interessierten Gesellschafter nur in begrenztem Umfang tätig werden konnte.<sup>43</sup> **Allem Anschein nach besaßen bremische Kaufleute bis zu diesem Zusammenschluss keine Gelegenheit, vor Ort ihre Risiken zu versichern.** Privat-Assekuradeure traten erst nach der Gründung der ersten Seeversicherungs-Aktiengesellschaften auf.<sup>44</sup> Im Dezember 1769 beschlossen die Gesellschafter der ersten in Bremen gegründeten Seeversicherungsanstalt, den von ihnen ins Leben gerufenen Zusammenschluss in eine Aktiengesellschaft umzuwandeln. Das unter der Bezeichnung „Assekuranz-Compagnie von 1769“ firmierende Institut wurde auf eine Dauer von fünf Jahren gegründet. 50 Anteilscheine über eine Gesamtsumme von 150.000 Louis d'or wurden an einen nunmehr erweiterten Kreis von 24 Interessenten ausgeschrieben; das Zeichnungsmaximum auf ein einzelnes Schiff wurde verdoppelt (10.000 Goldtaler). Zwischen 1779 und 1782 kamen vier weitere Seeversicherungs-Aktiengesellschaften hinzu, die zusammen mit der in den folgenden Jahren mehrfach prolongierten „Assekuranz-Compagnie von 1769“ (und einer Anzahl von Privat-Assekuradeuren, die vermutlich parallel zur Gründung der Aktiengesellschaften und der damit verbundenen Entstehung eines Seeversicherungsmarktes in Bremen tätig wurden) für einige Jahrzehnte das Rückgrat des bremischen Seeversicherungssplatzes bildeten. Schwierigkeiten, die den neuentstandenen Gesellschaften bei der Erstattung von Schadenersatzforderungen durch die Versicherten entstanden (alle bremischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften **übernahmen in ihren Anfangsjahren viel zu hohe Summen**) erschütterten in den 80er Jahren das Vertrauen in den noch jungen Versicherungsplatz Bremen, so dass zunächst keine weiteren Neugründungen realisiert wurden.<sup>45</sup> Erst Ende der 90er Jahre kamen mit der „Neuen Assekuranz-Compagnie“ und der „Bremischen See-Assekuranz-Compagnie“ neue Institute hinzu. Die bremischen Seeversicherungs-Gesellschaften zeichneten in der Regel keine gemeinsamen Mitversicherungen mit fremden Gesellschaften (auch nicht mit solchen aus Hamburg oder Lübeck) und gaben auch keine Erstversicherungsrisiken außerhalb Bremens in Rückdeckung, sondern blieben unter sich. Der solidarische Zusammenschluss der bremischen Gesellschaften und Privat-Assekuradeure richtete sich einerseits gegen eine von außen kommende Beteiligung an den in Bremen gezeichneten Policen, andererseits versuchte man auf diesem Wege auch die Anzahl der einheimischen Wettbewerber auf ein „gesundes Maß“ zu beschränken. 1818 belief sich die Anzahl der in Bremen ansässigen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften erneut auf nur fünf Unternehmen, nachdem in den 80er Jahren des 18. Jahrhunderts mehrere der frühen Gründungen wieder verschwunden waren. Angesichts der schlechten Geschäftslage stemmte man sich Mitte der 1820er Jahre gemeinsam auch gegen das Vorhaben einflussreicher bremischer Kaufleute, eine sechste

<sup>42</sup> Vgl. ebd., S. 76.

<sup>43</sup> Das dem Zeichnungsbevollmächtigten auferlegte Zeichnungslimit belief sich auf 500 Goldtaler für jeden der beteiligten Gesellschafter, d. h. das Maximum für die von der Gesellschaft übernommenen Einzelrisiken (normalerweise die vollständige oder anteilige Versicherung eines Schiffes, seiner Ladung oder beider zusammen) lag bei 5.000 Goldtaler; vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assekuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 510.

<sup>44</sup> Vgl. ebd.

<sup>45</sup> Vgl. ebd., S. 512 f.



Seeversicherungs-Aktiengesellschaft ins Leben zu rufen;<sup>46</sup> man respektierte allerdings den dahinterstehenden Wunsch der bislang nicht am Geschäft beteiligten Kreise (die Aktien der bestehenden Gesellschaften befanden sich überwiegend in festen Händen) ebenfalls ihr Kapital an der Seeversicherungsbörse der Hansestadt einbringen zu können.

Der Vorschlag, kurzerhand die Anzahl der von den bereits bestehenden Seeversicherungsgesellschaften ausgegebenen Aktien zu erhöhen, fand keine Zustimmung. Vielmehr einigte man sich auf die Gründung eines gemeinsamen Interessenverbandes zum Zweck der Sicherung des bestehenden Geschäftsumfangs in Bremen. Der „Verein Bremer See-Versicherungs-Gesellschaften“ diente den in ihm zusammengeschlossenen Gesellschaften in erster Linie zu Koordinierung gemeinsam abgeschlossener Geschäfte<sup>47</sup> und insbesondere der Abwehr feindlicher Konkurrenz von außen, aber auch der Behinderung etwaiger Neugründungen in Bremen selbst.<sup>48</sup>

Das Hauptanliegen der in Bremen ansässigen Seeversicherer bestand in einer **weitgehenden Beschränkung ihrer Aktivitäten auf das Platzgeschäft**, aus dem direkt Gewinn gezogen werden sollte, d. h. **man unterschied sich deutlich von Hamburger Platz, wo besonderes Augenmerk auf die hauptsächlich in Verbindung mit auswärtigen Aufträgen erzielten Provisionszahlungen gerichtet wurde**, die weitaus höheren Profit abwarfen als etwaige Überschüsse, die man direkt aus den ständig unter Druck stehenden Prämien erwirtschaften konnte.<sup>49</sup> Voraussetzung für diese Geschäftspolitik der bremischen Versicherungsgesellschaften war allerdings ein vergleichsweise hoher Prämienatz, der sich nur durchsetzen ließ, solange Bremens Bedeutung für den internationalen Seehandelsverkehr nicht ein bestimmtes Maß überschritt und vorrangig der Eigenbedarf der Aktionäre die Umsätze der bremischen Seeversicherungsgesellschaften bestimmte.<sup>50</sup>

#### FREMDE AUFTRÄGE UND AUSLÄNDISCHE KONKURRENZ AB MITTE DER 1850ER JAHRE

Die Bremer Seeversicherer steuerten dem Trend einer zunehmenden Internationalisierung des Marktes bis in die 1850er Jahre hinein ungewöhnlich langsam entgegen. Während 1840, bei einem durchschnittlichen Prämienatz von zwei Prozent gegenüber etwa eineinhalb Prozent, die am Hamburger Markt erzielt werden konnten, die Geschäftsverhältnisse noch weitgehend unberührt von der auswärtigen Konkurrenz blieben, da fremde Gesellschaften in Bremen so gut wie keine Bedeutung besaßen und Versicherungen der einheimischen Kaufmannschaft in aller Regel nicht nach außen gingen, begann sich um Mitte der 50er Jahre die Lage grundlegend zu verändern. Die gegenüber den Konkurrenzmärkten ungewöhnlich hohen Prämien (gegen Mitte des Jahrzehnts etwa bei einem Satz von immerhin 2,39 Prozent gegenüber mageren 1 3/8 Prozent am Hamburger Platz) und die Tatsache, dass der bremische Versicherungsmarkt zu diesem Zeitpunkt ohne größere Schäden arbeitete, verursachten binnen weniger Jahre eine **Verdreifachung der Anzahl einheimischer Seeversicherungsgesellschaften** sowie etwas später auch einen **massiven Ansturm auswärtiger Konkurrenten**. Der anwachsende Konkurrenzdruck machte schließlich eine weitere Beschränkung auf das

<sup>46</sup> Vgl. StA Bremen 2-Ss2. a. 7. a., Bd. 2 [Allgemeine Entwicklung und gesetzliche Regelung 1806-1919]: [Consul Hinrich Sengstack): "Ein paar Worte über das See-Versicherungs-Geschäft in Bremen – Omne nimis nocet [1825] [Denkschrift der Directoren der fünf bestehenden Compagnien in Bremen gegen die Gründung einer 6. Compagnie].

<sup>47</sup> Das Limit für ein übernommenes Einzelrisiko stieg durch die Zusammenlegung des Geschäfts im „Verein Bremer See-Versicherungs-Gesellschaften“ auf 52.000 Goldtaler, wobei die Gesellschaften die Verpflichtung eingingen, sich gegenseitig von allen übernommenen Versicherungen zuzuweisen (Bildung eines Versicherungs-Pools). Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 512.

<sup>48</sup> Die durch die Gründung des Vereins, besonders durch die in ihm zusammengeballten Zeichnungskapazitäten der Gesellschaften ins Hintertreffen geratenen **Privatversicherer** gründeten 1827 einen eigenen „**Verein von Privat-Assecuradeuren**“; weitere Zusammenschlüsse von Privatversicherern entstanden 1836 mit einem weiteren Verein und der „Achten Assecuranz-Compagnie“, wie der Verein von 1827 jeweils mit einer beschränkten Zahl vom Mitgliedern. Um 1825 bestanden in Bremen neben den fünf ortsansässigen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften etwa 15-20 private Seeversicherer. Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 517 f.

<sup>49</sup> Vgl. StA Bremen 2-Ss2. a. 7. a., Bd. 2 [Allgemeine Entwicklung und gesetzliche Regelung 1806-1919]: [Consul Hinrich Sengstack): "Ein paar Worte über das See-Versicherungs-Geschäft in Bremen – Omne nimis nocet [1825] [Denkschrift der Directoren der fünf bestehenden Compagnien in Bremen gegen die Gründung einer 6. Compagnie], S. 3 f.

<sup>50</sup> Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 517.

Platzgeschäft unmöglich; die Übernahme fremder Versicherungen nötigte den Gesellschaften zugleich Zugeständnisse bei der Berechnung der Prämienätze ab.

Mitte der 1850er Jahre war die Zahl der bremischen Seeversicherungsunternehmen (Gesellschaften auf Aktien und Gegenseitigkeit sowie die Zusammenschlüsse der Privatversicherer) auf 32 angewachsen. Allerdings darf die hohe Anzahl der neu ins Leben gerufenen Gesellschaften nicht darüber hinwegtäuschen, das sich die bestehenden Verhältnisse trotz der hohen Zahl zusätzlicher Versicherungsunternehmen recht langsam zu Ungunsten der alteingesessenen Institute verschoben, gut erkennbar an der Tatsache, das die Neugründungen (darunter der später als Schifffahrtsunternehmen zu großer Bedeutung gelangte „Norddeutsche Lloyd“) bis auf wenige Ausnahmen nur kurze Zeit überdauerten. Insgesamt verzeichnete der Bremer Seeversicherungsmarkt 1855 einen Jahresumsatz von 163,105 Mio. RM, wovon die einheimischen Gesellschaften mit über 147 Mio. RM einen Anteil von über 90 Prozent zeicheten. Weitere 13,79 Mio. RM (8,45 Prozent) gingen auf das Konto der Privat-Assecuradeure, lediglich knapp 2,26 Mio. RM (1,39 Prozent) wurden von auswärtigen Unternehmen vereinnahmt.<sup>51</sup>

Der Zuzug bzw. die Neugründung von Seeversicherungsunternehmen in Bremen aufgrund des verlockend erscheinenden Zusammentreffens von „guten“ Risiken und einem gegenüber anderen Märkten ungewöhnlich hohen Prämieniveau darf allerdings nicht darüber hinwegtäuschen, dass es eben diese hohen Prämien waren, die seit den 1850er Jahren bremische Reeder und Kaufleute in zunehmendem Maße an konkurrierende Plätze wie Hamburg oder Amsterdam vertrieb oder die anderswo üblichen Nachlässe bei hervorragender Klassifizierung der Schiffe verlangen ließen:

*„[...] Eine Thatsache ist es, dass den Abschlüssen der letzten fünf Jahre zufolge die meisten Gesellschaften hier eher eine Abnahme als eine Zunahme des Geschäftsumfangs darthun, und dass in diesem Jahre faßt sämmtliche über weine Abnahme der bei ihnen geschlossenen Versicherungen Klage führen. Auch die in den letzten Jahren errichteten machen davon keine Ausnahme, sondern sie werden im Gegenteil von der gegenwärtigen Flaute noch mehr berührt als die übrigen. Es gibt jedoch Ausnahmen: hiesige und fremde Gesellschaften sowie Privat-Assecuradeure, welche einen festen Rabatt gewähren, d. h. sich unter Berücksichtigung der „Classe“ der Schiffe mit einer niedrigeren Prämie als die übrigen Gesellschaften und Assecuradeure begnügen. Außerdem hört man auch, dass mehr Versicherungen als in früherer Zeit für hiesige Rechnung bei auswärtigen Gesellschaften, theils direct, theils durch Vermittlung hiesiger Agenten geschlossen werden; und nicht allein solche, welche hier schwer zu placiren sind, sondern darunter sehr beliebte Risicos. [...]“<sup>52</sup>*

Als Hauptursache der Abwanderungsbewegungen sah man weniger das nicht wettbewerbsfähige Prämieniveau, als vielmehr die sinkende Dividende der bremischen Seeversicherungsgesellschaften:

*„[...] Beide Erscheinungen [s. o.] hängen miteinander zusammen und lassen sich leicht erklären durch die ungenügenden Dividenden, welche die meisten hiesigen Gesellschaften in den letzten Jahren ihren Prämienzahlern haben zukommen lassen. Während in früheren Jahren die Actionäre, welche zugleich auch die Hauptprämienzahler der Gesellschaften bilden, dem Monat October mit froher Erwartung entgegen sahen und nur getäuscht wurden, wenn sich ihre Dividenden unter dem gewohnten hohen Durchschnittssatz herausstellten, so hatte sich in den letzten 3 Jahren die an die Prämienzahler zu vergütende Quote im Durchschnitt auf ein solches Minimum reducirt, daß bei Versicherungen die Wahrscheinlichkeitsberechnung auf etwaigen Gewinn durch solche Dividenden [!] kaum mehr in Betracht kommt. Dagegen wird umso größere Rücksicht auf den directen Vortheil durch feste Rabatte genommen, und wenn auswärtigen Gesellschaften, die gerade nicht als unsolide bekannt sind, noch billigere Prämien nehmen, so erhalten diese den Vorzug und unsere Gesellschaften haben das Nachsehen! [...]“<sup>53</sup>*

---

<sup>51</sup> Vgl. ebd., S. 519.

<sup>52</sup> StA Bremen 2-Ss.2.a.7.a., Bd. 2 [Allgemeine Entwicklung und gesetzliche Regelung 1806-1919]: „Einige Bemerkungen über die beabsichtigte Errichtung einer neuen See-Versicherungs-Gesellschaft nach dem Newyorker System“, Bremen: Druck von C. Schünemann, 1865, S. 3.

<sup>53</sup> StA Bremen 2-Ss.2.a.7.a., Bd. 2 [Allgemeine Entwicklung und gesetzliche Regelung 1806-1919]: „Einige Bemerkungen über die beabsichtigte Errichtung einer neuen See-Versicherungs-Gesellschaft nach dem Newyorker System“, Bremen: Druck von C. Schünemann, 1865, S. 3.

Auch der in Bremen beheimatete „**Norddeutsche Lloyd**“ bekam den Druck, der zum schleichenden Niedergang der lokalen Anbieter am Seeversicherungsplatz Bremen führte, zu spüren. 1857 standen jedoch die Weichen des Unternehmens beim **Auf- und Ausbau des Versicherungsgeschäfts** – ganz im Gegensatz zu den anderen Bremer Seeversicherern – auf **Expansion ins Ausland**:

„[...] Das Assecuranzgeschäft endlich hat zu unserer grossen Freude eine bedeutende Ausdehnung gewonnen; in Bremen wurde es am 1. März, in Hamburg und Amsterdam am 1. Juli, in Marseille und Rotterdam am 1. August eröffnet, und beträgt die Gesamtsumme der Versicherungen 15,232,529 Thaler mit einer Prämieinnahme von 327,840 Thalern 39 Groten. Wir haben alle Riscos, welche im Jahre 1857 versichert und am 1. März dieses Jahres noch nicht abgelaufen waren, mit voller Prämie auf das Jahr 1858 gewissermassen als Reassecuranz, und zwar zum Betrage von 4,371,066 Thalern mit einem Prämienbetrage von 123,667 Thalern 46 Groten übertragen lassen und beschlossen, dieses auch als Grundsatz in Zukunft zu befolgen, dabei die angemeldeten Schäden reichlich hochgeschätzt, und im Jahre 1857 abgeschrieben. In allerneuester Zeit haben wir auch eine Agentur in Havre errichtet, von der wir uns nicht ungünstige Erfolge versprechen. [...]“<sup>54</sup>

Das anfangs umsatzmäßig rasch anwachsende, aber leider auch (besonders in Hamburg) **hochgradig defizitäre Assekuranz-Geschäft des Norddeutschen Lloyd** erhellt sich anhand der nachfolgenden Zusammenstellung:

**TAB. 19: Versicherungsgeschäft des Norddeutschen Lloyd in Bremen und an auswärtigen Plätzen 1857-1859**

MARINE INSURANCE BUSINESS OF THE NORDDEUTSCHER LLOYD SHIPPING LINE, 1857-59

Quelle / Source: Handelskammer Bremen Sign. E II a 111, Geschäftsberichte des Norddeutschen Lloyd 1857-1900.

	1857				1858			1859		
	Prämien a)	Schäden b)	Unkosten/Courttagen	Gewinn	Prämien	Schäden und Unkosten c)	Gewinn	Prämien	Schäden und Unkosten c)	Gewinn
Agentur	in Thlr.				in Thlr.			in Thlr.		
Bremen	125.976,34	89.953,15	5.873,18	30.150,1	165.872,45	181.046,7	-15.173,34	143.836,11	131.001,65	12.834,18
Hamburg	23.914,7	19.095,41	2.717	2.102,29	99.387,38	161.144,49	-61.757,11	44.947,56	44.947,56	\
Amsterdam	5.146,3	3.762,64	469,32	913,51	15.209,46	16.744,28	-1.534,54	4.799,48	7.061,13	-2.261,37
Rotterdam	33.94,57	2.529,19	343,62	521,48	13.293,5	18.669,16	-5.375,38	6.661,35	6.661,35	\
Marseille	17.031,7	8.076,57	3.452,46	5.501,48	67.031,1	73.180,26	-6.149,25	39.619,58	47.697,16	-8.077,3
Havre	\	\	\	\	1.812,5	8.323,39	-6.511,34	477,65	2.326,15	-1.848,22

a) Prämieinnahmen abzgl. Rückversicherung und Rabatten an die Versicherten.

b) "Bezahlte und angemeldete Schäden."

c) Beinhaltet bezahlte und angemeldete Schäden, Unkosten incl. Diskont, Courttagen und Provisionen, gewährte Rabatte, Rückversicherungsprämien, etc.

Eine **Eingabe der Aktionäre** in Minden vom 1. März 1860 an den Verwaltungsrat mit der Aufforderung u. a. „*sich zur Verminderung des Actien-Nominalwertes um bis zu 30% zu erklären*“<sup>55</sup> beinhaltete mit Blick auf die **verlustreichen Abschlüsse der auswärtigen Agenturen** dann auch die Frage nach der „*Ausdehnung der Versicherungsgeschäfte*“, **deren Umfang offenbar stark kritisiert wurde**. Die durch den Verwaltungsrat veranlasste interne Prüfung führte schließlich im Rahmen des jährlichen Geschäftsberichts zu folgender **Stellungnahme der Geschäftsleitung**:

„Die Beantwortung der Frage [...] hätten die Herren füglich aus der gedruckten Abrechnung von 1858 entnehmen können, wo der Umfang des Assecuranz-Geschäfts ganz genau angegeben, mit einem Verlust von 96,501 Thalern 52 Groten, während das Rechnungsjahr 1859 mit einem Gewinn von 647 Thalern 1 Groten schliesst. Die Anfangs aufgestellten Principien des Assecuranz-Geschäfts hatten sich nicht als zweckmässig bewährt, besonders da noch ganz ungewöhnliche Unglücksfälle hinzukamen, die den grossen Verlust in 1858 herbeiführten; der Verwaltungsrath überzeugte sich

<sup>54</sup> HK Bremen, Sign. E II a 111, Geschäftsberichte des Norddeutschen Lloyd 1857-1900: Geschäftsbericht 1857 vom 27. April 1858, Pag. 2. Das Schriftstück stellt den allerersten Geschäftsbericht des Norddeutschen Lloyd überhaupt dar.

<sup>55</sup> Der 1857 durch den Zusammenschluss von vier kleineren Reedereien in Bremen gegründete Norddeutsche Lloyd hatte in den Jahren 1858 und 1859 einen Gesamtverlust in Höhe von über 400.000 Gold-Talern zu beklagen – freilich nicht allein aufgrund des für Bremen zwar als „zufriedenstellend“ bezeichneten, auswärts aber keinesfalls befriedigenden Agenturgeschäfts in der Seeversicherungssparte. Die Eröffnung der Strecke Bremerhaven-New York hatte sich als Fehlschlag erwiesen, mehr als 2.600 Aktionäre entzogen dem Lloyd ihre Unterstützung. Erst während der 1860er Jahre, nach Abschluss eines langfristigen Postbeförderungsvertrags und dem Rückkauf von einer Million Stammaktien, begann auch das Passagier- und Frachtgeschäft des Lloyd zu florieren. Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 1 (1. Oktober 1887-1. April 1888), No. 33 vom 15. Dezember 1887, S. 507.

hiervon auch sehr bald und traf sofort zweckmässige Abänderungen, sowie derselbe ebenfalls die fremden Agenturen nach und nach eingehen liess, indem dieselben sich als Verlust bringend erwiesen. Uebrigens hat der Lloyd nicht alle ERDENKLICHEN ASSECURANZ-GESCHÄFTE [Hervorhebung im Original, K. U.] gemacht, sondern nur See-Assecuranz-Geschäfte und das Fluss-Assecuranz-Geschäft beschränkte sich auf die Weser.“<sup>56</sup>

Bereits ein Jahr später konnte die Geschäftsleitung die überwiegend **erfolgreiche Abwicklung des Agenturgeschäfts im Ausland** bekannt geben:

„Obschon wir eine fernere Abnahme der Versicherungssumme gegen das Vorjahr zu berichten haben, weist die Abrechnung doch das nicht ungünstige Resultat eines Reingewinnes von 14,874 Thlr. 3 gr. Auf. Die Liquidation der Agenturen ist nahezu beendet, nur einige Schäden harren noch ihrer Regulirung, wofür die entsprechenden Summen vorgetragen wurden, während sämtliche Risiko's abgelaufen sind. Mit alleiniger Ausnahme der Agentur in Amsterdam haben wir für die übrigen einen Gewinn auswerfen können, wodurch der Totalnutzen dieses Geschäfts sich auf 21,588 Thlr. 59 gr. stellt, von dem wir 10% mit 2158 Thlr. 64 gr. dem Reservefond überwiesen haben. [...]“<sup>57</sup>

**TAB. 20: Seeversicherungsgeschäft in Bremen im Jahre 1858**

MARINE INSURANCE BUSINESS IN BREMEN (1858): AMOUNTS INSURED/MARKET SHARE (%) OF DOMESTIC COMPANIES, DOMESTIC PRIVATE INSURERS AND COMPANIES WITH HEAD OFFICES LOCATED IN OTHER GERMAN STATES OR IN FOREIGN COUNTRIES

Quelle / Source: Rundschau der Versicherungen IX (1859), S.179.

Gesellschaften	Gezeichnete SummenLdr.	Marktanteil nach gezeichneten Summen in %
<b>BREMISCHE ASSECURANZ-COMPAGNIEN a)</b>		
Norddeutscher Lloyd	8.597.400	13,13
Assecuranz-Compagnie Hansa	6.300.000	9,62
Verein der Privatassecuradeure	3.891.500	5,94
Versicherungsverein	3.430.700	5,24
Neue Assecuranz-Compagnie	3.323.500	5,08
Seeassecuranz-Compagnie	2.774.700	4,24
Assecuranz-Compagnie Germania	2.708.400	4,14
Nautische Assecuranz-Compagnie	2.570.000	3,93
Assecuranz-Compagnie	2.569.300	3,92
Achte Assecuranz-Compagnie	2.306.300	3,52
Assecuranz-Compagnie Oceanice (seit 1. Mai 1858)	2.251.400	3,44
Assecuranz-Union	2.185.800	3,34
Bremer Assecuranz-Compagnie	1.949.600	2,98
Atlantische Assecuranz-Compagnie	1.936.900	2,96
Assecuranz-Compagnie Alliance (seit 1. Juni 1858)	1.702.600	2,6
Assecuranz-Compagnie Teutonia	1.440.900	2,2
Summe für die Bremischen Compagnien (16 Ges.)	49.939.000	76,28
<b>BREMISCHE PRIVAT-EINZELVERSICHERER</b>		
Friedrich Reck	1.002.500	1,53
Sonstige Privat-Assecuradeure	2.042.200	3,12
Summe für die Bremischen Privat-Assecuradeure	3.044.700	4,65
<b>BREMISCHE AGENTUREN AUSWÄRTIGER DEUTSCHER VERS.-GES.</b>		
Thuringia in Erfurt	2.640.900	4,03
Schlesische F.-Vers.-Gesellschaft in Breslau	1.796.900	2,74
Agrippina in Köln	1.500.000	2,29
Düsseldorfer Allgemeine Vers.-Gesellschaft	1.440.000	2,2
Frankfurter Vers.-Gesellschaft Providentia	1.005.800	1,54
Rheinschiffahrts-Assec.-Gesellschaft in Mainz	920.000	1,41
Vereinigte Stettiner Assec.-Compagnie	878.000	1,34
Niederrheinische Güter-Assec.-Gesellschaft in Wesel	750.000	1,15
Dresdner Vers.-Gesellschaft (seit 1. Juni 1858)	275.500	0,42
Summe für die Agenturen ausw. Deutscher Vers.-Ges.	11.207.100	17,12
<b>BREMISCHE AGENTUREN AUSLÄNDISCHER VERS.-GES.</b>		
British Foreign Reliance Co. in London	974.100	1,49
Antwerpener L'loyd Belge	304.500	0,47
Summe für die Agenturen ausländischer Vers.-Ges.	1.278.600	1,96
Gesamtgeschäft aller Gesellschaften in Bremen 1858	65.469.400 b)	100

a) Gesellschaften auf Aktien und Gegenseitige Gesellschaften zusammen.

b) bei Masius "65468400 Ldr.", offenbar eine Ungenauigkeit beim addieren der Summen.

**TAB. 21: Seeversicherungsgeschäft in Bremen im Jahre 1864**

MARINE INSURANCE BUSINESS IN BREMEN (1864): AMOUNTS INSURED/MARKET SHARE (%) OF DOMESTIC COMPANIES, DOMESTIC PRIVATE INSURERS AND COMPANIES WITH HEAD OFFICES LOCATED IN OTHER GERMAN STATES OR IN FOREIGN COUNTRIES

Quelle / Source: Rundschau der Versicherungen XV (1865), S.209 a)

Gesellschaften	Gezeichnete Summen in Gold-Thlr.	Marktanteil n. gez. Summen in %
<b>BREMISCHE ASSECURANZ-COMPAGNIEN b)</b>		
Assecuranz-Compagnie Hansa	5.982.000	7,85
Norddeutscher Lloyd	4.971.545	6,52
Neue Assecuranz-Compagnie	4.588.859	6,02
Assecuranz-Compagnie Kosmos	3.720.000	4,88
Nautische Assecuranz-Compagnie	3.319.650	4,35
Assecuranz-Compagnie Oceanus	3.297.400	4,32
Verein der Privatassecuradeure	3.207.458	4,21
Assecuranz-Compagnie Alliance	3.000.000	3,93

<sup>56</sup> HK Bremen, Sign. E II a 111, Geschäftsberichte des Norddeutschen Lloyd 1857-1900: Geschäftsbericht 1859, Pag. 9: „Stellungnahme des Verwaltungsrathes“ - „Bericht der Herren Revisoren“ vom 20. April 1860.

<sup>57</sup> Geschäftsbericht des Norddeutschen Lloyd für das Jahr 1860, zit. n. Rundschau der Versicherungen 11 (1861), S. 252.

Assecuranz-Compagnie Germania	2.778.178	3,64
Assecuranz-Compagnie von 1860	2.765.000	3,63
Erste Assecuranz-Compagnie	2.580.617	3,38
Versicherungsverein	2.333.258	3,06
Atlantische Assecuranz-Compagnie	2.314.128	3,03
See-Assecuranz-Compagnie	2.230.360	2,93
Achte Assecuranz-Compagnie	2.219.856	2,91
weitere 7 Bremische Ges. zusammen	11.872.873	15,57
Summe für die Bremischen Compagnien (22 Ges.)	61.181.182	80,23
<b>BREMISCHE PRIVAT-EINZELVERSICHERER</b>		
Friedrich Reck	2.774.672	3,64
Sonstige Privat-Assecuradeure	5.062.644	6,64
Summe für die Bremischen Privat-Assecuradeure	7.837.316	10,28
<b>BREMISCHE AGENTUREN AUSWÄRTIGER DEUTSCHER U. AUSLÄND. VERS.-GES.</b>		
zus.	7.230.302	9,48
Gesamtgeschäft aller Gesellschaften in Bremen 1864	76.248.800	100

a) Vgl. auch die Aufstellung zum Bremischen Seeversicherungsgeschäft im Jahre 1864 in Rundschau der Versicherungen XV (1865), S.512-513 : hier weichen die Angaben über die gezeichneten Summen der Bremischen Gesellschaften von den oben aufgeführten Zahlen leicht ab; als Gesamtzeichnungssumme aller Bremischen und auswärtigen deutschen, sowie ausländischen Versicherer, die am Bremischen Seeversicherungsgeschäft beteiligt sind, werden jedoch ebenfalls Gold.Thlr. 76248800 angegeben.  
b) Gesellschaften auf Aktien und Gegenseitige Gesellschaften zusammen.

#### FREMDE GESELLSCHAFTEN ÜBERNEHMEN DAS RUDER: DER ENDGÜLTIGE NIEDERGANG DER BREMISCHEN SEEVERSICHERER AM ANFANG DER 1870ER JAHRE

Die überdurchschnittlich hohen Prämiensätze, der beträchtliche Jahresumsatz der bremischen Gesellschaften und die Gründungswelle lockten in den 1860er Jahren auch zahlreiche **auswärtige Versicherer** in die Stadt. Ihre Agenturen beschleunigten den ab 1870 deutlich sichtbaren **Verfall des Prämienniveaus** und sorgten für einen **rapiden Niedergang der etablierten Strukturen** am bremischen Seeversicherungsmarkt.<sup>58</sup> Die drastische Verschlechterung des Geschäftsverlaufs durch Ausbruch des Deutsch-Französischen Krieges tat ein übriges. Zahlreiche einheimische Institute stellten ihren Betrieb ein, darunter neben vielen Neugründungen auch alle verbliebenen alteingesessenen Institute. **Von 22 bremischen Seeversicherungsunternehmen, die 1870 Geschäfte betrieben, existierten 1872 noch ganze drei:** die „Deutsche Versicherungs-Gesellschaft in Bremen“, die „Hansa-Assecuranz-Compagnie“ und der „Norddeutsche Lloyd“. Die **Privat-Assecuradeure** verschwanden zeitweise gänzlich. Betrachtet man demgegenüber die Entwicklung des jährlichen Gesamtumsatzes am bremischen Seeversicherungsmarkt, so zeigt allein das Jahr 1870 einen Rückgang (von einer versicherten Gesamtsumme in Höhe von mehr als 90 Mio. Talern im Jahre 1869 auf 83,6 Mio. Taler in 1870), der allerdings allein die Gruppe der einheimischen Versicherungsgesellschaften und Privat-Assecuradeure betraf (vgl. TAB. 22: Seeversicherungsgeschäft in Bremen 1866-1871).

#### TAB. 22: Seeversicherungsgeschäft in Bremen 1866-1871

MARINE INSURANCE BUSINESS IN BREMEN, 1866-71: AMOUNTS INSURED/MARKET SHARE OF DOMESTIC COMPANIES, DOMESTIC PRIVATE INSURERS AND NONRESIDENT COMPANIES (COMPANIES WITH HEAD OFFICES LOCATED IN OTHER GERMAN STATES OR IN FOREIGN COUNTRIES)

Quelle / Source: Der Aktionär 19 (1972), Nr. 128, Beilage "Versicherungszeitung des Aktionärs", S. 21, hier wiedergegeben nach: KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 73 f.

	Versicherte Summen Total	Bremische Platzgesellschaften		Bremische Privat-Assecuradeure		Auswärtige deutsche und ausländische Gesellschaften	
		Versicherungssumme	Anteil am Gesamtgeschäft	Versicherungssumme	Anteil am Gesamtgeschäft	Versicherungssumme	Anteil am Gesamtgeschäft
Jahr	in G. Thl.	in G. Thl.	in %	in G. Thl.	in %	in G. Thl.	in %
1866	86.195.400	62.358.300	72,35	5.157.500	5,08	18.679.600	21,67
1867	92.620.800	63.244.400	68,28	2.972.100	3,21	26.404.300	28,51
1868	89.022.900	52.848.200	59,37	2.130.000	2,39	34.044.700	37,24
1869	90.132.500	51.282.700	56,9	1.200.000	1,33	37.649.800	41,77
1870	83.618.000	42.542.000	50,88	512.000	0,61	40.563.800	48,51
1871	110.230.700	48.682.200	44,17	500.000	0,45	61.048.500	55,38

Parallel zum Verschwinden zahlreicher bremischen Seeversicherer verschlechterte sich die Ertragslage der übrig gebliebenen ortsansässigen Unternehmen. Von nennenswerten Nettoüberschüssen konnte zu Beginn der 1870er Jahre keine Rede mehr sein, der Betrieb lohnte einfach nicht mehr.

Parallel zur **resignierenden Haltung der einheimischen Unternehmen** schlugen die fremden Agenturen Breschen in den einst nahezu „autark“ operierenden Seeversicherungsmarkt der Hansestadt. Hatten sie bereits 1870 - nur kurze Zeit

<sup>58</sup> In Zusammenhang mit dem Prämienvorfall am bremischen Seeversicherungsmarkt, den die intensive Konkurrenz einer wachsenden Anzahl einheimischer Wettbewerber vorbereitete, der aber durch die nunmehr vor Ort durch Agenturen vertretenen fremden Gesellschaften noch zusätzlich beschleunigt wurde, ist die Rolle des „**Schweizerischen Lloyd, Transport-Versicherungs-Gesellschaft in Winterthur**“ hervorzuheben, der durch gezielte Prämienunterbietungen Geschäft an sich zog.

nachdem überhaupt die ersten auswärtigen Gesellschaften in Bremen tätig geworden waren - 48,74 Prozent des Geschäfts an sich gezogen, so belief sich ihr Anteil nur zwei Jahre später bereits auf annähernd **65 Prozent**. Um die Jahrhundertwende wurde Bremens Seeversicherungsmarkt **nahezu vollständig** von **nicht-bremischen Seeversicherern kontrolliert**. 1899 vereinnahmten die Agenturen auswärtiger Gesellschaften 84 Prozent oder 565,740 Mio. Mark vom Jahresgesamtumsatz in Höhe von knapp 669,763 Mio. Mark.<sup>59</sup> Besonders erfolgreich agierten **schweizerische Transportversicherer** am bremischen Seeversicherungsplatz, von denen 1877 vier (Schweizer Lloyd, Basler, Helvetia und „Schweiz“) unter den ersten zwölf einer Rangfolge-Liste mit insgesamt 30 in Bremen tätigen Gesellschaften zu finden waren.<sup>60</sup>

#### VERMITTELTE VERSICHERUNGEN DER MAKLER-FIRMA C. WUPPESAHL IN BREMEN ENDE DER 1850ER UND ENDE DER 1860ER JAHRE

Geschäftsunterlagen des in Bremen ansässigen Maklerhauses C. WUPPESAHL (heute Teil der Bestände des Bremer Staatsarchivs) dokumentieren gleichermaßen die Praxis der Aufteilung von Einzelrisiken auf mehrere anteilig zeichnende Versicherer, als auch die Ende der 50er Jahre noch unbedeutende, zehn Jahre später jedoch ganz offensichtlich bestimmende Stellung einiger ausländischer Mitbewerber am bremischen Seeversicherungsmarkt. So finden sich in den Geschäftsbüchern der Firma Wuppesahl beispielsweise für den 9. März 1858 unter den Auftrags-Nummern 10 bis 17 abgeschlossene Waren-Transportversicherungen über einen Wert von mehr als 56.900 Rt., welche bei 14 verschiedenen (Aktien-) Gesellschaften (darunter eine britische), einem Gegenseitigkeitsverein, zwei hier so bezeichneten „Privatassekuradeuren“ (gemeint sind jedoch Agenten, die für verschiedene auswärtige Gesellschaften zeichneten und nicht selbst für gezeichnete Risiken hafteten) und dem Versicherungs-Verein der „echten“ Privat-Assekuradeure untergebracht wurden.<sup>61</sup>

Unter den am 9. März zur Übernahme des Auftrags Nr. 12 konsultierten Versicherungsgesellschaften befand sich auch ein **ausländisches Unternehmen**, das in Bremen durch einen Generalagenten vertreten wurde, die British & Foreign Marine Insurance Company Ltd. in Liverpool (gegr. 1863). Die Durchsicht einer ganzen Reihe weiterer Aufträge zwischen Anfang März und Ende Mai 1858 erweckt den Eindruck, dass die **British & Foreign** von der Firma Wuppesahl offenbar **nur bei der Aufteilung größerer Risiken** als Mitunterzeichnerin beteiligt worden ist. Die gesichteten Geschäftsbücher des Jahres 1858 bestätigen zudem den Eindruck, das – zumindest hinsichtlich des von der Firma Wuppesahl abgewickelten Geschäftsverkehrs - **lediglich ein Bruchteil der in Bremen zur Deckung gebrachten Risiken zu Ende der 1850er Jahre an ausländische Seeversicherungs-Gesellschaften** ging. Die aus dem Binnenland stammenden deutschen Transportversicherungs-Gesellschaften dagegen waren in Bremen offenbar bereits so gut etabliert, dass ihnen ein bedeutender Anteil am Geschäft zufloss. Bei größeren Aufträgen, die auf mehrere Assekuradeure und Gesellschaften verteilt wurden, finden sich in den allermeisten Fällen Namen binnenländischer Transportversicherungs-Gesellschaften, z. B. der „Thuringia“, „Germania“, „Schlesischen“, „Niederrheinischen“, „Teutonia“, „Düsseldorfer“, „Providentia“, etc. mit bedeutenden Summen beteiligt.<sup>62</sup>

Ein bereits am **8. März durch den Direktor des Norddeutschen Lloyd** erteilter Auftrag betraf die **Deckung einer Gesamtversicherungssumme von 50.000 Rt.** für Rohbaumwolle zu einem Prämiensatz von 2¼ Prozent, befindlich an Bord der unter dem

<sup>59</sup> Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 522.

<sup>60</sup> Vgl. KIRCHGASSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 74.

<sup>61</sup> In welcher Weise die zu deckenden Risiken auf die beteiligten Versicherer verteilt wurde, lässt sich anhand einzelner Aufträge beleuchten. So wurden kleinere Deckungssummen ungeteilt bei einzelnen Gesellschaften platziert (z. B. der Auftrag Nr. 10, Deckungssumme 400Rt., übernommen von der „Hansa“; Auftrag Nr. 13, Deckungssumme 3.380 Rt., übernommen von der „Germania“), größere jedoch auf mehrere Gesellschaften bzw. Privat-Assekuradeure verteilt (z. B. Auftrag Nr. 12, Deckungssumme 22.000 Rt., aufgeteilt unter insgesamt sieben Gesellschaften und einen Privat-Assekuradeur). Vgl. StA Bremen, Sign. FB 233, Geschäftsbücher der Bremer See-Assecuranz-Firma C. WUPPESAHL 1858 bis 1879, 1. Teil: 1858 (5.3.-20.5.), Auftrag Nr. 10 bis 17 vom 9. März 1858.

<sup>62</sup> Vgl. StA Bremen, Sign. FB 233, Geschäftsbücher der Bremer See-Assecuranz-Firma C. WUPPESAHL 1858 bis 1879, 1. Teil: 1858 (5.3.-20.5.).

Kommando von Kapitän J. SIMPSON von New Orleans nach Sankt Petersburg gehenden „GASTINE“. Von der Deckungssumme entfielen schließlich 10.000 Rt. auf die „Assecuranz-Compagnie Hansa“, jeweils 8.000 Rt. auf den Verein der Privat-Assekuradeure, die „Neue Assecuranz-Compagnie“ und die „Assecuranz-Compagnie Germania“, 6.000 Rt. auf die „Assecuranz-Union“ und jeweils 5.000 Rt. auf die „Atlantische Assecuranz-Compagnie“ und auf die „Assecuranz-Compagnie Teutonia“. <sup>63</sup> Insgesamt bestand darüber hinaus die **Tendenz, kleiner Risiken bei den Privat-Assekuradeuren unterzubringen**. Ausnahmsweise konnten jedoch Deckungen bis zu einer Größenordnung von 19.000 Rt. an einen einzigen haftenden Privatversicherer fallen. <sup>64</sup>

Gegen Ende der 1860er Jahre sind schließlich auffällig häufig **schweizerische Transportversicherer** an den von der Firma Wuppesahl untergebrachten Deckungen beteiligt, so beispielsweise in 1869 besonders die **Basler Transport-Versicherungs-Gesellschaft** und der **Schweizerische Lloyd**. Beide Gesellschaften partizipierten zu diesem Zeitpunkt vielfach mit den anteilig höchsten Versicherungssummen an den durch die Firma WUPPESAHL vermittelten Deckungen. <sup>65</sup>

**TAB. 23: Seeversicherungsgeschäft in Bremen 1858, 1875-1898**

MARINE INSURANCE BUSINESS IN BREMEN, 1858, 1875-98: AMOUNTS INSURED/MARKET SHARE OF DOMESTIC COMPANIES, DOMESTIC PRIVATE INSURERS AND NONRESIDENT COMPANIES (COMPANIES WITH HEAD OFFICES LOCATED IN OTHER GERMAN STATES OR IN FOREIGN COUNTRIES)

Quelle / Source: Eigene Zusammenstellung nach Angaben aus der Rundschau der Versicherungen und der Zeitschrift für Versicherungswesen, jeweils versch. Ausgaben.

Jahr	Versicherte Gesamtsummen											
	TOTAL	davon versichert bei										
		Bremischen Gesellschaften LOCAL COMPANIES			Bremischen Privat-Einzelvers. PRIVATE UNDERWRITERS		Auswärtigen Deutschen Ges. NONRESIDENT GERMAN COMPANIES			Ausländischen Ges. FOREIGN COMPANIES		
	in 1000 Ldr.	Anzahl der Gesellsch.	in 1000 Ldr.	in %	in 1000 Ldr.	in %	Anzahl der Gesellsch.	in 1000 Ldr.	in %	Anzahl der Gesellsch.	in 1000 Ldr.	in %
1858	65.469,4	?	49.939	76	3.044,7	5	?	11.207,1	17	?	1.278,6	2
	in Mio Mark		in Mio Mark		in Mio Mark			in Mio Mark			in Mio Mark	
1875	336,42	3	100	29,72	n/a	n/a	14	121,2	36,03	10	113,1	33,62
1876	325,61	3	95,97	29,47	n/a	n/a	16	140,73	43,22	10	88,9	27,3
1877	317,19	3	84,07	26,5	n/a	n/a	17	148,23	46,73	10	84,84	26,75
1878	341,62	3	82,63	24,19	n/a	n/a	17	178,04	52,12	9	80,85	23,67
1883	399,25 (5)	4	134,7	33,74	n/a	n/a	19	193,89	48,56	9	70,65	17,7
1884	396,18 (5)	4	131,64	33,23	6,13	1,55	20	201,83	50,94	9	50,46	12,74
1893	465,28 (5)	5	115,62	24,85	1,09	0,23	30	275,24	59,16	16	73,33	15,76
1894	436,87	5	100,14	22,92	0,86	0,2	32	270,04	61,81	17	65,83	15,07
1895	478,85	5	100,18	20,92	0,98	0,2	32	293,52	61,3	18	84,17	17,58
1896	513,8	5	99,27	19,32	1,01	0,2	35	318,73	62,03	21	94,78	18,45
1897	557,81	5	95,6	17,14	1,16	0,2	35	350,86	62,9	21	110,2	19,76
1898	623,18 (5)	4	101,2	16,24	1,44	0,23	39	407,53	65,4	21	113,01	18,13

Im einzelnen verteilte sich die gedeckte Versicherungsgesamtsumme 1890 in folgender Weise auf die Gesellschaften unterschiedlicher Nationalität. Die hervorzuhebende Stellung der schweizerischen Gesellschaften ist deutlich an dem Umstand festzumachen, dass die zu diesem Zeitpunkt in Bremen tätigen eidgenössischen Versicherer mehr Seeversicherungsdeckungen auf sich vereinigten, als alle übrigen dort tätigen ausländischen Unternehmen zusammen:

**TAB. 24: Versicherte Summen des Bremischen Seeversicherungsgeschäfts 1890**

MARINE INSURANCE BUSINESS IN BREMEN, 1890: AMOUNTS INSURED/MARKET SHARE OF LOCAL COMPANIES, NONRESIDENT GERMAN COMPANIES AND FOREIGN COMPANIES

Quelle / Source: Assecuranz-Jahrbuch 13 (1892), S. 172.

5 Bremer VU	117.321.000 Mark (24,95%)	4 österreichisch-ungarische VU	8.235.000 Mark (1,75%)
26 auswärtige deutsche VU	254.715.000 Mark (54,18%)	2 italienische VU	6.370.000 Mark (1,35%)
6 schweizerische VU	52.286.000 Mark (11,12%)	1 französisches VU	4.925.000 Mark (1,05%)
6 englische VU	25.375.000 Mark (5,4%)	1 schwedisches VU	928.000 Mark (0,2%)
		51 Gesellschaften Total	470.155.000 Mark (100%)

<sup>63</sup> Vgl. StA Bremen, Sign. FB 233, Geschäftsbücher der Bremer See-Assecuranz-Firma C. WUPPESAHL 1858 bis 1879, 1. Teil: 1858 (5.3.-20.5.), Auftrag Nr. 9 vom 8. März 1858.

<sup>64</sup> Vgl. beispielsweise StA Bremen, Sign. FB 233, Geschäftsbücher der Bremer See-Assecuranz-Firma C. WUPPESAHL 1858 bis 1879, 1. Teil: 1858 (5.3.-20.5.), Auftrag Nr. 254 [Bez. „SCHRAMM“].

<sup>65</sup> Vgl. StA Bremen, Sign. FB 233, Geschäftsbücher der Bremer See-Assecuranz-Firma C. WUPPESAHL 1858 bis 1879, 1. Teil: 1869/70 (8.11.-25.1.).

## **7.5. Die Auslandsexpansion der deutschen Transportversicherung und ihre Position auf dem Weltmarkt 1870-1914**

Die etwa seit Mitte des 19. Jahrhunderts deutlich an Dynamik gewinnende und 1914 mit dem Ausbruch des Ersten Weltkrieges abrupt beendete Entwicklungsphase internationaler Wirtschaftsbeziehungen ist zum Gegenstand vielfältiger Diskussionsbeiträge geworden. Dabei hat erst seit kurzem auch das Auslandsgeschäft von deutschen Versicherungsgesellschaften die Aufmerksamkeit der wirtschaftsgeschichtlichen Forschung auf sich gezogen.<sup>66</sup> Die Frage, in wieweit deutsche Versicherer gegen Ende des vorvergangenen Jahrhunderts durch die Gründung von Auslandsrepräsentanzen auch am Ausbau internationaler Strukturen im Transportversicherungsbereich beteiligt gewesen sind, fand jedoch bislang in wirtschafts- und unternehmenshistorischen Betrachtungen nur geringe Beachtung und ist lediglich für einzelne Unternehmen untersucht worden.

Der inhärent internationale Charakter ihrer Geschäftspraxis (Versicherung von Gütern und Verkehrsmitteln im grenzüberschreitenden Verkehr) legt die Vermutung nahe, dass deutsche See- und Transportversicherer bereits lange vor der Entstehung eines „Weltversicherungsmarktes“ an der Wende zum 20. Jahrhundert bedeutend am Geschäftsaufkommen in fremden Ländern beteiligt gewesen sind. Der Transportversicherungszweig besaß für einige deutsche Sachversicherungsunternehmen Pioniercharakter bei der Okkupation von Auslandsmärkten; eine geringe Zahl spezialisierter Transportversicherer erzielte fraglos beträchtliche Teile ihrer Prämieinnahmen an fremden Versicherungsplätzen. Der Einstieg in ein über Agenturen geführtes Geschäft jenseits der heimatlichen Grenzen wurde durch die Bildung von international engverflochtenen Verkehrs- und Kommunikations-Netzwerken wesentlich erleichtert. Ob sich vor diesem Hintergrund jedoch seit den 1880er Jahren das Bild einer erfolgreich auf Auslandsgeschäfte hin orientierten Strategie der deutschen Transportversicherung als ganzem zeichnen lässt, wie sie z. B. für die englische und schweizerische Konkurrenz eindeutig konstatiert werden muss, soll im folgenden zur Diskussion gestellt werden.<sup>67</sup>

In den letzten zwei Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts bis 1914 positionierten sich deutsche Transportversicherer verstärkt durch Vertretungen im Ausland. Eine genauere Betrachtung ihrer Marktanteile auf einzelnen See- und Transportversicherungsteilmärkten gegen Ende des 19. Jahrhunderts scheitert für viele Länder jedoch an fehlenden statistischen Daten. Zwar liefert die Versicherungs-Statistik des „Kaiserlichen Aufsichtsamtes für Privatversicherung“ für die Jahre 1902 bis 1914 Daten über den Umfang des im Ausland getätigten Geschäftes deutscher Versicherungsunternehmen, doch blieb die Transportversicherung weitgehend ausgenommen.<sup>68</sup> Lediglich die diesem Bereich im engeren Sinne zuzurechnenden, jedoch überwiegend regional begrenzt tätigen deutschen Schiffskasko-Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit wurden bereits seit 1902 berücksichtigt; ihr Geschäft fand vermutlich keine Ausdehnung über die deutschen Grenzen hinaus.

---

<sup>66</sup> Vgl. BORSCHIED, PETER: Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1914, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), S. 311-345; KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie, Frankfurt a. M. u. a. 2000. Vgl. ferner auch: PEARSON, ROBIN: British and European Insurance Enterprise in American Markets, 1850-1914, in: Business and Economic History 26 (1997), No. 2, S. 438-451.

<sup>67</sup> Unter dem Eindruck eines nach dem Ersten Weltkrieg weitgehend verlorengegangenen Auslandsgeschäftes sahen deutsche Autoren der Zwischenkriegszeit die Bedeutung deutscher Transportversicherer vor 1914 gar in ernstzunehmender Konkurrenz zur weltweiten Vorrangstellung der englischen Companies und Lloyd's; freilich ohne solche Behauptungen durch aussagekräftige Zahlen über international erreichte Marktanteile zu belegen. Vgl. z. B. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Univ. Diss., Königsberg i. Pr. 1931, S. 3.

<sup>68</sup> Die später vom „Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung“ veröffentlichten Angaben zum Geschäftsvolumen nicht aufsichtspflichtiger Versicherungen von Mehrbranchen-Gesellschaften, die neben anderen Betriebsergebnissen hauptsächlich solche aus dem Transportgeschäft der betreffenden Unternehmen enthielten, sind vor dem Ersten Weltkrieg noch nicht Bestandteil der jährlich herausgegebenen amtlichen Statistik.



Untersuchungen über einzelnen Versicherungsunternehmen, die Einblick in die Abrechnungen von Auslandsagenturen gewähren, wurden bislang lediglich in wenigen Fällen veröffentlicht<sup>69</sup> und vermitteln nur ausnahmsweise ein zusammenhängendes Bild der Entwicklung von grenzüberschreitend getätigten Geschäften der Transportversicherer.<sup>70</sup> In versicherungswissenschaftlichen Fachzeitschriften publizierte Bilanzen der Unternehmen unterscheiden in aller Regel nicht zwischen In- und Auslandsgeschäft.<sup>71</sup>

Bei der bis 1914 relativ großen Zahl deutscher Transportversicherer, die sich in sehr unterschiedlichem Umfang im Ausland engagierten, dürfte es schwer sein, eine repräsentative Auswahl zu treffen, ganz abgesehen von den zu einer Analyse notwendigen Geschäftsunterlagen. Neben der unabänderlichen Tatsache zahlreicher kriegsbedingter Verluste an Archivbeständen, belegen die wenigen bestehenden Forschungsbeiträge zur Geschichte der deutschen Transportversicherung im 19. Jahrhundert nachdrücklich, dass die originären Quellen für diesen Bereich ausgesprochen dünn gesät sind<sup>72</sup>, und die häufig als Betrachtungsgrundlage einzig verbleibende zeitgenössische Zeitschriftenliteratur ausgesprochen lückenhaft berichtet hat<sup>73</sup>.

Überdies ermöglicht der Zugriff auf statistisch verwertbare Materialien<sup>74</sup> in vielen Fällen keinen Blick auf das Gesamtvolumen international gehandelter Versicherungsdeckungen und den damit in Verbindung stehenden Zahlungsverkehr. Der internationale Charakter der Transportversicherung fußt in aller Regel insbesondere auf grenzüberschreitenden Mit- und Rückversicherungsverhältnissen, die anteilmäßig einen bedeutenden Teil dieses

---

<sup>69</sup> Der wahrscheinlich ausführlichste publizierte Einblick in die Arbeit von Auslandsagenturen deutscher Transportversicherungsunternehmen im 19. Jahrhundert bietet sich über die Amsterdamer Vertretung der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ bei KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert, Ostfildern 1980, S. 16-24. Die Arbeiten von BERNHARD KIRCHGÄSSNER förderten wichtige Erkenntnisse zur Auslandstätigkeit v. a. der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“, und damit eines der seit den 1880er Jahren wichtigsten international tätigen deutschen Transportversicherungsunternehmen zutage. Vgl. auch ders.: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79.

<sup>70</sup> Die wenigen bestehenden Forschungsbeiträge zur Geschichte der deutschen Transportversicherung im 19. Jahrhundert haben nachdrücklich darauf hingewiesen, dass nicht nur originäre Quellen für diesen Bereich ausgesprochen dünn gesät sind, sondern auch die häufig als Betrachtungsgrundlage einzig verbleibende zeitgenössische Zeitschriftenliteratur ausgesprochen lückenhaft berichtet hat. Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980, S. 2; ders.: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 64 f. Vgl. ferner auch: MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 2.

<sup>71</sup> Die nahezu vollständige Durchsicht einiger der wichtigsten Fachzeitschriften lieferte hinsichtlich der von den Unternehmen als Geschäftsabschlussberichte veröffentlichten Bilanzen nur in ganz wenigen Fällen spezielle Nachweise über die im Ausland erzielten Prämieinnahmen. Dabei handelt es sich fast ausschließlich um Ergebnisse der süddeutschen binnenländischen Transportversicherer in Österreich. Andere Nachweise über den Umfang der über Vertretungen im Ausland abgewickelten Geschäfte deutscher Transportversicherer finden sich für einige Länder in Form von Zusammenstellungen, deren Daten den Publikationen nationaler Versicherungsaufsichtsbehörden oder ausländischen Periodika entnommen wurden.

<sup>72</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980, S. 2; ders.: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 64.

<sup>73</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 65.

<sup>74</sup> Insbesondere für deutsche Versicherungsunternehmen ist die unabänderliche Tatsache zahlreicher Kriegsverluste zu berücksichtigen, die ihre Archivbestände in erheblichem Umfang in Mitleidenschaft gezogen haben; vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 64; MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 2; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluß kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 81.

Geschäfts darstellen, statistisch durch die Veröffentlichungen nationaler Aufsichtsbehörden jedoch so gut wie nie nachgewiesen wurden.<sup>75</sup>

Trotz dieser unzulänglichen Materiallage sollen im Länderteil der vorliegenden Arbeit anhand ausgewählter Quellen zahlenmäßig oder schlussfolgernd erfassbare internationale Marktanteile deutscher Gesellschaften gegen Ende des 19. Jahrhunderts bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges vorgestellt werden, um eine genauere Einschätzung ihrer Stellung auf dem Weltmarkt zu ermöglichen.

### **7.5.1. Voraussetzungen der „Internationalisierung“ des Geschäftsbetriebs der Transportversicherung im 19. Jahrhundert**

#### **VORAUSSETZUNGEN FÜR DEN INTERNATIONALEN GESCHÄFTSBETRIEB DER TRANSPORTVERSICHERUNG**

##### **7.5.1.1. Zwang zur Kapitalakkumulation durch Industrialisierung und veränderte Betriebsweisen der Transportwirtschaft im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts: die Gründung von Seeversicherungs-Aktiengesellschaften**

Die Antriebsfeder für die Etablierung von Seeversicherungs-Aktiengesellschaften bildete in den europäischen Staaten und Nordamerika (mit Verspätung aber auch in anderen Teilen der Welt) die fortschreitende Industrialisierung, die besonders während des letzten Drittels des 19. Jahrhunderts als Hauptursache der verstärkten Anbindung einzelner Volkswirtschaften an den Weltmarkt anzusehen ist. Ursprünglich entstanden als kaufmännischer Zusammenschluss im Bereich des Überseehandels unter dem Aspekt, die hohen Kosten für die Schiffsausrüstung und die mit dem Überseehandel verbundenen immensen Risiken nicht alleine zu tragen, erwies sich die Rechtsform der Aktiengesellschaft auch als überlegene Organisationsform institutionalisierter Risikotragung.<sup>76</sup>

Auf einem ausgesprochenen Wachstumsmarkt angesiedelte junge Unternehmen waren für das Anlaufen ihrer Geschäfte (oder das Anlaufen dieser Geschäfte in bestimmten Größenordnungen) notwendig auf erheblichen Kapitaleinschuss angewiesen. Wagniskapital stellte seinerseits für interessierte Geldgeber ein erhebliches Risiko dar, da sie liquide Mittel direkt in das Eigenkapital von Unternehmen investierten. Unter Verzicht auf Zinszahlungen erhoffte sich der Kapitalgeber die ihm zufallende Rendite rein spekulativ anhand der Annahme, dass das Unternehmen nach einigen Jahren seinen Wert enorm gesteigert haben müsste. Die Konstituierung von (See-) Versicherungsgesellschaften bot hier besondere Anreize, da nur ein geringer Satz des Aktienkapitals eingezahlt werden musste. Als Investoren betätigten sich vornehmlich Personen, die als Handeltreibende oder Reeder einen unmittelbaren Nutzen aus der Tätigkeit der neu errichteten Gesellschaft ziehen konnten, daneben aber auch Banken, Industrielle und Privatversicherer, die angesichts des sich spektakulär entwickelnden Transportsektors auf schnelle Gewinne hofften, und vielfach internationale Kontakte mit ein brachten, die neben dem Zwang zur Atomisierung der übernommenen Risiken durch Streuung des Portefeuilles zur Grundlage der grenzüberschreitenden Tätigkeit zahlreicher neu ins Leben gerufener Seeversicherungsaktiengesellschaften wurden.

Das Prinzip der genossenschaftlich organisierten „Kaskovereine“, in der sowohl Gewinne als auch Risiken anteilig auf die beteiligten Parteien entfielen, stieß sowohl bei der

---

<sup>75</sup> Nur in Ausnahmefällen wurde der komplette Rückversicherungsverkehr der See- und Transportversicherung mit in die Aufsichtsführung der zuständigen staatlichen Stellen einbezogen. In einer größeren Anzahl von Ländern unterlag das dort von ausländischen Gesellschaften aktiv betriebene Rückversicherungsgeschäft der Aufsichtspflicht, sofern es sich um Zedenten handelte, die von einheimischen Erstversicherern übernommen wurden. Frühe Beispiele für diese konsequente Unterstellung des gesamten von Agenturen konzessionierter ausländischer VU im Inland abgeschlossenen (aktiven) Versicherungsgeschäfts finden sich vereinzelt bereits vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges. So weisen z. B. die amtlichen Publikationen des österreich-ungarischen k. k. Ministeriums des Innern über *„Die privaten Versicherungsunternehmen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern“* zwischen 1898 und 1907 neben dem direkten im Lande abgeschlossenen Geschäft der ausländischen Gesellschaften auch die Summe der in Österreich übernommenen Rückversicherungen aus; selbes gilt für die Veröffentlichungen der schwedischen Versicherungsaufsicht in den Bänden der *„Sveriges Officiella Statistik“* seit 1914.

<sup>76</sup> So lässt sich im Rahmen der vorliegenden Arbeit u. a. am Beispiel der Schweiz (vgl. Kap. 10.2., Abschn. 1.1.) illustrieren, wie das Aufkommen verkehrstechnisch-infrastruktureller Neuerungen in Verbindung mit erheblichem Kapitalbedarf (in der Eidgenossenschaft v. a. der Eisenbahnbau) Anstoß zur Gründung von Versicherungsaktiengesellschaften gab. Im Länderteil wird anhand der Beispiele Norwegen (Kap. 10.8.) und Schweden (Kap. 10.7.) gezeigt, wie die Marktausweitung des Transportverkehrssektors im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts die intensivierte Kapitalakkumulation in Form der Seeversicherungs-Aktiengesellschaft zum beherrschenden Instrument der Risikoabsicherung werden ließ.

Ausdehnung seiner räumlichen als auch seiner materiellen Kapazitäten angesichts wachsender Risikozusammenballungen einer sich industrialisierenden Seetransportverkehrswirtschaft ab dem zweiten Drittel des 19. Jahrhunderts auf unüberwindbare Grenzen. Der Beteiligung am internationalen Geschäft stand nicht zuletzt im Wege, dass kleinere gegenseitige Kaskovereine die von ihnen zu leistende Einstandspflicht im Schadenfall von informellen Voraussetzungen abhängig machten, die nur durch mehr oder minder unmittelbare räumliche Nähe zu gewährleisten waren. Das Prinzip der „gegenseitigen Kontrolle“ war für Schiffseigner, die ihren Lebensunterhalt in erster Linie mit der Seefahrt und nicht mit der Versicherung von Schiffen bestritten, über größere Distanzen nicht aufrecht zu erhalten. Gleiches galt für den Fall, dass man beabsichtigte, größere Kumulrisiken unter mehreren lokalen oder regionalen Vereinen aufzuteilen (ein solches Modell scheiterte beispielsweise in Norwegen, wo zahlreiche Gegenseitigkeitsvereine ihre traditionelle Betriebsweise auch angesichts rapide wachsender Schiffs- und Ladungswerte in den 1850er und 1860er Jahren nicht aufgeben wollten). Die Betriebsform der Seeversicherungs-Aktiengesellschaft machte hingegen die Loslösung der Gefahrtragung von der eigentlichen Seefahrts- und Handelstätigkeit zum Geschäftsprinzip. Angesichts einer sich immer weiter ausdehnenden Reichweite des Seeverkehrsnetzes und ständig komplizierter zu bewertender Risiken musste die informelle Komponente (genauso wie die Akquisition von Neugeschäft) gegen Entgelt in die Hand Dritter gegeben werden. Bezahlte Angestellte und Bevollmächtigte konnten sich auf die technischen Aspekte und Routineabläufe des Versicherungsgeschäfts weit besser konzentrieren, als der (in Skandinavien zu Mitte des 19. Jahrhunderts nicht selten selbst zur See fahrende) bereedernde Schiffseigentümer.<sup>77</sup>

Die Zusammenlegung finanzieller Ressourcen ermöglichte dem Aktiengesellschaften nicht allein die Übernahme vergleichsweise großer oder größerer anteiliger Risiken. Einheimische Kaufleute und eine wachsende Zahl spezialisierter Schifffahrtsunternehmen profitierten zudem von niedrigeren Prämiensätzen. Gleichzeitig bedeutete die Etablierung (je nach Höhe des eingezahlten Kapitals unterschiedlich) zeichnungskräftiger Aktiengesellschaften die Schaffung von Kapazitäten, mit denen eine zunehmende Abwanderung von Geschäft an fremde Plätze verhindert werden konnte. Die schrittweise Aufhebung der saisonalen Beschränkung der Seefahrt bedeutete steigende finanzielle Risiken für Reeder und Kaufleute, gegen die sie vermehrt Versicherungen abschlossen. Fand sich in den Wintermonaten kein ortsansässiger (Privat-) Assekuradeur bereit, auf entsprechende Risiken zu zeichnen, gelangten solche Versicherungen zwangsläufig an Lloyd's und andere Seeversicherer im Ausland.

Allerdings entwickelten sich unter dem Eindruck veränderter Voraussetzungen auch ehemals als genossenschaftliche Kaskovereine gestartete Unternehmungen zu großen, unpersönlichen Eigentumssystemen weiter.<sup>78</sup> Als Beispiel sei hier nur an die weltmarktbeherrschenden britischen „Mutual Clubs“ in der Reederhaftpflichtversicherung (P&I) erinnert, deren wirtschaftlicher Hauptzweck die Versicherung ihrer Mitglieder auf der Basis des Prinzips der Gegenseitigkeitsversicherung geblieben ist, die aber (in England seit dem Inkrafttreten des Companies Act 1862 als rechtsfähige Körperschaft des Privatrechts) gemäß ihren Memoranda heute die eigene Geschäftstätigkeit *„allgemein auf Gegenstände erstrecken, die unmittelbar oder mittelbar der Durchführung der Gegenseitigkeitsversicherung dienen, zum Beispiel die Ermächtigung zur Kapitalanlage, die Möglichkeit, in anderen Staaten Niederlassungen zu gründen oder sich Vereinigungen*

---

<sup>77</sup> Aspekte der Kapitalakkumulation und der organisatorischen Überlegenheit („Professionalisierung“) werden von CHANDLER (1977) auch als ausschlaggebende Faktoren für den Erfolg der (See-) Versicherungsaktiengesellschaft in den Vereinigten Staaten zu Beginn des 19. Jahrhunderts hervorgehoben, vgl. CHANDLER, JR., ALFRED D.: The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge (Mass.) and London 1977, S. 31.

<sup>78</sup> Dies ist in enger Anlehnung an die Entwicklung der Schiffsgenossenschaft auf ihrem Weg hin zur „echten“ Partenreederei, und damit zu einer Vorform der modernen Aktiengesellschaft zu sehen: „Die gemeinschaftliche Güternutzung durch tätige Mitarbeit fällt weg, nicht das Schiff wird in Plätze aufgeteilt, sondern sein Wert in Anteile.“ Vgl. LEHNER, PETER ULRICH: Zur Entstehung des Versicherungswesens: Versuch einer gesellschaftsgeschichtlichen Begründung, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988, S. 1-44, hier: S. 39. Vielfach entwickelten sich noch gegen Ende des 19. Jahrhunderts aus Partenreederei-Unternehmungen Schifffahrts-Aktiengesellschaften. Dabei stand allerdings nicht mehr so sehr der Gedanke der Risikostreuung bei Verlust, sondern eher die Erleichterung der Kapitalbeschaffung für die immer kostenintensivere Linienschifffahrt im Vordergrund.

anzuschließen, welche zur Wahrung der Reederinteressen gegründet werden bzw. bestehen.“<sup>79</sup>

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE „INTERNATIONALISIERUNG“ DES GESCHÄFTSBETRIEBS DER TRANSPORTVERSICHERUNG IM 19. JAHRHUNDERT

### 7.5.1.2. „Institutionen-Import“: der französische Einfluss auf die Versicherungswirtschaft in Deutschland im 19. Jahrhundert

Das Prinzip der **Übertragung dominanter Betriebsweisen**, das im eigentlichen als Kern der im 19. Jahrhundert zu beobachtenden **Internationalisierungsprozesse** bezeichnet werden kann, schritt nicht allein bei der grenzüberschreitenden Standardisierung von Vertragsgrundlagen (vgl. Kap. 2, Abschn. 5, S. 77 ff.) voran. Der breite Gestaltungsspielraum, den die Rechtsordnung der damaligen Zeit ließ, eröffnete den nichtstaatlichen Akteuren daneben auch Möglichkeiten bei dem von ihnen vorangetriebenen „**Institutionen-Import**“: der von KIRCHGÄSSNER (1980) vermutete, aber von ihm selbst als konkret schwer greifbar bezeichnete **Einfluss des französischen Rechts** auf die **Gesellschaftsstatuten** der im **Binnenland** entstandenen **deutschen (Transport-) Versicherungs-Aktiengesellschaften** macht an der bereits 1859 von MASIUS formulierten These fest, dass der Transportversicherungsmarkt, wie auch der Versicherungsmarkt im ganzen, „*rein aus der Macht der Verhältnisse*“ erwachsen sei. Was der Staat jedoch „*für die Assecuranzen gethan hat, ist blutwenig [...]*“. Schließlich hätten es sich die Assecuradeure „*eigentlich nie nehmen lassen, Gesetzgeber in ihrem eigenen Fache zu sein; [...]*“ – mit Blick auf die deutschen wie die internationalen Verhältnisse der Branche habe „*das ganze mehr auf Billigkeit und Zweckmäßigkeit beruhende Assecuranzfach [...]* der römisch-gelehrten und formalen Jurisprudenz nie recht fassbar“ erschienen.<sup>80</sup>

Die **Aktiengesellschaft**, die in der entscheidenden Phase des deutschen Hochkapitalismus (1870-1914) hierzulande **in der Transportversicherung** eine **absolute Vorrangstellung** innehatte<sup>81</sup>, war als juristische Körperschaft des Zivilrechts dem französischen Rechtsdenken näher als etwa dem alten deutschen Recht. Der französische Einfluss, der nach 1871 zumindest in Süddeutschland in erheblichem Umfang weiterbestand, lässt sich im Einzelfall anschaulich belegen. So führt KIRCHGÄSSNER (1980) das Beispiel der 1834 in Angriff genommenen Gründung der „Großherzoglichen Badischen Mobiliarversicherungs-Gesellschaft in Karlsruhe“ an, die als „vaterländisches“ Unternehmen den Bestrebungen des Großherzogtums Baden, „sich von fremden und besonders von den damals dort heimischen französischen Anstalten“ Nachdruck verleihen sollte. Die Verwaltungsspitze der Neugründung residierte zwar in Karlsruhe, bezeichnenderweise befand sich aber der Generalagent in Gengenbach unweit Straßburg – und war darüber hinaus ursprünglich als „Agent der französischen Gesellschaft des Pariser Phönix“ tätig gewesen. Der im Anschluss gegründete „**Badische Phönix**“, zunächst allein im Landtransportversicherungsgeschäft tätig, fusionierte 1845 schließlich mit der „**Frankfurter Versicherungsgesellschaft**“ und nahm unter der Bezeichnung „**Deutscher Phönix**“ die Transportversicherung in ganzer Breite auf.<sup>82</sup>

<sup>79</sup> PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988, S. 37.

<sup>80</sup> Rundschau der Versicherungen 9 (1859), S. 10 f., hier zit. n. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 68 f.

<sup>81</sup> Bei dieser Vorrangstellung ist es bis heute auch im internationalen Kontext geblieben. Lediglich im Bereich der Schiffskaskoversicherung (mit lokal oder bestenfalls national beschränkter Reichweite) und bei der Deckung der Reederei-Haftpflichtrisiken (international) haben sich Organisationsformen von Gesellschaften auf Gegenseitigkeit erhalten. Die Überlegenheit des Prinzips der Aktiengesellschaft erklärt sich nicht zuletzt aufgrund der relativen kurzen Fristen, innerhalb derer die meisten Warentransportversicherungsverträge und die mit ihnen zusammenhängende Versicherung Gültigkeit besitzen: das Gegenseitigkeitsprinzip bei der Versicherung von Seerisiken ist umso weniger anwendbar, je kürzer die Dauer des einzelnen Versicherungsvertrags ist. Selbst innerhalb längerfristiger pauschaler Vertragsvereinbarungen ist das Einzelgeschäft innerhalb dieser Verträge zumeist relativ kurz. Vgl. MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: Aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung: zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 29 f.

<sup>82</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 69.

Auch an anderer Stelle machte sich der französische Einfluss bemerkbar. Die sich nach dem Erlass des „Gesetzes über das Mobiliar-Feuerversicherungswesen“ vom 8. Mai 1837 aus Preußen zurückziehenden französischen Feuerversicherungsgesellschaften blieben in Ermangelung einer genügenden Anzahl einheimischer deutscher Gesellschaften zumindest als **Rückversicherer** für die deutschen Feuerversicherer immanently wichtig.<sup>83</sup>

VORAUSSETZUNGEN FÜR DIE „INTERNATIONALISIERUNG“ DES GESCHÄFTSBETRIEBS DER TRANSPORTVERSICHERUNG IM 19. JAHRHUNDERT

#### **7.5.1.3. Unterlaufen des bestehenden rechtlichen Ordnungsrahmens durch den Selbstgestaltungswillen unternehmerischer Initiative**

Der in Kap. 2 mit der Schaffung grenzübergreifender vertraglicher Mindeststandards bereits angesprochene **Selbstgestaltungswillen nichtstaatlicher Akteure** machte sich im Transportwesen und den ihm angegliederten peripheren Wirtschaftssektoren besonders bemerkbar. So unterlief beispielsweise der mutmaßlich älteste deutsche Transportversicherer, die **„Niederrheinische Schiffahrts-Assecuranz-Gesellschaft“ in Wesel**, mit der von ihr im Jahre **1843** **gegründeten Rückversicherungs-Gesellschaft** in aus heutiger Sicht eklatanter Weise den bestehenden rechtlichen Ordnungsrahmen. Der Rückversicherungs-Ableger arbeitete jahrzehntelang ohne jede Einzahlung auf das Aktienkapital. Als vinkulierte Namensaktien, deren Übertragung die Zustimmung der übrigen Gesellschafter erforderte, blieben die Anteile innerhalb eines streng eingegrenzten, und deshalb gut kontrollierbaren Personenkreises, der allein durch Solawechsel die Geschäftstätigkeit des Unternehmens absicherte. Die erfolgreiche Arbeit der „internen“ Rückversicherungsgesellschaft der „Niederrheinischen“ (die auch 1883 - also unmittelbar vor der Aktienrechtsreform – noch ohne einen roten Heller eingezahlten Kapitals arbeitete) machte die Konstruktion zum Vorbild für eine ganze Anzahl späterer Gründungen.<sup>84</sup> Sowohl das Unterlaufen aktienrechtlicher Bestimmungen als auch beispielsweise die Nichtbeachtung von Konzessionsverpflichtungen waren Ausdruck der **Nichtexistenz raumgreifender ökonomischer Institutionen** und einer zeitgenössischen **Flexibilität bei der Auslegung von Rechtsnormen**, der allerdings bald nach Bildung der Reichseinheit und unter dem Eindruck der sogenannten „Gründerkrise“ des Jahres 1873 Schritt für Schritt der Gar ausgemacht wurde.<sup>85</sup>

#### **7.5.1.4. Die Bedeutung des Aufkommens durchgehender Konnossemente seit den späten 1870er Jahren für den grenzüberschreitenden Versicherungs-Dienstleistungsverkehr**

**Durchgehende Konnossemente**, die die Übernahme von Deckungen für den Gesamttransport von Gütersendungen ohne Unterbrechung ermöglichten, vereinfachten die Versicherung von Warentransporten für die Versicherungsnehmer beträchtlich und führten zu einer erheblichen Beschleunigung des Umschlags, da beispielsweise im Falle von Seetransporten Anschlussbeförderungen auf Flüssen oder zu Lande keine separaten Vertragsabschlüsse erforderlich machten.

Die im Rahmen der durchgehenden Konnossemente von den Gesellschaften mitübernommenen Risiken bei den erforderlichen Umladungen, der Lagerung auf Quais, Werften und Bahnhöfen oder in Zollspeichern vergrößerten die Schadenwahrscheinlichkeit für die Unternehmen allerdings immens und sind bis über die Jahrhundertwende hinaus als ein wesentlicher Grund für die sich in zunehmendem Maße verschlechternden Ergebnisse der gesamten Branche verantwortlich zu machen

<sup>83</sup> Vgl. dazu Rundschau der Versicherungen 9 (1859), S. 33 ff.

<sup>84</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 71 f.

<sup>85</sup> So führte z. B. die während der „Gründerkrise“ offensichtlich werdende mangelhafte Rechtsstellung der Aktionäre gegenüber den Unternehmen, deren Vorstände die bis dahin fehlenden Kontrollmechanismen vielfach dazu nutzten, die eingezahlten Mittel in betrügerischer Absicht zu missbrauchen, 1884 zur durchgreifenden Neuordnung des Aktienrechts in Deutschland, bei der u. a. durch die Trennung von Vorstand und Aufsichtsrat ein Kontrollgremium geschaffen, der Zwang zu turnusmäßigen Vorlage einer Bilanz eingeführt, Stimmrecht für die Aktionäre durchgesetzt, der effektive Mindestbetrag pro Aktie von 40 auf 1.000 Mark erhöht, und härtere Strafen für das Fehlverhalten von Vorständen und Aufsichtsräten durchgesetzt wurden.]

Ein grundlegendes Problem bei der Übernahme durchstehender Risiken stellte die Tatsache dar, dass den Versicherern v. a. hinsichtlich der in die Police eingeschlossenen Deckung von Zwischenlagerungsrisiken in der Regel nur unzureichende oder gar keine Informationen vorgelegt wurden. Darüber hinaus erwies es sich oft als schwierig, die Schadenanfälligkeit neu auf die Warenmärkte strömender Güter hinreichend zu bewerten, da genaue Angaben zur Beschaffenheit, Verpackung, etc. eines sich laufend vergrößernden und immer stärker diversifizierenden Warenstroms benötigt wurden, solche Informationen aber nicht immer in befriedigender Weise kurzfristig zur Verfügung standen.<sup>86</sup> Durchgehende Konnossemente stellten darüber hinaus einen mitentscheidenden Grund für den zunehmend regelmäßigeren Abschluss von Rückversicherungen dar, da die Häufung zahlreicher Gefahren auf einem einzigen gezeichneten Risiko regelmäßig zu Maximumüberschreitungen führte.<sup>87</sup>

VERBREITERUNG DER INTERNATIONALEN GESCHÄFTSBASIS DER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNG SEIT DER ZWEITEN HÄLFTE DES 19. JAHRHUNDERTS

### **7.5.2. Die erste Phase der Globalisierung bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs 1914: Problematische Transportversicherung in Zeiten wirtschaftlicher Prosperität**

Die grenzüberschreitende Verbreiterung der Geschäftsbasis in der See- und Transportversicherung ist in engem Zusammenhang mit dem Entstehungsprozess einer globalisierten Weltwirtschaft zu sehen, in dessen Verlauf der weltweite Güteraustausch etwa seit dem zweiten Drittel des 19. Jahrhunderts eine beeindruckende Dynamik entwickelte. Durchgreifende Veränderungen bei Verkehr und Kommunikation, vor allem aber der große Teile Europas und Nordamerika erfassende Industrialisierungsprozess vergrößerten das durchschnittliche Wachstum des Welthandels von schätzungsweise ein Prozent im Durchschnitt des Jahrhunderts zwischen 1713 und 1815 auf vier bis fünf Prozent im darauffolgenden Jahrhundert. Parallel dazu wuchs das Verhältnis des Außenhandels zum Volkseinkommen im Kreis der sich industrialisierenden oder bereits industrialisierten Länder von etwa zwei bis drei Prozent zu Beginn des 19. Jahrhunderts bis unmittelbar vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs auf rund 30 Prozent.<sup>88</sup> So stieg beispielsweise das Nettoinlandsprodukt Deutschlands, dessen Integration in den Weltmarkt seit etwa Mitte der 1830er Jahre bis 1848 hinter der Entwicklung anderer Länder zurückgeblieben war, das aber seit 1850 sprunghaft aufholte von 1850 bis 1913 (in Preisen von 1913) bei einer durchschnittlichen jährlichen Wachstumsrate von 2,6 Prozent auf etwa das Fünffache.<sup>89</sup>

Die fortschreitende Industrialisierung der deutschen Wirtschaft, die sich zwischen 1850 und 1870 zu einem selbsttragenden Wachstum entwickelte, ist als Hauptursache ihrer verstärkten Anbindung an den Weltmarkt anzusehen. Wachsende Güterproduktion, vermehrter Rohstoffbedarf und die damit zusammenhängende Ausdehnung des Markts ließen die Nachfrage nach Transportleistungen sprunghaft ansteigen. Deutschland folgte im 19. Jahrhundert erst verspätet der auf überseeische Märkte und Rohstoffquellen hin orientierten Entwicklung anderer Industrienationen, wandelte sich aber binnen weniger Jahrzehnte zu einem Außenhandelsgiganten, der 1914 über die zweitgrößte Handelsflotte der Welt verfügte. Der vergrößerten Nachfrage nach Transportkapazitäten im internationalen Verkehr, die sich nicht allein auf die deutschen Überseehäfen beschränkte, begegneten zahlreiche deutsche Transportversicherungsgesellschaften mit vermehrten Aktivitäten in fremden Ländern.

<sup>86</sup> Vgl. GERWEN, JACQUES VAN: De ontluikende verzorgingsstaat: overheid, vakbonden, werkgevers, ziekenfondsen en verzekeringsmaatschappijen 1890-1945 (Zoeken naar zekerheid; Bd. 3), Den Haag 2000, S. 286 f.

<sup>87</sup> Vgl. METH, KURT: Das Wesen der Versicherungsbörsen unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse von Hamburg und London (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft; Heft 33), Berlin 1924, S. 42.

<sup>88</sup> Vgl. O'BRIEN, PATRICK KARL: Intercontinental trade and the development of the Third World since the Industrial Revolution, in: Journal of World History 8 (1997), No. 1, S. 75-133, hier: S. 81. [auch verfügbar als Online-Ressource, URL: [http://muse.jhu.edu/journals/journal\\_of\\_world\\_history/v008/8.1obrien.pdf](http://muse.jhu.edu/journals/journal_of_world_history/v008/8.1obrien.pdf) [Stand: 28.04.2008].

<sup>89</sup> Vgl. BORCHARDT, KNUT: Die industrielle Revolution in Deutschland 1750-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 135-202, hier: S. 165.

Die Geschäftsstrategien der Unternehmen fokussierten zum überwiegenden Teil auf die Hauptrouten der in europäische Nachbarländer oder nach Übersee verhandelten bzw. von dort kommenden Warenströme. Ausgerechnet die Versicherungsmärkte einiger der wichtigsten überseeischen Außenhandelspartner Deutschlands waren jedoch bis Kriegsausbruch von harter internationaler und zumeist britisch dominierter Konkurrenz geprägt, der sich die überwiegende Zahl deutscher Transportversicherungsgesellschaften auf Dauer nicht gewachsen sah.<sup>90</sup> Die Rangfolge der in den 1890er Jahren wichtigsten Außenhandelspartner Deutschlands war demnach überwiegend nicht identisch mit den bedeutendsten Auslandsmärkten der deutschen Transportversicherung.

So spielten deutsche Versicherer z. B. in England nie eine große Rolle, und in den Vereinigten Staaten hielt sich das deutsche Engagement bis zur Jahrhundertwende in gerade einmal zwei Bundesstaaten in engen Grenzen.

Deutschlands Integration in den Weltmarkt war seit den 1830er Jahren bis Mitte des Jahrhunderts hinter der Entwicklung anderer Länder zurückgeblieben, ehe der sprunghafte Aufholprozess begann. Aufschwungsphasen, besonders in den 1850er Jahren und nach 1896 brachten dem Land rasch wachsende Exportquoten. Der Wert der in Deutschland ein- bzw. ausgeführten Güter im Handel mit außereuropäischen Ländern steigerte sich allein zwischen 1894 und 1904 um fast das Doppelte.<sup>91</sup> Allerdings konnten die Transportversicherer kurz vor der Jahrhundertwende nicht in dem Maße am wirtschaftlichen Aufschwung partizipieren wie international orientierte Versicherungsgesellschaften anderer Sparten. Deutsche Feuer-, Lebens- und insbesondere Rückversicherer profitierten in hohem Maße von der seit Mitte der 1890er Jahre in spektakulärer Weise prosperierenden wirtschaftlichen Entwicklung Deutschlands („Erstes Wirtschaftswunder“) und einer weiterhin stark zunehmenden Internationalisierung des Geschäftes.<sup>92</sup> Die Transportversicherung hingegen litt paradoxerweise in dieser Zeit wirtschaftlicher Prosperität und wachsender Warenexporte beträchtlich. Während einerseits die in einigen Ländern steil ansteigenden Außenhandelsvolumina im letzten Drittel des 19. Jahrhunderts für eine nicht zu unterschätzende Vermehrung des Wettbewerbsdrucks durch die Neugründung von Transportversicherungsgesellschaften gesorgt hatten, oder auch bislang nur in anderen Sachversicherungsbereichen tätige Unternehmen sich angesichts steigender Güterverkehrsleistungen in diesem Bereich betätigten, verlief andererseits das Prämienniveau rapide.<sup>93</sup> Die im Bereich der Transportversicherung ausgesprochene Mobilität von Angebot und Nachfrage, die durch die **technischen Fortschritte im Kommunikationsbereich** ermöglicht worden war, begünstigte in hohem Maße zermürbende Preiskämpfe zwischen den einzelnen Versicherungsplätzen: erschienen den deutschen Kaufleuten oder Reedern die vereinbarten Prämiensummen zu hoch, wichen sie problemlos auf den englischen Markt aus,<sup>94</sup> der durch eine aggressive Prämienpolitik große Teile des kontinentalen Seeversicherungsgeschäftes an sich zog.<sup>95</sup> Versuche insbesondere der deutschen Transportversicherer, durch kartellmäßige Absprachen das

---

<sup>90</sup> Die Klage über Prämienunterbietungen auf zahlreichen internationalen Märkten durch britische Versicherer, insbesondere *Lloyd's*, zieht sich wie ein roter Faden durch die Beiträge der zeitgenössischen Versicherungsfachpresse.

<sup>91</sup> Vgl. REICHS-MARINE-AMT (Hrsg.): Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen im letzten Jahrzehnt. Zusammengefasst im Reichs-Marine-Amt, Berlin 1905, S. 20.

<sup>92</sup> Die relativ hohen Zuwächse bei den ausländischen Prämieinnahmen vieler deutscher Versicherer nach 1906 sind in der Zeit zwischen 1900 und 1914 allerdings zu relativieren. Während sich die deutsche Versicherungs-Außenbilanz (ohne Berücksichtigung der Ergebnisse deutscher Transportversicherer) ins Positive verkehrte, lag die Wachstumsrate der Versicherungsexporte zunehmend hinter dem der Warenexporte zurück. Vergleicht man die im Ausland erwirtschafteten Erträge mit den Prämieinnahmen aus Deutschland, so ist für die Versicherungsexport-Quote, gemessen am Sozialprodukt, sogar ein Rückgang zu verzeichnen. Vgl. BORSCHIED, PETER: Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1945, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), Heft 3, S. 311-345, hier: S. 322.

<sup>93</sup> Vgl. FRENZL, MARGARETA: „Seeversicherung“, in: ALFRED MANES (Hrsg.): Versicherungslexikon. Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung, 3. Auflage, Berlin 1930, Sp. 1398-1411, hier 1402 f.

<sup>94</sup> So gab z. B. der Norddeutsche Lloyd seit 1900 offenbar seine Kaskorisiken vollständig am Londoner Markt in Deckung. Die Aufkündigung der Geschäftsbeziehungen wurde von den hanseatischen Versicherern trotz verlustreicher Jahre missbilligend, wenigstens ohne offenen Protest zur Kenntnis genommen, da Vorstandsmitglieder des Lloyd teils gleichzeitig auch in den Aufsichtsräten der bremischen Platzgesellschaften und anderer beteiligter Versicherer saßen. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 4 vom 23. Januar, S. 38.

<sup>95</sup> Anscheinend besaßen noch unmittelbar vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges weite Teile der deutschen Transportversicherungskundschaft eine ausgeprägte Vorliebe für englische Seeversicherungsunternehmen, insbesondere *Lloyd's*. Vgl. MANES, ALFRED: Deutschlands weltwirtschaftlicher Aufschwung und seine Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 35 (1914), I. Teil, S. 97-109, hier 104.

Prämienniveau auf eine den Risiken angemessene Höhe festzulegen, waren weitgehend zum Scheitern verurteilt. Zudem bewirkte die meist notwendigerweise gegenüber den Agenten gewährte Freizügigkeit, dass bekanntermaßen verlustbringende Policen aus Provisionsinteressen heraus nicht gekündigt wurden, sondern den betroffenen Gesellschaften Jahr für Jahr aufs Neue beträchtlichen Schaden zufügten.<sup>96</sup>

## VERSCHLECHTERUNG DES GESCHÄFTS DER DEUTSCHEN TRANSPORTVERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN

**TAB. 25: Verschlechterung des Geschäfts der deutschen Transportversicherungs-Gesellschaften, 1886-1913 a)**

DECLINE OF BUSINESS RESULTS OF GERMAN MARINE & TRANSPORT INSURANCE COMPANIES, 1886-1913

Quellen / Sources: 1886-1899: AssJB 1901, III., S. 249; 1901-1903: AssJB 1905, III., S. 213; 1928-1930: AssJB 1932, III., S. 434-435; 1906-1930 vgl. auch LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang I.

Jahr	Bruttoeinnahmen aus Prämien u. Gebühren	Netto- Prämien	Schäden für Eigene Rechnung	Überschuss aus den Prämien	Überschuss aus den Prämien in % der Nettoprämien a)
	in 1.000 Mark				
1886	43.193	28.351	17.752	4.601	16,23
1887	46.203	31.002	21.680	2.981	9,62
1888	51.560	33.925	24.164	2.558	7,54
1889	57.077	37.522	27.657	1.970	5,25
1890	59.414	38.893	28.356	2.131	5,48
1891	65.393	41.539	31.630	1.011	2,43
1892	62.786	41.108	29.458	2.665	6,48
1893	69.921	44.227	32.791	2.163	4,89
1894	70.692	44.593	32.925	2.286	5,13
1895	80.073	50.183	38.966	1.033	2,06
1896	88.899	53.395	41.654	512	0,96
1897	89.529	54.799	41.332	1.935	3,53
1898	94.830	55.077	41.569	2.151	3,9
1899	105.936	57.290	44.169	1.005	1,75
1901	108.418	58.989	44.729	2.355	4,0
1902	102.598	55.546	42.504	1.949	3,5
1903	111.213	57.207	42.974	2.694	4,7
1904	119.048	60.911	43.649	3.547	5,82
1905	132.035	67.197	48.619	4.233	6,3
1906	142.576	72.585	52.856	4.211	5,8
1907	158.795	79.472	62.392	1.440	1,81
1908	155.587	77.916	61.537	930	1,19
1909	163.326	82.430	62.071	3.138	3,8
1910	187.485	91.392	68.992	3.323	3,64
1911	211.111	101.513	77.048	3.313	3,26
1912	246.209	119.274	90.513	4.890	4,1
1913	273.733	130.005	98.026	5.374	4,1

a) Es fanden lediglich die größeren deutschen Aktiengesellschaften Berücksichtigung, deren Geschäft im Betrachtungszeitraum jedoch den größten Teil des in Deutschland zur Deckung gekommenen Transportversicherungsaufkommens repräsentieren dürfte. Nicht enthalten sind die Ergebnisse kleinerer, zumeist gegenseitiger Gesellschaften und Vereine sowie das Geschäft der Privatversicherer.

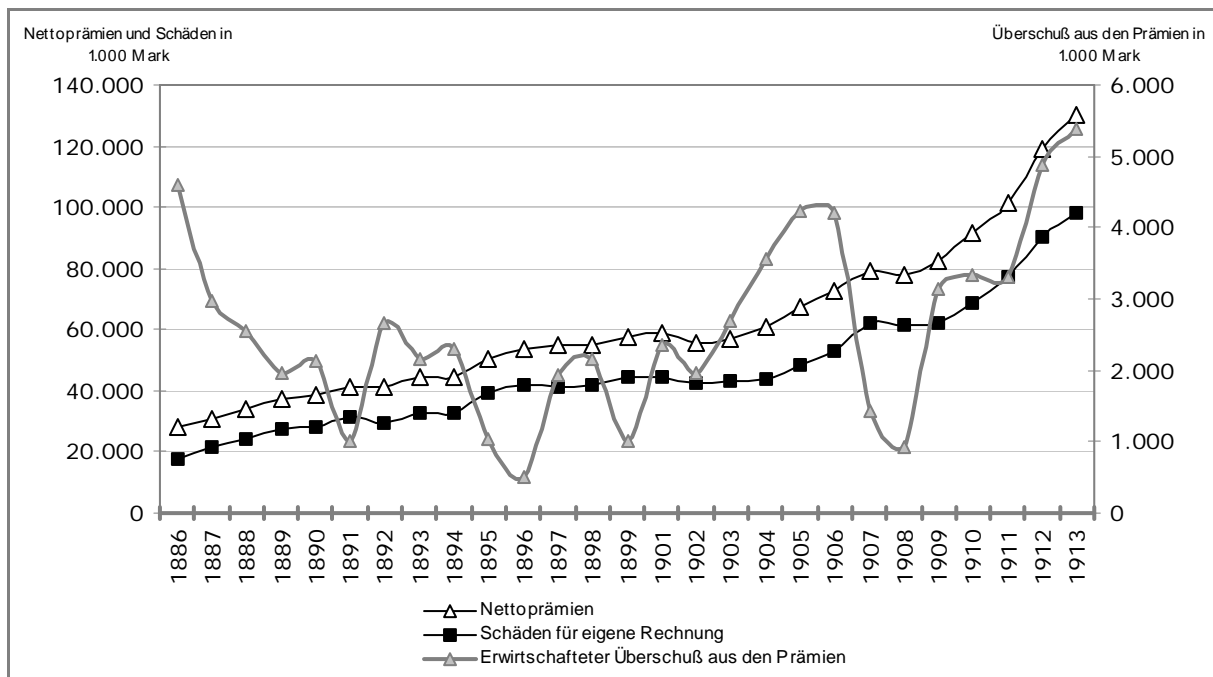
**ABB. 9: Verschlechterung des Geschäfts der deutschen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften, 1886-1913 a)**

DECLINE OF BUSINESS RESULTS OF GERMAN MARINE & TRANSPORT INSURANCE COMPANIES, 1886-1913

Quellen / Sources: 1886-1899: AssJB 1901, III., S. 249; 1901-1903: AssJB 1905, III., S. 213; 1928-1930: AssJB 1932, III., S. 434-435; 1906-1930 vgl. auch LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang I.

<sup>96</sup> Vgl. z. B. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 21 (1890), Nr. 7 vom 14. Februar, S. 92 f.; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 8 vom 21. Februar, S. 83.



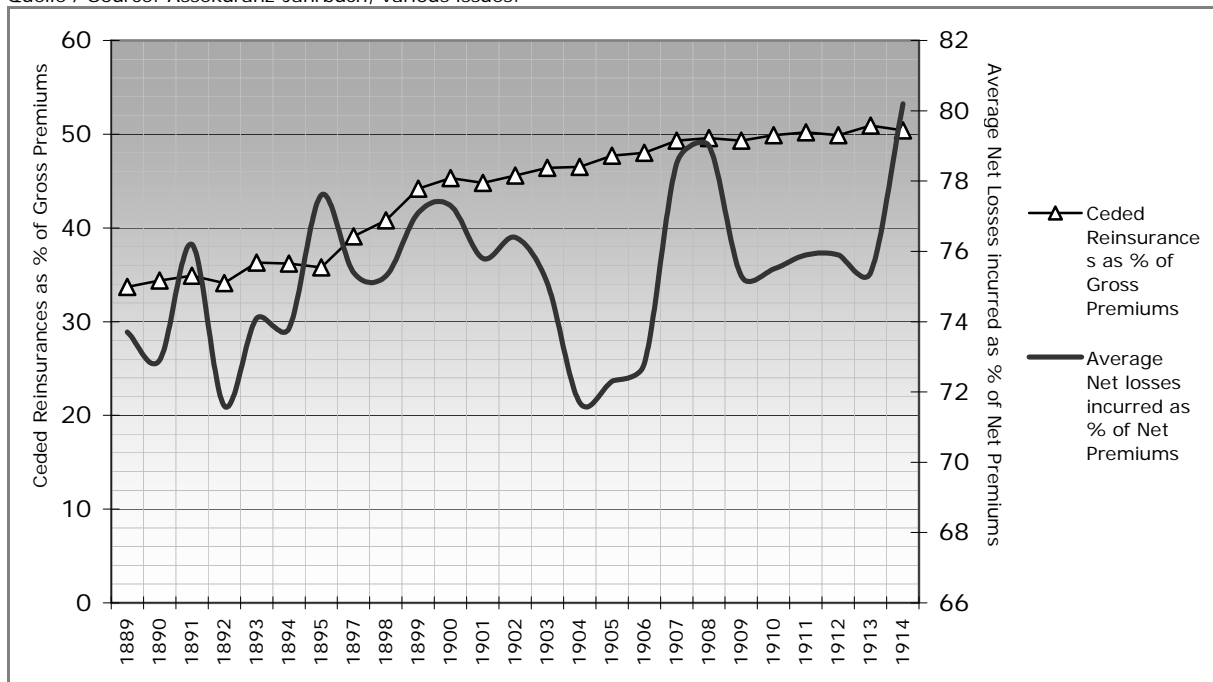


## Anteil zedierter Rückversicherungen und Schadenzahlungen an den Prämieinnahmen der deutschen Transportversicherungsgesellschaften

### ABB. 10: Prämieinnahmen der deutschen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften 1886-1914

Ceded Reinsurances as % of Gross Premium Income and average net losses as % of Net Premium Income of German Marine and Transport Insurance Stock Companies (in current prices)

Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch, various issues.



### TAB. 26: Prämieinnahmen der deutschen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften 1886-1914

PREMIUM INCOME OF GERMAN MARINE AND TRANSPORT INSURANCE STOCK COMPANIES, 1886-1914 (IN CURRENT PRICES)

Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch, various issues.

Jahr / Year	Anzahl der berücksichtigten Gesellschaften NUMBER OF COMPANIES INCLUDED	Bruttoprämieinnahmen (einschl. Einnahmen aus Gebühren) GROSS PREMIUM INCOME	Zederte Rückversicherungen CEDED REINSURANCES	Zederte Rückversicherungen in % der Bruttoprämieinnahmen CEDED REINSURANCES AS % OF GROSS PREMIUMS	Reservezuwachs INCREMENT OF RESERVES	Nettoprämien NET PREMIUMS	Durchschnittlicher Schadensatz für eigene Rechnung in % der Nettoprämien AVERAGE NET LOSSES INCURRED AS % OF NET PREMIUMS
		in 1.000 Mark		in %		in 1.000 Mark	in %
1886	?	43.193	n/a	n/a	n/a	28.351	62,6

1889	45	57.077	19.247	33,7	308	37.522	73,7
1890	45	59.414	20.406	34,4	115	38.893	72,9
1891	47	65.392	22.794	34,9	1.060	41.538	76,2
1892	47	64.363	21.964	34,1	643	41.756	71,6
1893	46	69.921	25.390	36,3	304	44.227	74,1
1894	45	70.692	25.609	36,2	490	44.593	73,8
1895	45	80.073	28.640	35,8	1.250	50.183	77,6
1897	47	89.529	35.027	39,1	-298	54.800	75,4
1898	47	94.830	38.646	40,8	1.107	55.077	75,3
1899	47	105.936	46.824	44,2	1.822	57.290	77,1
1900	46	107.623	48.736	45,3	816	58.071	77,3
1901	46	108.418	48.512	44,8	917	58.989	75,8
1902	47	102.598	46.803	45,6	248	55.547	76,4
1903	48	111.213	51.639	46,4	2.367	57.207	75,1
1904	47	119.048	55.339	46,5	2.798	60.911	71,7
1905	46	132.035	62.913	47,7	1.925	67.197	72,3
1906	46	142.576	68.383	48,0	1.608	72.585	72,8
1907	48	158.795	78.216	49,3	1.107	79.472	78,5
1908	48	155.587	77.137	49,6	534	77.916	79,0
1909	46	163.326	80.527	49,3	369	82.430	75,3
1910	47	187.485	93.542	49,9	2.551	91.392	75,5
1911	47	211.111	105.910	50,2	3.688	101.513	75,9
1912	46	246.209	122.724	49,9	4.211	119.274	75,9
1913	46	273.733	139.415	50,9	4.313	130.005	75,4
1914	47	242.030	121.903	50,4	3.827	123.954	80,2

Kurz vor Kriegsausbruch standen die den meisten deutschen Gesellschaften verbleibenden Gewinne und Überschüsse in keinem Verhältnis zum erwirtschafteten Prämienaufkommen. Dem übermächtigen Konkurrenzdruck geschuldete Kulanz hinsichtlich der Regulierung von oftmals durch die abgeschlossenen Policen gar nicht oder nur teilweise gedeckten Schäden<sup>97</sup> zwang die Branche zur permanenten Steigerung der Rückstellungen als Reserve. Zahlreiche Gesellschaften gaben fast ihre gesamten Prämieinnahmen wieder in Rückdeckung, weil ihnen einerseits die übernommenen Risiken als hoch erschienen, sie andererseits den Transportzweig aber nur neben weiteren, einträglicheren Sparten betrieben.<sup>98</sup> Die international orientierte Geschäftsstrategie zahlreicher seit den 1860er Jahren neugegründeter Transportversicherungsunternehmen in Deutschland (aber auch in anderen Teilen Europas), sowie die überwiegend deutscher Initiative zu verdankende Gründung eines internationalen Verbandes zur Durchsetzung von Kartellinteressen, müssen überwiegend als Reaktion auf diese Entwicklungen interpretiert werden: die vermehrte Betätigung an überseeischen Versicherungsplätzen verband sich mit der Hoffnung, einen Ausgleich für das auf den europäischen Märkten zunehmend unrentabler werdende Geschäft zu finden.

#### SINKENDE TRANSPORTKOSTEN

Der **Prämienverfall in der Seeverversicherung** vor dem Ersten Weltkrieg muss als ein entscheidende **Beitrag zur Kostendegression im Seetransportverkehr** gewertet werden. Ein von DOUGLAS NORTH (1958) erarbeiteter Index der **realen Frachtkosten auf der Nordatlantikfahrt** fällt zwischen 1870 und 1910 um mehr als 41 Prozent, der von C. K. HARLEY (1988) errechneter **britische Frachtkostenindex** sinkt zwischen 1840 und 1910 um etwa 70 Prozent.<sup>99</sup> Beide Indices gehen dabei von einer Verringerung der Transportkosten um mehr als 1,5 Prozent aus – oder insgesamt einer Verbilligung von schätzungsweise gut 45 Prozent bis 1913. KEVIN H. O'ROURKE und JEFFREY G. WILLIAMSON (2000) stellen zu recht die fallenden Transportkosten als eine der wichtigsten Voraussetzungen des „Globalisierungsprozesses“ heraus: nach einem Bericht der Weltbank fielen die Importzölle für Fertigwaren in den Industriestaaten zwischen dem Ende der 1940er Jahre und dem Ende der 1970er Jahre von einer Durchschnittsbelastung von 40 Prozent auf sieben Prozent - ein spektakulärer Zugewinn seit der Zwischenkriegszeit, und doch nicht ganz so groß wie der Fall der Transportkosten bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs.<sup>100</sup>

<sup>97</sup> Vgl. z. B. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 35 (1914), III. Teil, S. 152.

<sup>98</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 30 vom 30. Juli, S. 448.

<sup>99</sup> Zitiert bei O'ROURKE, KEVIN H. / WILLIAMSON, JEFFREY G.: When did globalization begin? (National Bureau of Economic Research Working Paper Series; No. 7632), Cambridge, Mass. 2000, S. 16, URL: [http://www.pse.ens.fr/hautcoeur/M1\\_histoireeco/orourkewilliamson\\_globalizationbegan.pdf](http://www.pse.ens.fr/hautcoeur/M1_histoireeco/orourkewilliamson_globalizationbegan.pdf) [Stand: 28.04.2008].

<sup>100</sup> Vgl. ebd.

#### DAMPFSCHIFFFAHRT

Dampfgetriebene Schiffe mit Metallrumpf wurden im Frachtverkehr erst ab den 1860er Jahren konkurrenzfähig und überrundeten tonnagemäßig in der ersten Hälfte der 1890er Jahre die Segelschiffe. Dampfschiffe, deren Leistungsfähigkeit seit den 1840er Jahren durch technische Verbesserungen bei der Boiler- und Kondensatorentechnik, der Einführung stärkerer Dampfmaschinentypen und der Ersetzung des Radantriebs durch Schiffspropeller große Fortschritte machte, überflügelten die Geschwindigkeit der Segler bei Atlantiküberquerungen bereits zu Mitte des Jahrhunderts. Dank verbesserter Antriebstechniken sank die von Dampfschiffen für eine Amerikafahrt benötigte Zeit im Passagierverkehr von etwa zehn Tagen um 1850 auf nur noch fünf bis sechs Tage zu Beginn der 1880er Jahre. Dampfschiffe waren, da nicht vom Wind abhängig, zuverlässiger als die Segelschiffe. Segler konnten selbst auf der vom Wind begünstigten Nordatlantikroute bei widrigen Wetterbedingungen leicht um mehr als die Hälfte der regulär veranschlagten Reisezeit unterwegs sein. Unschätzbare Vorteile boten die Dampfschiffe nach Eröffnung des Suez- und des Panamakanals, da sie die künstlichen Wasserstraßen aus eigener Kraft durchqueren konnten. Die Passage des 1869 eröffneten Suezkanals verkürzte die Reisedistanz von London nach Bombay um 40 Prozent; bei Benutzung des Panamakanals verringerte sich die Fahrt von Liverpool nach San Francisco ebenfalls um gut zwei Fünftel.

#### NACHRICHTENFERNVERKEHR

Eindrucksvollen Zeitgewinn bedeutete auch die **telegraphische Nachrichtenübermittlung**, die sich seit den 1840er Jahren in ganz Europa durchzusetzen begann. Erstmals wurde die Verlegung eines längeren Unterseekabels 1850 zwischen Calais und Dover durchgeführt. Technische Rückschläge verzögerten bis Mitte der 1860er Jahre die Installation eines Transatlantikkabels, das erst 1866 zwischen England und Neufundland in Betrieb genommen werden konnte. Bereits 1872 folgte die Anbindung Australiens an das bald weltumspannende Telegraphenkabelnetz. Die Dauer der vormals nur auf dem Post- bzw. Schiffsweg mögliche Nachrichtenübermittlung verkürzte sich schlagartig von mehreren Monaten auf wenige Minuten. Da die Betriebskosten der transkontinentalen Telegraphenverbindungen zunächst sehr hoch waren, beschränkte man sich anfangs weitgehend auf die Übermittlung von Börsendaten und Güterpreisen. Erstmals bot sich die Möglichkeit, nachrichtlich verzögerungslos direkt beim Erzeuger zu kaufen und unmittelbar auf Veränderungen in Angebot und Nachfrage zu reagieren. Zwangsläufig mussten die revolutionären Fortschritte im Nachrichtenfernverkehr in Zusammenspiel mit den per Dampftrieb „beschleunigten“ Verhältnissen im Transportwesen zu einer Senkung der **Transaktionskosten** und der stärkeren Integration von **Märkten** führen.

#### VERBREITERUNG DER INTERNATIONALEN GESCHÄFTSBASIS DER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNG SEIT DER ZWEITEN HÄLFTE DES 19. JAHRHUNDERTS

### 7.5.3. Motive für ein aktives Auslandsengagement der deutschen Transportversicherer

Wie bereits einleitend erwähnt, ergaben sich die Motive für eine Auslandsexpansion der deutschen Transportversicherungsgesellschaften mehr oder weniger zwangsläufig aus dem Geschäftscharakter der Transportversicherung und den Befindlichkeiten der Branche: Kundennachfolge, internationaler Risikoausgleich, eine teils überdeutliche Sättigung des Heimatmarktes sowie nicht zuletzt die hier noch zur Sprache gelangenden Faktoren von „Herdentrieb“ und Prestigegewinn sind neben anderen Expansionsmotiven vorrangig für die deutsche Transportversicherung im betrachteten Zeitraum zu nennen. In Deutschland waren es oftmals junge binnenländische Transportversicherungs-Aktiengesellschaften, die sich während des letzten Drittels des 19. Jahrhunderts als Pioniere bei der Errichtung von Vertretungen im Ausland betätigten.<sup>101</sup> Insbesondere größere Kaskorisiken blieben jedoch vermehrt an den versicherungswirtschaftlichen Geschäftsverkehr regionaler Zentren gebunden, d. h. die Reeder versicherten bevorzugt in Hamburg, Bremen oder auf dem englischen Markt. Warenversicherungen dagegen

<sup>101</sup> So z. B. die „DRESDENER ALLGEMEINE“ in New York. Vgl. KLÉE GOBERT, ASCAN: 100 Jahre Transatlantische Versicherungs-Aktiengesellschaft 1860-1960, Hamburg / Berlin 1960, S. 15.

fanden, zumal aufgrund der Vor- und Nachbeförderung überseeischer Transporte auf Flüssen, ihren Weg ins Binnenland.<sup>102</sup>

#### 7.5.4. Bedeutung einzelner Auslandsmärkte für die deutschen Transportversicherer

Für einen nicht unerheblichen Teil der deutschen Transportversicherungsgesellschaften stellte die Expansion durch Errichtung von Auslandsagenturen einen wesentlichen Faktor ihrer Geschäftsstrategie dar. Die stärker als ihre alteingesessenen Kollegen in Hamburg und Bremen an unmittelbaren Auslandsrepräsentanzen interessierten süddeutschen Transportversicherer nutzten an Rhein und Donau geographische Standortvorteile, die naturgemäß zu einem besonders starken Engagement in den angrenzenden Nachbarländern führten. In Verbindung mit Anschlussbeförderungen von Seetransporten unterhielten deutsche Binnen-Transportversicherer bereits zu Beginn des 19. Jahrhunderts lebhaft Beziehungen in die **Niederlande**; in **Österreich-Ungarn** bezogen deutsche Gesellschaften um 1880 zusammen mit schweizerischen Mitbewerbern eine wichtige Position bei der Versicherung des Außenhandels der Donaumonarchie (vgl. Kap. 10.5., Abschn. 2., S. 498 ff.). Auf dem **schweizerischen Markt** standen bis 1858 den vorzugsweise aus Deutschland und Frankreich Transportversicherungsunternehmen keine einheimischen Anbieter gegenüber. Zwar gelang es den neugegründeten eidgenössischen Aktiengesellschaften im Verlauf der 1860er und 1870er Jahre, die bis dahin den Schweizermarkt vollständig kontrollierenden ausländischen VU weitgehend an den Rand zu drängen, doch blieben deutsche Gesellschaften unter den in der Schweiz tätigen fremden Transportversicherern ab Ende der 1880er Jahre dominierend. Sie steigerten den von ihnen vereinnahmten prozentualen Anteil an den Prämieinnahmen des gesamten direkt abgeschlossenen schweizerischen Transportgeschäfts zwischen 1886 und 1912 von zwei auf nicht weniger als 16 Prozent (vgl. Kap. 10.2., Abschn. 3., S. 390).

In **Italien** erlangten deutsche Transportversicherungsgesellschaften Ende des 19. Jahrhunderts eine bedeutende Stellung; sie stellten auf dem italienischen Transportversicherungsmarkt ab Ende von Ende der 1880er Jahre bis zur Jahrhundertwende die mit Abstand wichtigste Gruppe ausländischer VU dar. In den folgenden Jahren verblassten dort die Marktanteile einzelner deutscher Transportversicherungsunternehmen bis kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges allerdings deutlich (vgl. Kap. 10.6., Abschn. 2, S. 529 f.).

Die **Türkei** bildete einen weiteren bevorzugten Geschäftsplatz deutscher Transportversicherer vor der Jahrhundertwende. Die offensichtlich guten Ergebnisse, die einige ausländische Unternehmen trotz der allgemein als gedrückt empfundenen Lage der Branche<sup>103</sup> Anfang der 1880er Jahre Seeversicherungsgeschäft in der Türkei erzielten,<sup>104</sup> ließen den Geschäftsplatz offenbar zeitweise attraktiv erscheinen. 1890 betätigten sich dort neben gerade einmal zwei englischen Unternehmen im Prinzip alle wichtigen deutschen binnenländischen Transportversicherungsgesellschaften, nämlich die „Badische“, die „Deutsche Transport“, der „Deutsche Lloyd“, die „Dresdener“, die „Frankfurter“, die „Württembergische“, die „Mannheimer“ und ihre Rückversicherung-Tochter, die „Düsseldorfer“, der „Rheinisch-Westfälische Lloyd“, die „Rhenania“, die

<sup>102</sup> So belief sich z. B. die seeseitige Ein- und Ausfuhr in Bremen 1911 auf zusammen 2.444 Millionen Mark, gleichzeitig wurden in Bremen von vier bremischen, 39 anderen deutschen, 13 englischen und 22 sonstigen ausländischen Gesellschaften 1.480 Millionen Mark Seeversicherungen gedeckt, wobei allerdings Kaskos, Fracht- und Passagegelder, sowie Versicherungen auf Waren, die Bremen gar nicht berührten, eingerechnet sind. Offensichtlich war also ein Großteil der in Bremen seewärts ein- oder ausgehenden Waren nicht in Bremen versichert. Von den in Bremen gedeckten 1.480 Millionen Mark gingen nur etwa 220 Millionen Mark auf das Konto der vier bremischen Gesellschaften, der Rest an die Agenturen der fremden deutschen oder ausländischen Versicherer. Ihrerseits übernahmen aber drei der vier bremischen Gesellschaften noch 660 Millionen Mark an Risiken über ihre eigenen auswärtigen Agenturen, wobei nur schwer zu sagen ist, wie viel davon tatsächlich im Ausland platziert worden war. Vgl. FITGER, E.: Die Seeversicherung im Weltverkehr, in: Weltwirtschaftliches Archiv 1 (1913), S. 101-107, hier: S. 102. Erstaunlicherweise beschränkten sich also auch die hamburgischen und bremischen Seeversicherungsgesellschaften um die Jahrhundertwende nicht oder nicht mehr auf das angestammte Platzgeschäft, obwohl das angebotsseitige Deckungsvolumen zumindest im Kaskobereich für die rasant wachsende deutsche Handelsflotte und die zunehmenden Großrisiken bei Schiffsneubauten in Deutschland vermutlich als kaum ausreichend anzusehen ist.

<sup>103</sup> Vgl. z. B. den Kommentar zum 41. Rechnungsabschluss der „Düsseldorfer Allgemeinen Versicherungs-Gesellschaft für See-, Fluss- und Landtransporte“ in: ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 17 (1886), Nr. 42/43 vom 21. Oktober, S. 583.

<sup>104</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 5 (1884), S. 667.

„Vaterländische“ und die „Norddeutsche“ aus Stettin.<sup>105</sup> Allerdings dürften die Verhältnisse vor Ort kaum einem dieser Unternehmen eine gewinnbringende Perspektive eröffnet haben, da die harte Konkurrenz der Gesellschaften schließlich ein offensichtlich dauerhaft niedriges Prämienniveau und zusätzlich auf die Abschlüsse gewährte Rabatte erzwang.<sup>106</sup>

Nachdem bereits seit Ende der 1880er Jahre die Zulassung ausländischer Agenten in der Türkei von der Anmeldung sogenannter Berufs-„Patente“ abhängig gemacht worden war,<sup>107</sup> beendete spätestens 1906 die Einführung allgemeiner Bestimmungen zum Betrieb von Aktiengesellschaften und einer speziellen Versicherungsaufsicht durch das Handelsministerium die Ära weitgehend unbeschränkter Tätigkeit der in- und ausländischen Versicherungsunternehmen. Neben der Kautionspflicht wurde die Überstellung von 20 Prozent der Jahreseinnahmen zwecks Bildung eines Reservefonds, eine jährliche Berichterstattung über das in der Türkei belegene Geschäft, sowie nicht zuletzt Auflagen betreffend die reisenden Agenten, die fortan die türkische Staatsangehörigkeit haben mussten, verordnet.<sup>108</sup>

In **Russland** beschränkten deutsche Gesellschaften ihre Tätigkeit im Transportversicherungsbereich seit den 1880er Jahren bis 1916 offenbar in erster Linie auf die Transport-Rückversicherung. Bemühungen der **Münchener Rück** spiegeln jedoch die offensichtliche Bedeutung dieses Geschäftsfeldes. Mit der Gründung eigener Büros leistete die Münchener Rück den noch jungen russischen Transportversicherungsgesellschaften sachkundige Hilfe. Die in den Bereichen Schiffsklassifizierung, Tarifierung der Risiken und Schadensbewertung gewährte Unterstützung gab Ausschlag für das Zustandekommen der Verträge.<sup>109</sup> Die Münchener Rück ließ ihr gesamtes russisches Geschäft durch eine eigene Niederlassung in Sankt Petersburg verwalten.<sup>110</sup> 1904 erwarb die Gesellschaft einen Rettungsdampfer zum Einsatz auf dem Asow'schen Meer; die entstandenen Kosten stellte man den russischen Gesellschaften in Rechnung.<sup>111</sup> Die mit Indienstellung des Dampfers gegründete Observations- und Rettungsstation verschaffte dem Rückversicherer nach Worten des Ehrenzweig'schen Assekuranz-Jahrbuchs *„die gewohnte Kontrolle über die Liquidation der Schäden auch in der russischen Transportversicherung“*<sup>112</sup>.

Die zentrale Bedeutung des **Seeversicherungsplatzes Paris** lockte auch deutsche Gesellschaften an, doch erwies sich das **Frankreich-Geschäft** vor 1880 für die ausländischen Versicherer branchenübergreifend als mehr oder weniger chronisch defizitär.<sup>113</sup> Auch in der Folgezeit scheint sich an den vorwiegend verlustbringenden Zuständen zumindest im Transportversicherungsgeschäft kaum etwas geändert zu haben,<sup>114</sup> wofür nicht zuletzt die in Frankreich auffällig dominierende Position der Agenten beitragen musste: anscheinend wurden verbreitet schlechte Risiken übernommen, die am englischen Markt keine Deckung fanden; dabei kam den Agenten der französischen Seeversicherer zugute, dass sie offenbar entscheidenden Einfluss auf die Wahl ihrer Generaldirektoren ausübten und dementsprechend eigenmächtig handeln konnten.<sup>115</sup> Die speziellen Verhältnisse mussten sich zwangsläufig auf die Vertretungen der ausländischen Konkurrenten übertragen. Zudem scheint es um die Zahlungsmoral

<sup>105</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 13 (1892), III. Teil, S. 402.

<sup>106</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 16 (1895), III. Teil, S. 429. Für den starken Prämiendruck waren z. B. in Salonichi offenbar ausnahmsweise nicht nur die englischen Seeversicherer, sondern vielmehr auch die deutschen Unternehmen selbst verantwortlich; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 20 (1899), III. Teil, S. 441.

<sup>107</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 10 (1889), III. Teil, S. 428 f.

<sup>108</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 28 (1907), III. Teil, S. 347 f.

<sup>109</sup> Vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 1, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 183.

<sup>110</sup> Vgl. ebd., S. 185.

<sup>111</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 27 (1906), III. Teil, S. 335.

<sup>112</sup> ASSEKURANZ-JAHRBUCH 27 (1906), III. Teil, S. 335.

<sup>113</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980, S. 61.

<sup>114</sup> Die führenden französischen Transportversicherer machten Mitte der 1890er Jahre in erster Linie Prämienunterbietungen und die „Einführung schlechter Versicherungsverträge“ durch die ausländische Konkurrenz für ihre miserablen Ergebnisse verantwortlich; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 18 (1897), III. Teil, S. 324 f.

<sup>115</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 78.

der französischen Transportversicherungskunden nicht zum besten gestanden zu haben. Die dem Vertragsabschluss monatelang hinterherhinkende Prämienzahlung wurde so lange verzögert, bis schließlich ein Schadensfall den Versicherungsnehmer vom Schuldner zum Gläubiger werden ließ.<sup>116</sup>

Die **Sonderstellung der Agenten im französischen Geschäft** scheint als beständiges Phänomen die Jahrzehnte überdauert zu haben. So unterhielt z. B. die „Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft“ um die Jahrhundertwende an den wichtigsten französischen Hafenplätzen sowie in Paris Agenturen, deren Leitung vielfach den Direktoren französischer Gesellschaften oblag, die kein eigenes Transportversicherungsgeschäft betrieben.<sup>117</sup>

Einer Beteiligung am Versicherungsaufkommen der **skandinavischen Märkte** maßen die deutschen Transportversicherungsgesellschaften große Bedeutung zu. Doch obwohl der skandinavische Raum gegen Ende des 19. Jahrhunderts noch an Wichtigkeit für den deutschen Außenhandel gewann, gelang es ihnen während der letzten drei Jahrzehnte vor Kriegsausbruch nicht, über ihre Auslandsagenturen größere Marktanteile des direkten Geschäfts in den nordischen Ländern an sich zu ziehen (vgl. KAP. 10.7.-10.9.).

Seit 1888 versuchten sich deutsche Transportversicherer verstärkt auf dem schwierigen Terrain des **Londoner Seeversicherungsmarktes** zu etablieren. Gemeinsam errichteten mehrere Gesellschaften ein Büro unter dem Namen „*United German Marine Insurance Companies*“.<sup>118</sup> Vergleichbar den Versuchen deutscher Feuerversicherer, um diese Zeit in England Fuß zu fassen<sup>119</sup>, dürften ihre Bemühungen kaum über eine gewisse Beteiligung im Rückversicherungsgeschäft hinausgekommen sein.<sup>120</sup> Um die Jahrhundertwende bestanden Vertretungen der „*United German Marine Insurance Companies*“, in der sich unter Führung der „*Niederrheinischen*“ noch die „*Agrippina*“ und die „*Schlesische Feuer*“ zusammengeschlossen hatten, auch in **Manchester** und **Bradford**, dort mit einem schwerpunktmäßigen Engagement im Baumwollhandel.<sup>121</sup>

Geringe Gewinnmargen und anhaltender Druck auf das Prämienniveau durch die englische Konkurrenz, nicht zuletzt aber auch bedeutende Verluste durch die häufige Selbstentzündung der damals nicht oder nur schlecht entölten Baumwollfaser führten nach der Liquidierung des britischen Geschäftes der tonangebenden „*Niederrheinischen*“ zum Rückzug der mit ihr assoziierten deutschen Transportversicherer vom britischen Seeversicherungsmarkt.<sup>122</sup> Auch der „*Düsseldorfer*“ brachte der Versuch, am Londoner Seeversicherungsmarkt Fuß zu fassen, Mitte der 1890er Jahre offenbar hauptsächlich Verluste ein<sup>123</sup>, so dass sie sich 1896 aus England zurückzog.<sup>124</sup>

Die „*Transatlantische Güterversicherungs-Gesellschaft*“ aus Berlin unterhielt bereits seit den 70er Jahren bis 1914 ein eigenes Büro in London, allerdings vorrangig zur Besorgung von Rückversicherungsschutz für das eigene Geschäft.<sup>125</sup> Die „*Mannheimer*“ hatte offenbar erfolgreich bereits 1881 den Sprung über den Ärmelkanal geschafft,<sup>126</sup> doch

<sup>116</sup> Vgl. ebd.

<sup>117</sup> Vgl. GIEJDASZ, GEORG: Beiträge zur Geschichte der Transportabteilung [Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft] mit besonderer Berücksichtigung des Zeitraumes von 1903-1950, Archiv der Colonia, Köln, Sign. S13e [Abschrift], S. 3.

<sup>118</sup> Nahezu gleichzeitig etablierten sich skandinavische Seeversicherer gemeinsam unter der Bezeichnung „The United Marine Insurance Companies of Scandinavia in London“ mit einer Agentur am Londoner Markt; vgl. FÆRDEN, VED K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914, Oslo 1967, S. 197-199. Bereits seit Mitte der 1860er Jahre hatten sich – ebenfalls in Form einer gemeinsamen Vertretung – einige schweizerische Transportversicherungs-Gesellschaften auf dem Londoner Markt versucht; vgl. MANGOLD, FRITZ: 75 Jahre Basler Transport-Versicherungs-Gesellschaft 1864-1939, Basel 1940, S. 25.

<sup>119</sup> Deutsche Versicherungsgesellschaften spielten im englischen Feuerversicherungsgeschäft kurz vor der Jahrhundertwende lediglich als Rückversicherer eine bedeutende Rolle. Hierbei sind besonders die „Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft“ und die „Magdeburger Rückversicherungs-Gesellschaft“ hervorzuheben. Ferner betätigten sich zahlreiche andere deutsche Unternehmen im Zusammenschluss mit österreichischen Gesellschaften über eine größere gemeinsame Agentur im Londoner Feuer-Rückversicherungsgeschäft. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 17 (1896), III. Teil, S. 335 f.

<sup>120</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Auf sicheren Pfeilern – Deutsche Versicherungswirtschaft vor 1914, Göttingen 1965, S. 426 f.

<sup>121</sup> Vgl. GIEJDASZ, GEORG: Beiträge zur Geschichte der Transportabteilung [Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft] mit besonderer Berücksichtigung des Zeitraumes von 1903-1950, Archiv der Colonia, Köln, Sign. S13e [Abschrift], S. 3.

<sup>122</sup> Vgl. ebd. Leider ließen sich für die vorliegende Arbeit weder der genaue Zeitpunkt des Rückzuges noch die näheren Umstände der Liquidation des englischen Geschäftes der „*Niederrheinischen*“ bestimmen.

<sup>123</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 20 (1899), III. Teil, S. 413.

<sup>124</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 21 (1897), Nr. 21 vom 25. Mai, S. 325.

<sup>125</sup> Vgl. KLÉE GOBERT, ASCAN: 100 Jahre Transatlantische Versicherungs-Aktiengesellschaft 1860-1960, Hamburg und Berlin 1960, S. 15.

<sup>126</sup> Die Knüpfung von Geschäftsverbindungen in England beschränkte sich zunächst auf das Platzieren eigener Risiken bei Rückversicherern. Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer

scheint auch sie über den immerhin erfolgten Aufbau von einer ganzen Anzahl Agenturen<sup>127</sup> nicht nennenswert am Geschäft beteiligt gewesen zu sein. Einige mit den *Glasgower Underwriters* geschlossene Rückversicherungsverträge stellten sich wenige Jahre später als schwere Hypothek heraus.<sup>128</sup>

In **Spanien** entfalteten deutsche Versicherungsunternehmen aller Sparten bis zur Jahrhundertwende nur in unbedeutendem Umfang Aktivitäten.<sup>129</sup> Von acht deutschen Versicherern, die 1899 in Spanien operierten, betätigten sich allerdings die meisten im Geschäft mit Land- und See-Transportversicherungen.<sup>130</sup> Trotz der vorderhand äußerst liberalen Marktzugangsbedingungen, die von den ausländischen Gesellschaften nicht mehr als eine Registrierung im Handelsregister erforderten, wurde Spanien zeitweise vermutlich aufgrund der erheblichen Steuerbelastungen für Unternehmen und Beschäftigte gemieden.<sup>131</sup> Zwischen 1883 und 1895 lag die Besteuerung der Prämieinnahmen bei zwei Prozent und damit deutlich über den Sätzen anderer europäischer Staaten.<sup>132</sup>

Auch in **kleineren europäischen Ländern**, deren Märkte ihr Transportversicherungsbedürfnis zum Teil in London, Antwerpen und Triest zu decken suchten, betätigten sich Agenturen deutscher Transportversicherer. So bestanden beispielsweise in **Bulgarien** 1904 drei deutsche Transportversicherungsgesellschaften.<sup>133</sup>

Auslandsmärkte in **Südamerika** und **Fernost** machten den deutschen Transportversicherern gegen Ende des 19. Jahrhunderts aufgrund wirtschaftsprotektionistischer Bestrebungen und der Verabschiedung von teils diskriminierenden Aufsichtsgesetzen zu schaffen (vgl. zum Außenwirtschaftsprotektionismus lateinamerikanischer Länder im späten 19. Jahrhundert auch KAP. 6, Abschn. 1.). So waren deutsche Transportversicherer bis kurz nach der Jahrhundertwende in **Japan** recht zahlreich vertreten. Neben einer Anzahl britischer Gesellschaften, aber auch Unternehmen aus Hongkong, Schanghai, Ostindien, Frankreich und der Schweiz, betrieben 1901 insgesamt acht deutsche Firmen diesen Geschäftszweig in Japan, davon sechs als reine Seeverversicherer, zwei weitere neben dem Feuergeschäft.<sup>134</sup> Kurze Zeit später zogen sich alle deutschen Gesellschaften im Transportversicherungsgeschäft vom japanischen Markt zurück, da das japanische Finanzministerium den Weiterbetrieb der Geschäfte ausländischer VU von der Stellung erheblicher, und v. a. diskriminierender Kautionen abhängig machte (vgl. KAP. 10.12., Abschn. 4).

VERBREITERUNG DER INTERNATIONALEN GESCHÄFTSBASIS DER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNG SEIT DER ZWEITEN HÄLFTE DES 19. JAHRHUNDERTS

### 7.5.5. Zwischenresümee

---

Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980, S.61.

<sup>127</sup> Vgl. ebd., S. 46, S. 65.

<sup>128</sup> Vgl. ebd., S. 46, S. 65; MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 18.

<sup>129</sup> So operierten zu Beginn der 1890er Jahre offenbar noch überhaupt keine deutschen Versicherungsunternehmen in Spanien. Transportversicherungsgeschäfte schlossen neben den einheimischen Gesellschaften auch die Vertretungen der englischen „Underwriting and Agency Association“ und „Indemnity Mutual Insurance Company“ ab; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 16 (1892), Nr. 23 vom 21. Juni, S. 333; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 14 (1893), III. Teil, S. 445. Die Geschäfte, die deutsche Transportversicherer nach ihrer Ankunft kurz vor der Jahrhundertwende in Spanien machen konnten, wurden als unbedeutend angesehen; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 22 (1901), III. Teil, S. 420.

<sup>130</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 43 vom 31. Oktober, S. 571; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 22 (1901), III. Teil, S. 420.

<sup>131</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 22 (1901), III. Teil, S. 420. Zur gesetzlichen Regelung von Kautionen und Abgaben der Versicherungsunternehmen in Spanien in den 1880er und 1890er Jahren vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 9 vom 1. März, S. 107 f.

<sup>132</sup> Dieser Steuersatz wurde 1895 für Unternehmen auf Aktien in den Sparten Lebens, Unfall und Transport, sowie alle gegenseitigen Versicherungsgesellschaften auf ein halbes Prozent der eingenommenen Prämien gesenkt; ausgenommen blieben die Feuerversicherungs-Aktiengesellschaften, die weiterhin zwei Prozent Abgaben leisteten. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 9 vom 1. März, S. 107.

<sup>133</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 28 (1904), Nr. 36 vom 14. September, S. 444.

<sup>134</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III. Teil, S. 446.

Zusammenfassend ist zu unterstreichen, dass deutsche Transportversicherungsgesellschaften vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges v. a. in Österreich-Ungarn und Italien zeitweise nennenswerte Marktanteile erobern konnten. Die Schweiz und Frankreich blieben den deutschen Transportversicherern aufgrund der dort beherrschenden einheimischen Anbieter weitgehend verschlossen. Aufgrund der traditionell wichtigen Handelsverbindungen der deutschen Hansestädte Hamburg und Bremen stellten deutsche Unternehmen die zahlenmäßig größte Gruppe ausländischer Transportversicherer in den skandinavischen Ländern dar; allerdings blieb auch dort das Geschäft zum überwiegenden Teil fest in nationaler Hand. In Übersee engagierten sich deutsche Transportversicherer, von wenigen Ausnahmen abgesehen, weitgehend erfolglos. Jenseits der europäischen Grenzen vervielfachten sich die Organisationskosten und man blieb auf „zweitklassiges“ Geschäft mit hohem Risiko angewiesen (so z. B. in den Vereinigten Staaten), oder staatlicher Protektionismus vertrieb die deutschen Versicherer (Japan, Südamerika). Die in aller Regel stark zersplitterten Marktstrukturen im In- und Ausland führten dazu, dass einerseits das einheimische Geschäft keinen ausreichenden Ausgleich für die übernommenen Risiken bot, andererseits die Verhältnisse an ausländischen Plätzen nicht geeignet waren, in ruhigen Fahrwassern längerfristig gewinnbringend zu wirtschaften. Die Bereitschaft, zur Sicherung von Marktanteilen aus Konkurrenzrücksichten im In- und Ausland auf Prämienerrhöhungen zu verzichten, obwohl bestimmte Geschäftsbereiche nachweislich Verluste einbrachten, stellte offenbar ein beständiges Phänomen der Branche dar.<sup>135</sup> Das meist nur geringfügige Geschäft deutscher Transportversicherer im Ausland warf insbesondere an den überseeischen Versicherungsplätzen für die Mehrzahl der Unternehmen überwiegend Verluste ab. Eine hervorzuhebende internationale Bedeutung der deutschen (direkten) Transportversicherer auf dem Weltmarkt wird tatsächlich weniger durch die in den jeweiligen Ländern errungenen Marktanteile oder erwirtschafteten Gewinne untermauert, sondern erscheint allein durch die geographisch bemerkenswert weit ausgreifende Repräsentanz deutscher Unternehmen in vielen europäischen und überseeischen Staaten begründbar. Die errungene Stellung auf den meisten Auslandsmärkten war, wie die vorliegenden Quellen zeigen, für die Mehrzahl der in Frage kommenden Unternehmen unbedeutend. Im Bereich der Transportrückversicherung spielten vor dem ersten Weltkrieg lediglich einzelne deutsche Unternehmen eine erwähnenswerte,<sup>136</sup> wenngleich keinesfalls wie in anderen Rückversicherungsbereichen (v. a. der Feuerrückversicherung) marktbeherrschende Rolle.<sup>137</sup> Jenseits der kontinentaleuropäischen Nachbarn scheiterte eine nennenswerte Beteiligung deutscher Transportversicherungsunternehmen an der starken Stellung der englischen *Companies* und Lloyd's. Hohe britische Direktinvestitionen in vielen teilen der Welt, die Stärke der britischen Handelsflotte und die überlegenen Zeichnungskapazitäten des Londoner Marktes sicherten den Engländern entscheidende Wettbewerbsvorteile in Übersee.<sup>138</sup>

<sup>135</sup> Vgl. FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924, S. 29.

<sup>136</sup> Dies betrifft insbesondere die bereits vor der Jahrhundertwende in großem Stil international tätig gewordene „Münchener Rück“, die ihren Geschäftskreis allerdings Anfang der 1880er Jahre zunächst nur sehr vorsichtig auf die Transportrückversicherung ausdehnte; vgl. KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999), S. 238. Im letzten Vorkriegsjahr 1913/14 stand die Gesellschaft mit fast 400 Zedenten in Verbindung. Von insgesamt 204 Millionen Mark Prämieinnahmen entfielen 44 Millionen auf Österreich-Ungarn, 40 Millionen auf das *Foreign Department* in London (Abwicklung des englischen und US-amerikanischen Feuerrückversicherungs-Geschäftes), 23 Millionen auf Russland und weitere 30 Millionen auf andere Geschäftsgebiete im Ausland; vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 1, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 289. Allerdings stammte dabei vermutlich nur ein kleinerer Teil der Einnahmen aus dem Transportgeschäft. Andere deutsche Transport-Rückversicherer beteiligten sich überwiegend als Konzerntöchter an dem von der Muttergesellschaft im Ausland gezeichneten Geschäft, erreichten aber auf diesem Wege auf einigen Auslandsmärkten ein beträchtliches Geschäftsvolumen, so z. B. im Falle der „Continentalen“.

<sup>137</sup> Vgl. HAEGEN, PIERRE LOUIS VAN DER: Der internationale Rückversicherungsmarkt: unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Angebots, Bern 1956 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1956), S. 38-41. Im Bereich des indirekten Transportversicherungsgeschäftes zeichnete sich bereits vor 1914 die den Weltmarkt beherrschende Stellung der britischen Transportversicherer besonders deutlich ab. Bemerkenswerterweise wurde das gewaltige nach Großbritannien zedierte Geschäft am Londoner Markt nicht von professionellen Rückversicherungsunternehmen, sondern von den englischen gemischten Gesellschaften und Lloyd's absorbiert.

<sup>138</sup> Die auffallende Zurückhaltung der Briten im direkten Geschäft einiger kontinentaleuropäischer Länder täuscht schnell darüber hinweg, dass ihre Marktmacht auf indirektem Wege auch dort eine gewichtige Rolle spielte, wo die englische Seeversicherung auf den ersten Blick unterrepräsentiert erschien. Während das Erstgeschäft in Deutschland, Österreich-Ungarn, Italien und den skandinavischen Staaten meist einer gut entwickelten, leistungsfähigen nationalen Versicherungswirtschaft zufiel (nicht selten saßen Vertreter der einheimischen Reedereien gleichzeitig im Vorstand von



Trotzdem scheint es einzelnen Gesellschaften gelungen zu sein, um die Jahrhundertwende mit dem Aufbau ausgedehnter Agentennetze die deutsche Transportversicherung neben den dominierenden englischen Seeversicherern und einigen schweizerischen Konkurrenten in bescheidenem Umfang am Weltmarkt zu etablieren. Das Beispiel der Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft<sup>139</sup> zeigt deutlich, wie sehr es auf einen gewissen „Durchhaltewillen“ gerade an den wichtigsten Seeversicherungsplätzen ankam; Querelen um den bis 1888 amtierenden Generaldirektor C. J. GIRTANNER<sup>140</sup> dokumentieren jedoch auch, dass den Aktionären der Gesellschaft die Internationalisierung der Geschäftsstrategie angesichts der wenigen unmittelbaren Erfolge nur schwierig zu vermitteln war.<sup>141</sup> Bemerkenswerterweise bemühten sich zum überwiegenden Teil relativ junge binnenländische Transportversicherer um den Ausbau eines ausgedehnten Netzwerks von Auslandsrepräsentanzen.<sup>142</sup> Über das Bestreben hinaus, der übergroßen Konkurrenz auf dem Heimatmarkt auszuweichen und die als Folge des Wettbewerbsdrucks schlechte Ertragslage zu verbessern, mag ein gewisser Prestigezwang dazu beigetragen haben, das sich viele deutsche Transportversicherer gerade aus dem Binnenland im ausgehenden 19. Jahrhundert an fremden Küsten versuchten.

#### INTERNATIONALE RELATIONEN DES DEUTSCHEN SEEVERSICHERUNGSMARKTS UND DER DEUTSCHEN TRANSPORTVERSICHERER

### 7.6. Der Internationale Transport-Versicherungs-Verband (ITVV)

#### 7.6.1. Verbandswesen in der Seeversicherung

Nationalen und internationalen Verbänden kommt im Bereich der Seeversicherung besondere Bedeutung zu. Zu Ende des 19. Jahrhunderts machte der auf allen wichtigen Märkten als geradezu charakteristisch für die Branche zu bezeichnende Wettbewerbsdruck auf nationaler wie länderübergreifender<sup>143</sup> Ebene den Zusammenschluss zu koordinierenden Interessenvereinigungen wünschenswert. Den Verbänden ging es jedoch nicht nur um die Festsetzung angemessener Tarife, sondern insbesondere auch um die Organisation einer international möglichst einheitlichen Regelung von Rechts- und Haftungsfragen, von Versicherungsbedingungen, Klassifikationsregistern und Sicherheitsstandards für die Seeschifffahrt. Heute sind fast alle nationalen Verbandsstrukturen international als *International Union of Marine*

---

Transportversicherungsgesellschaften oder hielten Schifffahrtsunternehmen bedeutende Anteile an den Versicherern), blieben Rückversicherungen größerer Kaskorisiken ohne die Kapazitäten des Londoner Marktes schlicht nicht zu decken. Darüber hinaus war es den Reedern natürlich auch ohne weiteres möglich, ohne Inanspruchnahme lokaler Agenten ihre Risiken direkt am Londoner Markt zu platzieren. Leider existieren keine statistischen Informationen zum Umfang unmittelbarer Platzierungen von direkten und indirekten Kasko- und Warentransportversicherungen in England.

<sup>139</sup> Die im Mai 1879 gegründete „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unterhielt bereits 1881 32 ihrer insgesamt 40 Generalagenturen sowie weitere 41 (Unter-) Agenturen im Ausland. Ein Jahr vor Ausbruch des Ersten Weltkrieges erwirtschaftete ein Netz von insgesamt 117 Vertretungen weltweit Bruttoprämieneinnahmen in Höhe von 22,3 Millionen Mark, wovon die Transportversicherung mit 19 Millionen Mark den weitaus größten Anteil stellte. Zwei Drittel der gesamten Prämieneinnahmen entstammten ausländischem Geschäft. Vgl. MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 16 und S. 31. Auffallend bleibt, dass es mit der „Mannheimer“ gerade einer anfangs stark kritisierten „Außenseiterin“ gelang, in relativ kurzer Zeit erfolgreich Auslandsaktivitäten zum gewinnbringenden Hauptbestandteil ihrer Geschäftspolitik zu machen.

<sup>140</sup> Vgl. ausführlich KIRCHGASSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980.

<sup>141</sup> Angesichts der verlustreichen Bilanz des vorangegangenen Geschäftsjahres wurde aus dem Kreis der Aktionäre der „Mannheimer“ im Rahmen der Generalversammlung vom Herbst 1888 „insbesondere die Frage gestellt, ob nicht das grosse überseeische Geschäft und die allzu grosse Organisation der Gesellschaft wesentlich die Ursache der Verluste sei.“ Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 23 (1888/89), Band 1, Nr. 26 vom 30. November, S. 406.

<sup>142</sup> In wesentlich geringerem Umfang versuchten hanseatische Versicherer durch Errichtung eigener Agenturen im deutschen Binnenland und im Ausland die dem Börsenplatzgeschäft in Hamburg und Bremen zunehmend verloren gehenden Geschäfte auszugleichen. Man orientierte sich räumlich dabei in erster Linie an den traditionell intensiven Verbindungen zu skandinavischen Seeversicherungsplätzen, die wiederum ihr Rückversicherungsbedürfnis zu einem beträchtlichen Teil nicht in London, sondern in Hamburg zu decken suchten. Eines der wenigen norddeutschen Versicherungsunternehmen, das vor 1914 in größerem Umfang auch über das Skandinavien-Geschäft hinaus durch eigene Vertretungen im Ausland aktiv wurde, ist die „Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft“. Vgl. SCHÜES, WALTER G.: Die Geschichte der „Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft“ zu Hamburg 1857-1957, Hamburg 1957, S. 67.

<sup>143</sup> Der bereits seit 1874 konstituierte *Internationale Transport-Versicherungs-Verband* bemühte sich bereits frühzeitig um eine internationale Zusammenarbeit zwischen den Verbänden einzelner Teilmärkte. Die Organisation, die als erste ihrer Art im Bereich der Versicherungswirtschaft von vornherein mit dem Anspruch antrat, nationale Grenzen zu überschreiten, blieb jedoch bis in die Zwischenkriegszeit hauptsächlich von deutschen Interessen dominiert.

*Underwriters* (IUMI) zusammengeschlossen.<sup>144</sup> Die grenzüberschreitenden angebotsseitigen Strukturen einzelner Teilmärkte blieben jedoch hinsichtlich der dem Wettbewerb zugrundeliegenden Tarife und Versicherungsbedingungen von verbandsseitigen Bemühungen um internationale Vereinheitlichung und die Durchsetzung angemessener Prämiensätze weitestgehend unberührt.<sup>145</sup>

### 7.6.2. Die Gründung einer internationalen Plattform

Als eine zeichnensetzende Reaktion der Seeversicherer auf das stetig wachsende grenzüberschreitende Volumen von Warentransporten und das sprunghaft ansteigende Seeverkehrsaufkommen sowie die damit verbundenen strukturellen Veränderungen in Angebot und Nachfrage auf den Seeversicherungsmärkten wollte man die Gründung des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes (I.T.V.V.) verstanden wissen. Der Verband trat als erste Vereinigung im Bereich der Versicherungsbranche mit dem ausdrücklichen Anspruch an, branchenbezogene Interessen in umfassender Weise auf dem Parkett internationaler Handels- und Verkehrsbeziehungen zu repräsentieren.

Der ITVV erhob in den ersten vier Jahrzehnten seines Bestehens zwar bewusst internationalen Anspruch, tatsächlich handelte es sich aber um eine nahezu ausschließlich kontinentaleuropäische Einrichtung, die darüber hinaus noch ganz wesentlich von einem deutlichen Übergewicht deutscher Verbandsmitglieder dominiert wurde.<sup>146</sup> Den Vorbildern zahlreicher lokaler Zusammenschlüsse an den Seehandelsplätzen in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts verpflichtet, **nahm der I.T.V.V. seine Tätigkeit Mitte der 1870er Jahre als Plattform für die staatenübergreifende Verwirklichung einheitlicher Versicherungsbedingungen und Tarife auf.**

#### WIRKUNGSMACHT HAUPTSÄCHLICH AUF DEN DEUTSCHSPRACHIGEN RAUM BEGRENZT

Der internationale Verband stellte allerdings auch eine Plattform für den Austausch lokaler Zusammenschlüsse der Transportversicherer innerhalb nationaler Teilmärkte dar, so z. B. ab 1910 bei der Schaffung allgemeiner deutscher Seeversicherungsbedingungen (ADS) unter Mitarbeit der deutschen Seeversicherungsbörsen in Hamburg, Bremen und Lübeck.<sup>147</sup>

Nachteilig wirkte sich bereits in der Anfangszeit die Tatsache aus, dass es weder gelang, eine über den deutschsprachigen Raum hinaus marktbeherrschende Mehrheit der die Transportversicherung betreibenden Unternehmen unter dem Dach des Verbandes zu vereinigen, noch die in ihm zusammengeschlossenen Parteien dauerhaft zu verbindlichen Absprachen über gemeinsame Prämientarife zu bewegen.<sup>148</sup>

<sup>144</sup> Vgl. ausführlich KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999.

<sup>145</sup> So hat es seit der Neukonstituierung des internationalen Verbandes aus Rücksicht auf die amerikanische Kartellgesetzgebung keine konkreten Diskussionen über gemeinsame Vereinbarungen zu Prämienraten, Klauseln oder Versicherungsbedingungen gegeben. Zudem enthält sich der Verband jeder politischen Einflussnahme, d. h. auch hinsichtlich der in zahlreichen Ländern bestehenden Diskriminierung ausländischer Versicherungsunternehmen. Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 185 f.

<sup>146</sup> Vgl. SURMINSKI, ARNO: Internationaler Transport-Versicherungs-Verband in Hamburg, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18 vom 15. September, S. 453-454, hier: S. 454; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 1 bzw. die dort enthaltene Liste der 1874 an der Gründung des ITVV beteiligten Gesellschaften, ebd., S. 199-201.

<sup>147</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 40 vom 4. Oktober, S. 513.

<sup>148</sup> Als symptomatisch ist in diesem Zusammenhang beispielsweise der frühzeitige Austritt der international in bedeutendem Umfang tätig gewordenen „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ zu bewerten. Die These, dass eine international ausgerichtete Geschäftsstrategie auf dem äußerst hart umkämpften Transportversicherungsmarkt in aller Herren Länder nur schlecht mit hauptsächlich deutsche Gesellschaften betreffenden Preisabsprachen zu vereinbaren gewesen wäre, lässt sich im Nachhinein kaum von der Hand weisen. Die unter dem umstrittenen Direktor Carl Johann Girtanner mit dem Verbandsaustritt 1885 endgültig durchgesetzte Außenseiterposition der „Mannheimer“ ließ das Unternehmen angesichts einer obendrein als unseriös wahrgenommenen Prämienspolitik und zunächst verlustreicher Aufbauarbeit an Auslandsstandorten ins Kreuzfeuer der Kritik geraten. Vgl. MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 17.

Vorübergehende Erfolge von Anfang der 1880er Jahre, bei denen sich zumindest zeitweise die empfohlenen (informativischen) Tarifabsprachen auch über die Verbandsgrenzen hinaus durchsetzen ließen, konnten nicht über die Jahrzehntmitte hinaus fortgesetzt werden. Eine zeitweilige Stabilisierung der Branche in der Gewinnzone hatte unvermeidlich die kurzfristige Neugründung zahlreicher Wettbewerber zur Folge, der entstehende Konkurrenzdruck führte zur zwangsläufigen Missachtung der getroffenen Vereinbarungen. Der in der zeitgenössischen Fachpresse vielbeklagte „Druck auf die Prämien“ und die „allgemeinen Misstände“ der Branche wurden nicht zuletzt durch die Mechanismen des Seeversicherungsgeschäfts selbst hervorgerufen: mit dem Aufkommen zuverlässiger Infrastrukturen im Bereich der Kommunikationstechnik wurde die der Branche eigentümliche Beweglichkeit hinsichtlich der Platzierung der Risiken aufs wesentlichste vergrößert, problemlos wichen Kaufleute und Reeder auf der Suche nach günstigem Versicherungsschutz für Waren und Schiffe ins Ausland aus:

*„Unter diesen ungünstigen Verhältnissen [Zunahme der Totalverluste und Partikularschäden] drängt sich mehr denn je die Frage in den Vordergrund, ob es denn nicht möglich ist, durch Tarifconventionen die Lage der Transportversicherungs-Gesellschaften zu verbessern. Indessen der internationale Character desselben legt der Lösung dieser Aufgabe ungewöhnliche Hindernisse in den Weg. Die Versicherung überseeischer Waarentransporte kann ebenso gut am Abgangsorte als am Bestimmungsorte oder eventuell durch Vermittelung des Bankhauses erfolgen, welches Credit auf die betreffenden Waaren gewährt, bezw. durch den Spediteur, welcher den Transport vermittelt. Die Aufstellung eines festen, unabänderlichen Tarifs setzt daher eine Verständigung und ein festes Abkommen unter allen Assecuradeuren der Welt als unerlässliche Vorbedingung voraus. Sollten selbst alle Assecuradeure des Europäischen Continents sich über bestimmte Prämien verständigt haben, so würden die zu versichernden Waaren Kost, Fracht verkauft und in den überseeischen Handelsplätzen versichert werden, wenn die Assecuradeure in Amerika, China, Australien die Europäischen Prämienätze unterbieten wollen. Eine Prämien-Uebereinkunft, geschlossen von allen Assecuradeuren der Welt, setzt eine Organisation voraus, die schwerlich überhaupt jemals durchzuführen ist. [...]“<sup>149</sup>*

Der Einflussbereich des von deutschen Interessen durchgesetzten I.T.V.V. reichte nun mal kaum an die wichtigen Börsenplätze in den Niederlanden und v. a. den englischen Seeversicherungsmarkt.<sup>150</sup> Als bedeutend muss jedoch die Rolle gewertet werden, die der Verband bei der **direkten wie indirekten Beeinflussung der Verhältnisse von Schiffbau und Schifffahrt**, insbesondere **Klassifikation und Sicherheitsaspekten** einnahm.<sup>151</sup>

#### DER INTERNATIONALE TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND

<sup>149</sup> ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 21 (1890), No. 46 vom 13. November, S. 717; WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 25 (1890/91), Bd. 1 (1. Oktober 1890-31. März 1891), No. 1 vom 3. Oktober 1890, S. 13.

<sup>150</sup> Neben den einschlägigen Versicherungs-Fachorganen und Wirtschaftszeitungen äußerte sich auch die Tagespresse vor 1914 skeptisch zur Wirksamkeit der geographisch „beschränkten“ Reichweite des ITVV, vgl. z. B. eine Einschätzung der Frankfurter Zeitung, hier zitiert nach: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 32 (1908), Nr. 25 vom 1. Juli, S. 327 f.: „Das Kartellwesen in der Transportversicherung ist recht kompliziert. Es besteht ein Internationaler Transportversicherungs-Verband, dem u. a. deutsche, dänische, skandinavische und französische Institute, wenn auch keineswegs ohne Ausnahme, angehören. Ausserhalb des Verbandes steht vor allem die englische und die amerikanische Transportversicherung. Es ist ohne weiteres klar, dass ein Verband, dem die Versicherungsunternehmer dieser beiden wichtigen Verkehrszentren nicht angeschlossen sind, von nur sehr beschränktem Wert ist. Es bestehen denn auch wirksame Abmachungen nur für nationale Gebiete, für den Flussverkehr, für den Transport im Baltischen Meer usw., d. h. in und nach Gegenden, wobei mit einer nennenswerten Konkurrenz gerade der englischen und amerikanischen Transportversicherung nicht zu rechnen ist. [...]“ Offenbar wurden die Einflussmöglichkeiten des Verbandes vereinzelt auch völlig anders eingeschätzt. Ein „offener Brief“ an die Mitglieder des I.T.V.V. schlug 1901 zur Sanierung der „unhaltbaren Verhältnisse“ der Branche den weitgehenden Rückzug der Verbandsgesellschaften im direkten Geschäft auf die Heimatmärkte sowie eine weitgehende „Aufteilung“ großer Teile des europäischen Transportversicherungsmarktes nach „Gruppen“ vor. Die von der Maßnahme profitierenden einheimischen Gesellschaften einzelner Länder hätten den „Entsagungsmuth“ der sich zurückziehenden ausländischen Konkurrenten mit „Betheiligungen im Wege der Rückversicherung“ zu „entschädigen“. Interessanterweise verortete die Aufteilung aber weiterhin schweizerische Gesellschaften in Deutschland (außer Hamburg und Bremen); deutsche rheinische Versicherungsunternehmen sollten dagegen in Belgien und Holland verbleiben dürfen. Die Vorschläge umfassen in augenfälliger Weise nur solche Länder, in denen deutsche Transportversicherer um die Jahrhundertwende in bedeutenderem Maße tätig wurden und nicht oder nur wenig in Konkurrenz zu den ansonsten international vorherrschenden Engländern standen. Der solchermaßen klar umrissene (hypothetische) Wirkungsraum des Verbandes stellte sich aber keineswegs als von den Deutschen „beherrscht“ dar. England selbst, Russland, die Donaufürstentümer, Spanien und alle außereuropäischen Länder sollten weiterhin freies Betätigungsfeld für alle Verbandsgesellschaften bleiben, doch hätten sie „sich aber ihre Rückversicherung hierfür selbst zu beschaffen“ gehabt. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 20 vom 15. Mai, S. 269.

<sup>151</sup> Vgl. MEYER, KLAUS: Über die Wechselbeziehungen zwischen der Entwicklung der Schiffbautechnik und der Seeversicherung im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Hamburg, Diplom-Abschlussarbeit, Berlin 1964, S. 65.

### 7.6.3. Schaffung von grenzüberschreitend anerkannten Klauseln im Seeversicherungsvertragswesen: die Bedeutung des ITVV als Organisationsstruktur für die nichtstaatlichen Rechtsbildung im internationalen Handelsverkehr

Die Seeversicherung, als unmittelbar und untrennbar in den „Weltverkehr“ eingebundene Branche deren Vertragspraxis sich traditionell stark auf Formularverträge stützte, ist zu den besonders um internationalen Ausgleich ihrer Vertragsinhalte bemühten Wirtschaftszweigen zu zählen. Entsprechend gab der Internationale Transport-Versicherungs-Verband (oftmals in engem Zusammenhang mit den Versuchen zur Etablierung von Einheitstarifen) wegweisende Impulse für die **internationale Standardisierung von Versicherungsbedingungen**, insbesondere bei der **Schaffung einheitlicher Klauseln und Policen**. Dabei handelte es sich allerdings speziell im Bereich der See-Warentransport- und Seekaskoversicherung nicht um eine allgemeine, umfassende Standardisierung der Vertragsgrundlagen, wie sie in anderen Bereichen mit der Entstehung eines Massenvertragswesens (z. B. auf Grundlage gesetzlich legitimierter, durch AGB's geschaffener einheitlicher und detaillierter rechtlicher Regelungen im Geschäftsverkehr) geschaffen wurden (eine solche Vereinheitlichung wäre angesichts des Umstands, dass Seeversicherungsverträge in aller Regel einzeln und unter besonderer Berücksichtigung der speziellen Erfordernisse des versicherten Risikos ausgehandelt werden, nur schwerlich realisierbar gewesen), sondern vielmehr um die Schaffung international anerkannter Klauseln, die mit spezifischem Bezug auf sachlich begrenzte Problemstellungen Eingang in das heterogene Formularvertragswesen der Seeversicherung fanden.<sup>152</sup>

DER INTERNATIONALE TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND

### 7.6.4. Das „Levante-Abkommen“ von 1909

Als weiteres internationales Übereinkommen der Verbandsmitglieder wurde im Oktober 1909 das sogenannte „**Levante-Abkommen**“ ins Leben gerufen, dass der Sanierung des seit Jahren hochgradig defizitären Geschäfts im östlichen Mittelmeerraum dienen sollte. Die Schaffung eines als obligatorisch zu betrachtenden verbandsweiten Einheitstarifs (gültig ab 1. Oktober 1909) erwies sich bereits nach kurzer Zeit als Misserfolg. Nicht allein aufgrund des außerverbandlichen Konkurrenzdrucks, sondern auch infolge verbandsinternen Widerstands und aufgrund heftiger Reaktionen seitens der Kundschaft<sup>153</sup> und der ortsansässigen Versicherungsagenten hob die zuständige Tarifkommission des ITVV zeitweise die Verbindlichkeit des Abkommens unter bestimmten Umständen wieder auf, was sich auf die Tarifdisziplin der Verbandsgesellschaften fatal auswirkte:

*„Bei keiner Gelegenheit hat sich die Fahnenflüchtigkeit und die geringe Disziplin der Versicherungsgesellschaften in krasserer Weise geoffenbart als bei Inkraftsetzung und Durchführung dieses Abkommens. [...] Die seinerzeitigen Beschlüsse der Tarifkommission [...] wonach den Verbandsgesellschaften das Recht eingeräumt wurde, der Konkurrenz unter gewissen Voraussetzungen zu folgen, bedeutete – ehrlich gesagt – ein Fiasko, das die Kommission trotz ihres guten Willens und ihrer aufreibenden Tätigkeit nicht aufzuhalten vermochte.“<sup>154</sup>*

<sup>152</sup> Vgl. RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006, S. 47.

<sup>153</sup> Der Protest der Versicherungsnehmer entzündete sich insbesondere an der Tatsache, dass die Versicherung der damals sogenannten „wilden“ oder „irregulären“ Frachtdampfer, d. h. der Tramp-Frachtschiffahrt, durch die Tarif- und Bedingungs-Konvention des Levante-Abkommens des ITVV beträchtlichen Erschwernissen unterworfen wurde. Die Kaufleute sollten gezielt gezwungen werden, die weit weniger schadensträchtigen Linienreedereien für Transporte zu nutzen; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 25 vom 19. Juni, S. 370.

<sup>154</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 8 vom 22. Februar, S. 88. Vgl. dazu auch ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 25 vom 19. Juni, S. 370: „Als im Oktober 1909 seitens des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes das sogenannte Levanteabkommen ins Leben gerufen wurde zu dem Zwecke, um das Transportversicherungsgeschäft in der Levante, welches für die Versicherer einen vorher nie gekannten Tiefstand erreicht hatte, zu sanieren, dachte wohl niemand daran, mit welchem enormen Aufwande an Arbeit und Mühe die geplante Durchführung der Konvention verbunden sein würde. Agenten und Kundschaft einigten sich in dem Bestreben, das Abkommen zu Fall zu bringen und zahllos waren die Reklamationen, Anzeigen über Kontraventionen und Beschuldigungen, welche bei der mit der Durchführung der Aktion betrauten Levante-Tarifkommission einliefen. Die Direktionen beklagten sich über die Agenten der Konkurrenzgesellschaften, die Agenten über die Kundschaft und die Kundschaft wieder über beide. Die Kommission hat nach

Die von der **Levante-Tarifkommission des ITVV** empfohlenen **Prämientarife** wurden kurze Zeit später allerdings durch 19 Mitglieder des **Konstantinopler Seeversicherungs-Syndikats**, dem lokalen Zusammenschluss der dort das Transportversicherungsgeschäft betreibenden Gesellschaften, **ihrerseits als obligatorisch angenommen**. Ab 1. Juli 1912 sollte die vom ITVV herausgegebene Police und die nunmehr von Seiten des Verbands lediglich als informatorisch herausgegebene Tarifempfehlung bindende Gültigkeit für das Levante-Geschäft erlangen, was angesichts des anfänglich so energischen Widerstands der ortsansässigen Agenten eine bemerkenswerte Kehrtwende bedeutete. Die Angelegenheit verdeutlicht die **begrenzten Einflussmöglichkeiten des ITVV auf etablierte Kartellstrukturen von Einzelmärkten**: während der internationale Dachverband unter dem Druck des massiven Widerstands der betroffenen Geschäftsvermittler und Nachfrager zunächst einen Rückzieher machte, und die Verbindlichkeit des Abkommens in eine informatorische „Empfehlung“ umwandelte, wurden die von ihm erarbeiteten Konventionen schließlich auf Eigeninitiative des lokalen Syndikats als verbindlich erklärt – ein Hinweis einerseits auf die weithin akzeptierte technische Kompetenz des Verbandes, andererseits aber auch ein unmissverständliches Zeichen dafür, dass die an Ort und Stelle tätigen Zeichnungsagenten sich mit Rücksicht auf die Kundschaft nicht ohne weiteres in ihre Angelegenheiten hineinreden ließen, was die das Platzgeschäft deckenden Versicherer innerhalb des ITVV in erhebliche Interessenkonflikte stürzen musste.

**TAB. 27: Zusammengefasste Ergebnisse der im I.T.V.V. zusammengeschlossenen Transportversicherungsgesellschaften (nur berichtende Gesellschaften), 1886-1913**

MEMBER COMPANIES OF THE INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURERS (INTERNATIONALER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND, 1886-1913: )GROSS PREMIUMS, REINSURANCE PREMIUMS CEDED AND NET PREMIUMS / LOSSES, OPERATION EXPENSES, INCREMENT OF PREMIUM RESERVE AND NET EARNINGS AS PERCENTAGE OF NET PREMIUM INCOME

Quelle / Source: Zeitschrift für Versicherungswesen, verschiedene Ausgaben.

Jahr	Brutto-/Netto-Prämieneinnahmen				in Prozent der Nettoprämien betragen:			
	Anzahl	Brutto-Prämien	Abgegebene Rückversicherungen	Netto-Prämien	Bezahlte und reservierte Schäden	Provisionen und Unkosten	Erhöhung der Prämienreserve	Reingewinn
	der berichtenden Verbandsmitglieder				der berichtenden Verbandsmitglieder			
	in 1.000 Mark				in %			
1886					61,7			
1887	85	53.000			71,4			
1888	85	60.000			78,9			
1889	85	65.000			75,5			
1890					76,3			
1891								
1892		103.000				21,08		5,23
1893	86	112.000			72,5	21,13	1,6	4,77
1894	88	115.000			76,23	20,37	1,67	1,73
1895	86	121.000			80,22	19,72	1,27	-1,21
1896		134.191	51.910	82.281	77,77	19,35	2,47	0,41
1897	89	140.806	58.595	82.212	80,11	19,65	-0,67	0,91
1898	95	159.025	67.017	92.007	76,78	20,61	1,51	1,1
1899	87	171.097			77,0	20,17	3,41	-0,58
1900	99				75,89	18,97	2,81	2,33 a)
1901		241.000	123.000	118.000	74,93			4,45
1902	106	227.000	99.000	128.000	75,24			4,33
1903								
1904	105	262.536	126.542	135.994	71,58	20,92	2,88	4,62
1905	105	277.523	140.770	136.753	73,3	20,71	1,04	4,95
1906	107	299.273	147.693	151.580	73,0	20,37	1,5	5,13
1907	105	313.035	154.437	158.599	78,17	19,7	1,2	0,93
1908	108	300.894	150.366	150.528	78,49	20,7	0,43	0,38 b)
1909	106	309.991	153.986	156.005	75,54	22,04	0,58	1,84 c)
1910	107	326.460	165.416	161.044	74,27	20,92	2,43	2,38
1911	108	378.202	195.176	183.025	73,87	20,83	2,74	2,56
1912					73,31	20,12	3,92	2,75
1913	105	486.642	254.317	232.324	73,69	19,81	3,55	2,95

(1) Ohne Berücksichtigung von 3 in Konkurs gegangenen Mitgliedsgesellschaften; einschl. 22 Nicht-Verbandsmitgliedern.

dieser Richtung hin eine grosse Arbeitsleistung hinter sich und nur nach hartem Mühen gelang es, die obligatorische Police und den Tarif in einer den praktischen Bedürfnissen angepassten Form in der Levante einzuführen. Einen wesentlichen Anteil an diesem Erfolge gebührt dem Konstantinopler Syndikat, einer Vereinigung der an diesem Platze das Transport-Versicherungsgeschäft betreibenden Gesellschaften, welche es sich zur Ehrenpflicht gestellt hatte, die widerstrebenden Agenten den Wünschen der Direktionen willfährig zu machen. In Würdigung dieser Haltung hat sich die Levante-Tarifkommission auf der letzten Generalversammlung des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes, in welcher der Beschluss gefasst wurde, das bisher obligatorische Levanteabkommen von nun ab als informatorisch weiterzuführen, dafür eingesetzt, die Verhandlungen mit dem Konstantinopler Syndikat, bzw. dem von diesem eingesetzten Komitee, nicht abubrechen, sondern die genannte Körperschaft in ihren aner kennenswerten Bestrebungen hinsichtlich Durchführung des Abkommens auch weiterhin zu unterstützen."

- a) Der Gesamt-Reingewinn aller berichtenden Gesellschaften in Prozent ihrer Nettoprämien belief sich 1900 auf eine Verlustrate von 0,71 Prozent wenn das Geschäftsergebnis der in diesem Jahr Konkurs anmeldenden drei Verbandsmitglieder mitberücksichtigt wird.  
b) 1908 schlossen 34 der berichtenden Verbandsmitglieder mit Verlust ab.  
c) 1909 schlossen 33 der berichtenden Verbandsmitglieder mit Verlust ab.

**TAB. 28: Zusammengefasste Geschäftsergebnisse der im I.T.V.V. zusammengeschlossenen Transportversicherungsgesellschaften (nur berichtende Gesellschaften), 1893-1913**

MEMBER COMPANIES OF THE INTERNATIONAL UNION OF MARINE INSURERS (INTERNATIONALER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND), 1893-1913: NET PREMIUMS, NET LOSSES AND NET EARNINGS

Quelle / Source: Zeitschrift für Versicherungswesen, versch. Ausgaben.

Quelle 7: Source: Zeitschrift für Versicherungswesen, versch. Ausgaben.												
Direkt arbeitende Gesellschaften									Rückversicherungs-Gesellschaften			
Jahr	Seeplatz-Gesellschaften				Binnenländische Ges.							
	Anzahl	Netto-Prämien	Netto-Schäden	Reingewinn	Anzahl	Netto-Prämien	Netto-Schäden	Reingewinn	Anzahl	Netto-Prämien	Netto-Schäden	Reingewinn
1893	23	21.140	16.252	373	47	41.482	29.164	2.590	16	7.374	5.405	380
1894	24	20.945	17.118	-281	47	43.017	31.671	1.196	17	7.737	5.871	322
1895	21	20.122	15.928	77	45	46.701	37.618	-829	20	9.167	7.411	-167
1897	23	25.926	20.525	348	47	44.654	35.904	678	19	11.632	9.430	-276
1898	22	28.435	21.421	528	50	50.060	38.242	850	20	13.512	10.985	-370
1899	23	31.678	25.464	-2.297	47	46.643	34.594	1.701	17	15.968	12.546	51
1900	34	47.666	34.126	1.634	49	66.183	52.687	665	16	15.721	11.520	727
1905	38	49.981	37.884	1.357	50	71.874	50.762	4.643	17	14.898	11.603	767
1908	39	50.973	40.413	-475	52	80.509	61.541	1.286	17	19.046	16.202	-230
1910	40	57.396	42.045	784	50	82.031	60.592	2.702	17	21.617	16.970	340
1911	40	67.688	49.187	1.676	50	92.111	68.171	2.276	18	23.226	17.838	730
1913	37	93.349	68.256	1.831	50	108.989	80.279	3.997	18	29.987	22.657	1.025

DER INTERNATIONALE TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND

**7.6.5. Im Kampf gegen die „überschriebenen Risiken“: der Niedergang des „gewöhnheitsmäßigen“ Platzgeschäfts seit Ende des 19. Jahrhunderts**

Eine kontroverse Diskussion, die innerhalb des ITVV etwa seit der Jahrhundertwende um sogenannte „überschriebene Risiken“ geführt wurde, veranschaulicht eindrücklich nicht nur, warum die Schaffung einheitlicher Tarife in aller Regel zum Scheitern verurteilt war, sondern auch, wie etablierte Geschäftspraktiken der Seeversicherer unter dem Druck der sich verändernden Wettbewerbsbedingungen zusammenbrachen. Ein 1900 anlässlich der ITVV-Generalversammlung von Seiten der „Österreichischen Phönix k. k. priv. Versicherungs-Gesellschaft in Wien“ eingebrachter Antrag appellierte an die Verbandsmitglieder,

*„[...] an continentalen Börsenplätzen principiell keine Rhederei-Interessen zu zeichnen auf Schiffe, welche ihrer Natur nach an einem anderen Versicherungsmarkte heimisch sind und nur deshalb an fremde Märkte überschrieben werden, um im Einzelfalle bessere Bedingungen oder geringere Prämien zu erhalten, als an denjenigen Märkten, wo gewohnheitsmäßig solche Interessen versichert zu werden pflegen. Davon auszuschliessen sind diejenigen Cascos, welche obgleich von auswärts überschrieben, gewohnheitsgemäss an den betreffenden Börsenplätzen gedeckt werden.“<sup>155</sup>*

Der Vertreter des „Österreichischen Phönix“ begründete seinen Antrag mit dem Hinweis darauf, dass Kaskos in Einzelfällen nur deshalb auf anderen Märkten angeboten wurden, weil sich die betreffenden Reeder weigerten, die Prämienraten und Bedingungen ihres Heimatmarktes zu akzeptieren. Keinesfalls sei mit der Forderung ein (allgemeiner) Ausschluss der Reeder von solchen auswärtigen Plätzen verbunden, an denen sie gewohnheitsmäßig ihre Risiken zu decken pflegten. Vielmehr habe man bestimmte, insbesondere „Belgische und Französische“ Kaskorisiken im Blick, die in Deutschland angeboten wurden und „zu den allerunbeliebtesten Risiken“ gehörten, und deren Unterbringung „von einzelnen Maklern mit Hochdruck“ versucht werde, „sehr gegen den

<sup>155</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 36 vom 12. September, S. 500. Der Antrag nahm ausdrücklich Bezug auf das Kaskogeschäft, da vorrangig in dieser Sparte die Unterbringung von Versicherungen am Heimatmarkt des Reeders zum „gewöhnheitsmäßigen“ Usus der Branche gehörte. „Gewohnheitsmäßig“ akzeptierte Ausnahmen von dieser ungeschriebenen Regel bestanden – wie erläutert – v. a. in Hinsicht auf Teile von Großrisiken, deren Deckung einzelne Märkte überforderte und auf Rückversicherungen, die normalerweise an die englischen Seeversicherer, speziell Lloyd's, gingen. Neumann's „Zeitschrift für Versicherungswesen“ forderte etwas unrealistisch in diesem Zusammenhang, den Antrag jedoch auch auf die Warentransportversicherung auszudehnen, „denn in der Waarenversicherung bestehen die Uebelstände genau so wie in der Versicherung der Casco- und Rhederei-Interessen.“ Vgl. ebd.

*Wunsch und Willen der betreffenden Assecuradeure, die nicht immer freie Hand genug besitzen, um mit Erfolg ablehnen zu können.*<sup>156</sup>

Verschiedene Einwände, die der Stattgabe des Antrags entgegenstanden, wurden eingehender vom „engeren Ausschuss“ des ITVV diskutiert und schließlich einer Kommission zur weiteren Beratung übergeben.

Offenbar wurde auch **im Vorfeld der 1900 in Paris** einberufenen **internationalen Konferenz der Seeversicherer**, die mit dem Beschluss, die Freizeichnung der Reeder in den Konnossementen nur noch für nautisches Verschulden anzuerkennen einen wichtigen Markstein auf dem Weg zu den Haager Regeln von 1924 setzte, und aus deren organisatorischer Initiative **1911 die Internationale Vereinigung der Seeversicherer** hervorging,<sup>157</sup> erwogen, das Thema „überschriebene Risiken“ („*risques déplacés*“) eingehender zu diskutieren.<sup>158</sup>

#### STEIGENDER WETTBEWERBSDRUCK UND ERFOLGLOSE TARIFKONVENTIONEN: DER ITVV IM KREUZFEUER DER KRITIK

Deutlich erkennbar ist, dass sich die vom ITVV angestrebte Verbindlichkeit bei der **Durchsetzung marktordnerischer Maßnahmen** auf länderübergreifender Ebene um 1900 in vielen Fällen nicht durchsetzen ließ, und dass man einer in Hinblick auf eine gemeinsame Tarifpolitik der **Festschreibung des Status Quo auf die existierenden lokalen Tarifbedingungen den Vorzug gab. In diesem Umstand ist einer der Hauptgründe dafür zu sehen, dass die Verbandspolitik des ITVV teils harscher Kritik durch Außenstehende und die zeitgenössische Versicherungspress** **ausgesetzt war.**<sup>159</sup> Entgegen der falschen Erwartungshaltung, es handele sich bei dem

<sup>156</sup> ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 36 vom 12. September, S. 500. Der Antragsteller betonte, dass die Tendenz seiner Forderung durchaus nicht dahin gehe, „gewöhnheitsmässige in Deutschland gedeckte Assecuranzen dort wegzuziehen, zumal, wenn sie dort in Totalität gedeckt werden, sondern ausschliesslich dahin, diejenigen überschriebenen Posten auszuschliessen, von welchen nur ein Theil auf solche Schiffe angeboten wird, die im bisherigen Verlauf des Geschäfts anderweitig gedeckt waren und die nur durch den stärksten Einfluss der Makler stückweise placirbar sind.“ (ebd.) Vorrangig ist die Intention des Antrags also darin zu sehen, die offenbar an Häufigkeit zunehmende stückweise Verschiebung „schlechter Risiken“ zu unterbinden. Vgl. dazu einen Auszug aus dem Jahresbericht des zuständigen Verbandsausschusses an die Generalversammlung von 1901, zit. n. Zeitschrift für Versicherungswesen 25 (1901), Nr. 42 vom 23. Oktober, S. 530: „Die Tendenz des gestellten Antrags geht keineswegs dahin, den Verbands-Gesellschaften die Uebernahme aller Casco-Versicherungen zu untersagen, welche ausserhalb des Platzes, dem sie ihrer Natur nach angehören, ausbezahlt werden, vielmehr soll mit de3m beantragten Beschlusse nur die Zeichnung derjenigen Risiken verhindert werden, welche offenkundig nach fremden Plätzen überschrieben werden, nur um billigere Prämien oder günstigere Bedingungen zu erreichen, als am Domicil der Rhederei von den Versicherern verlangt werden.“

<sup>157</sup> Vgl. dazu auch Kap. 2, Abschn. 4.2.3., S. 66 ff.

<sup>158</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 24 (1900), Nr. 36 vom 12. September, S. 500; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 12 vom 22. März, S. 143.

<sup>159</sup> Vgl. z. B. eine reichlich polemische Verurteilung der offensichtlichen Unfähigkeit des Verbandes, verbindliche Tarifkonventionen durchzusetzen, im ASSEKURANZ-JAHRBUCH 21 (1900), III. Teil, S. 192 f.: „Der „Internationale“, welcher sich auf seinen jährlichen Congressen als Retter aufspielt, kann sich trotzdem nicht zu einer That aufraffen, da er sich auch in seiner letzten Generalversammlung nur mit Kleinkram abgegeben hat. Gemäss der Tagesordnung für den 14. bis 16. September 1899 wurden in gewohnter akademischer Weise verhandelt: Prämien- und Tariffragen; Kriegsgefahr-Versicherungen; Erhöhung der Eisgefahr in der Ostsee in Folge des gewaltsamen Aufbrechens der Eismassen durch starke Eisbrecher; Uebermässige Ausdehnung, zum Theil unbegrenzte Uebernahme des Lagerrisicos vor und nach dem Transporte; Rechtsverfolgung von Ansprüchen gegen Dritte in den binnenländischen Verbandspolice; Flussversicherung; Havarie-Commissäre. Es wurden also Prämien- und Tariffragen discutirt, aber ohne die Tarife mit Conventionalstrafen zu befestigen, ohne welche keine Prämienconvention wirksam sein kann. [...] Aber auch ein grosses politisches Blatt moquirt sich über die bedeutendste Leistung des „Internationalen“, da sich die sogenannten „obligatorischen“ Tarifvereinbarungen bisher als wenig wirkungsvoll erwiesen haben, insofern es immer geschäftshungerige Concurrenten gibt, die das Wort „obligatorisch“ für ein decoratives Beiwort halten, das wohl für Andere, nicht aber für sie Bedeutung hat. – Unseres Erachtens sollte an Stelle des „Internationalen“ ein deutscher Verein treten, dessen Mitglieder sich gegen Pönale zur Einhaltung der Tarife verpflichten, wodann erst ein günstiger Umschwung ihrer Geschäftsbetriebe erwartet werden kann, zumal ein solcher Verband sich mit den analogen Vereinen in anderen Ländern cartelliren könnte. Es wäre letzteres vielleicht selbst mit den englischen Gesellschaften möglich, welche in der letzten Zeit conservativer geworden sind, wogegen allerdings die concurrenzwüthigsten englischen Versicherer (Lloyds) durch keinerlei Vereinbarungen disciplinirt [sic] werden können.“ In eine ähnliche Kerbe schlug mehr als zehn Jahre später eine kommentierende Stimme zur bevorstehenden Generalversammlung des Verbands vom 18. bis 20. September 1911, zit. n. DEUTSCHE VERSICHERUNGS-PRESSE 39 (1911), Nr. 34 vom 30. August, S. 315: „In den Tagen vom 18. bis 20. September findet in München die diesjährige ordentliche General-Versammlung des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes statt, zu der eine umfangreiche Tagesordnung aufgestellt ist. Wenn man die Punkte dieser Tagesordnung einzeln durchgeht, so kann demjenigen, dem die zerfahrenen Verhältnisse in der Transport-Versicherungs-Branche unbekannt sind, wohl die grosse Anzahl der zur Diskussion stehenden obligatorischen Tarife imponieren, jeder andere aber, d. h. jeder der in der Praxis dieser Branche steht, wird ein Lächeln über die in den letzten Jahren ausserordentlich angewachsenen sogenannten obligatorischen Tarife nicht unterdrücken können, weil eben jeder, der die Geschäftsmache in der Transport-Versicherungs-Branche kennt, aus eigener Erfahrung weiss, dass in Wirklichkeit nur eine sehr beschränkte Anzahl von Gesellschaften sich an diese obligatorischen Tarife und Vereinbarungen für gebunden erachten resp. doch wenigstens den redlichen Willen haben, denselben nachzuleben. Für die weitaus grössere Zahl der Gesellschaften aber sind diese obligatorischen Tarife totes Schreib- und Druckwerk, die nur wieder in Erinnerung gerufen werden, wenn sie auf der Tages-Ordnung der Verbandssitzungen erscheinen. Mit der steigenden Quantität der obligatorischen und nicht zu vergessen, der informatorischen Tarife ist die Zügellosigkeit der Konkurrenzmacherei in ganz enormer Weise gewachsen und man begegnet heute Prämien, von namhaften Gesellschaften ausgehend, vor denen derjenige

Verband um eine Organisation zur Schaffung und Durchsetzung eines verbindlichen grenzübergreifenden Preis- und Wettbewerbskartells, beschränkte sich der ITVV auf informatorische und koordinierende Aufgaben - die unterschiedlichen Tarifstrukturen und Bedingungen nationaler, regionaler und lokaler Teilmärkte konnten auf diese Weise natürlich nicht beseitigt werden. Die **Schaffung einer Marktordnung mit künstlichem einheitlichem Preisniveau** wäre **nicht allein aufgrund** der vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs **eingeschränkten internationalen Reichweite des Verbandes** zum **Scheitern** verurteilt gewesen, sondern erschien zumindest im Kaskogeschäft aufgrund der etablierten heterogenen Strukturen von Angebot und Nachfrage an den einzelnen Versicherungsplätzen auch nicht wünschenswert: *„Vom Standpunkt der Versicherer kann nur gewünscht werden, dass die Casco-Versicherungen an dem Platze gezeichnet werden, an den sie ihrer Natur nach hingehören. Hier ist man am Besten in der Lage, das Risiko zu beurtheilen, hier kennt man die Rhederei, ihre Schiffe, Capitaine, hier weiss man am Besten den Werth der Schiffe, die Versicherungstaxen zu beurtheilen, man weiss, wie die Schiffe unterhalten werden, welche Reisen sie machen und wie sie sich rentiren.“*<sup>160</sup>

Die mit dem Begriff der „Überschreibung“ von Risiken an fremde Versicherungsplätze bezeichnete „Mobilität“ bei der Platzierung von Deckungen durch Makler oder die Versicherungsnachfrager selbst ist als ein Schlüssel der verschlechterten wirtschaftlichen Situation der Seeverversicherer seit Ende des 19. Jahrhunderts zu betrachten. Veränderte Wettbewerbsvoraussetzungen, deren Ursache in der Beschleunigung und Verdichtung des Verkehrsaufkommens, besonders aber in der Einführung von modernen (nicht-postalischen) Fernkommunikationsmitteln im allgemeinen und des Telefons im speziellen zu suchen ist, führten zu einem rapiden Bedeutungsverlust der Versicherungsbörsen an den Seehandelsplätzen. Das „Platzgeschäft“ als lokal oder regional beschränkter „Marktplatz“, an dem auf engstem Raum Anbieter und Nachfrager in Verbindung mit ein- und auslaufenden Schiffen bzw. den darin verladenen Handelsgütern zusammentrafen geriet zunehmend unter Wettbewerbsdruck, da bei der kurzfristigen Unterbringung von Deckungen oder Deckungsteilen per fernmündlicher Absprache die Zahl der in Frage kommenden Anbieter sprunghaft anstieg. Die Platzierung „schwieriger“, weil als risikoreich geltender Deckungen, die von den Versicherern vormals nur gegen erhöhte Prämiensätze gezeichnet wurden, verlagerte sich ins Ausland, wo weder der Zustand der Schiffe noch die Zuverlässigkeit ihrer Besatzungen bekannt war und dementsprechend auch kein relevantes Kriterium bei der Preisbildung darstellte. Gleichzeitig wanderte ein Teil der Risiken an die immer zahlreicher werdenden Maklerfirmen im Binnenland ab, die einerseits nicht über die zur richtigen Einschätzung des Risikos erforderliche Erfahrung verfügte, andererseits bekanntermaßen „schlechtes“ Geschäft mit Blick auf ihre Provision zu unangemessen niedrigen Prämiensätzen abschlossen.<sup>161</sup>

---

wirklich ehrlich erschrecken muss, der nicht nur das Bewusstsein vom Ernst der Lage als zeitgemässes Schlagwort auf der Zunge führt, sondern den Ernst der Lage auch in der Tat empfindet und danach handelt. Unter solchen Verhältnissen wirkt es geradezu operettenhaft, mit welcher Konsequenz die Verbandsleitung immer von neuem bemüht ist, weitere Geschäfte in obligatorische Tarifforn zu kleiden und sonstige obligatorische Beschlüsse herbeizuführen, obwohl sie doch nachgerade von der Aussichtslosigkeit auf diesem Wege verbessernd auf die allgemeine Geschäftslage einzuwirken, überzeugt sein sollte.“]

<sup>160</sup> Jahresbericht des für die Frage der „überschriebenen Risiken“ zuständigen Ausschusses des ITVV an die Generalversammlung von 1901, zit. n. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 42 vom 23. Oktober, S. 530.

<sup>161</sup> Zu Jahresbeginn 1890 beleuchtete die Berliner Börsen-Zeitung (im folgenden zitiert nach: ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 21 (1890), No. 7 vom 14. Februar; S. 92 f.) die Hintergründe der „nachgerade stereotyp gewordenen Klagen über Prämiendruck“ in Hinsicht auf den deutschen Seeverversicherungsmarkt folgendermaßen: „Die Resultate der Transport-Versicherungs-Gesellschaften werden für 1889 wiederum ausnahmslos schlechtere sein, als im vorhergegangenen Jahr, und darüber braucht man sich auch gar nicht zu wundern, da in diesem Geschäftszweig eine Concurrenz existirt, die geradezu brutal genannt zu werden verdient. Diese Erscheinungen treten am eclatantesten an den grossen Börsenplätzen zu Tage, wo neben vielen Platz-Compagnien ein grosser Theil der Gesellschaften des In- und Auslandes Agenturen errichtet hat. – Letztere sind vielfach in Händen von solchen Agenten, die daraus ihre Existenz suchen müssen, und da liegt die Versuchung, um Provisionen zu verdienen, ja nahe, - dass solche die Prämien oftmals nur ermässigen, um sich das Geschäft, d. h. die Prämieinnahme, zu sichern. Weniger wird daran gedacht, ob die Prämien auch dem Risiko entsprechend bemessen sind, und die Directionen der binnenländischen Gesellschaften haben darüber weniger Controle, da die Agenten grösstentheils mit einer Vollmacht ausgerüstet sind, wonach sie vollständig freie Hand haben und schalten und walten können, wie sie wollen. Daher kommt es auch, dass z. B. die Bremer Hansa-Dampfer, nachdem dieselben zuletzt noch den schweren Totalverlust beim „Marobrunnen“ aufzuweisen hatten, in Hamburg jetzt noch billiger gedeckt werden, als vor dem Schaden in Bremen. Andererseits werden in Bremen z. B. Kohlenrisiken mit eisernen Schiffen von dort via Newcastle nach der Westküste Südamerikas zu 2¾ pCt. gedeckt, wo man in Hamburg 3½ pCt. und 4 pCt. erhält, und dennoch sind letztere Prämien bei Weitem nicht ausreichend, denn im letzten Jahre sind allein 5 Schiffe auf dieser Route verbrannt [...]. Dass solche Differenzen in den Prämien existiren, ist ein schwerer Schaden für das ganze Geschäft und darin kann nur Wandel geschaffen werden, wenn die binnenländischen Ges. sich mit den betr. Platz-Compagnien verbinden, einen besonderen Verein an jedem Platze, wie



Der ITVV versuchte die **unerwünschten marktstrukturellen Verschiebungen** zu bremsen: am 22. Mai 1914 kamen die Verbandsmitglieder überein, weder direktes noch indirektes Geschäft, das durch Vermittlung von im Binnenland ansässigen Maklerfirmen angeboten wurde, zu übernehmen.<sup>162</sup>

Zweifellos handelte es sich beim direkt grenzüberschreitenden und zumeist maklervermittelten „Überschreiben“ (also der unmittelbaren Unterbringung von Warentransport- und Kaskorisiken im Ausland im Gegensatz zu einer Versicherung bei den Agenten einer ausländischen Versicherungsgesellschaft am Heimatmarkt) um die Jahrhundertwende keinesfalls um eine aufsehererregende Ausnahmeerscheinung – solange es sich um Versicherungen handelte, die „gewöhnheitsmäßig“ auf dem Londoner Markt platziert wurden. Die Praxis „überschriebener Risiken“ stand jedoch ganz und gar nicht in Einklang mit den **marktordnerischen Bestrebungen großer Teile der ITVV-Mitglieder**, sobald es sich um **kontinentale Börsenplätze** handelte, die „fremde“ Risiken im direkten grenzüberschreitenden Verkehr übernahmen, und aus Mangel an Informationen über die aus dem Ausland übernommenen Risiken oder – was schlimmer wog – in Zusammenhang mit **Preisunterbietungen gegenüber deren Heimatmarkt** zu Problemen kam.

Eine Untermauerung der These, dass es sich **bei den sogenannten „überschriebenen Risiken“ nicht um ein temporär eng begrenztes Problem** (im Sinne der 1900 vom Vertreter des „Österreichischen Phönix“ so bezeichneten „Einzelfälle“) handelte, sondern der aufgrund steigender Verkehrs- und Kommunikationsdichte verschärfte Wettbewerb die Zuschreibung der Kasko-Risiken an „angestammte“ Börsenplätze dauerhaft in Frage stellte, kann darin gesehen werden, dass die „überschriebenen Risiken“ den ITVV noch knapp 30 Jahre später – wenngleich unter veränderten Vorzeichen – beschäftigen sollten.<sup>163</sup>

**TAB. 29: Number of member companies of the Internationaler Transport-Versicherungs-Verband (International Union of Marine Insurance) 1875-1939**

Source: KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 199-210.

	Gründungsgesellschaften 1874 Founder members of the Internationaler Transport- Versicherungs-Verband 1874	Verbandsmitglieder 1939 Union members 1939
Austria	8	-
Argentina	-	1
Belgium	-	2
Bulgaria	-	3
Denmark	-	14
Germany	27	43
Estonia	-	1
Finland	-	4
France	-	12
Netherlands	-	7
Iran	-	1
Italy	-	15
Yugoslavia	-	5
Lettland / Latvia	-	2
Litauen / Lithuania	-	1
Norway	-	14
Poland	-	7
Romania	-	6
Russia	4	-
Sweden	-	17

*Hamburg, Bremen etc. bilden, worin für die hauptsächlichsten Risiken die Prämien vereinbart und durch Unterschrift sichergestellt werden. Die Gesellschaften des Binnenlandes werden natürlich von ihren Agenten der betreffenden Plätze aufgefordert werden, solche Verpflichtungen nicht einzugehen, denn damit würde die Selbstständigkeit der Agenten sehr eingeschränkt, aber die ersteren sollten sich darin nicht beirren lassen und lieber ein quantitativ geringeres Geschäft in Aussicht nehmen, welches sich dann durch die Qualität resp. Ausreichende Prämien unbedingt günstiger gestalten muss. [...]*“.

<sup>162</sup> Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 27.

<sup>163</sup> Vgl. ebd., S. 72. Der Verband vertrat 1928 im Rahmen seiner Jahrestagung in Baden-Baden die Auffassung, dass die Versicherer im Falle von „überschriebenen“, d. h. auf einem anderen Markt als dem des Domizils des Versicherten angebotenen Risiken vor Abgabe einer Quotierung Erkundigungen auf dem Heimatmarkt des betreffenden Versicherungsnehmers einziehen sollten, um eine Unterbietung der dort üblichen Tarife und Bedingungen möglichst zu vermeiden.

Switzerland	-	11
Czechoslovakia	-	8
Turkey	-	2
Hungary	-	5
United Kingdom	-	20
United States	-	2
Total	39	203

**TAB. 30: Number of full member companies of the Internationaler Transport-Versicherungs-Verband (International Union of Marine Insurance) 1875-1939**

Sources: KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999; Abstracts of the annual general meeting of the Union of Marine Underwriters, published in various issues of Neumann's „Zeitschrift für Versicherungswesen“.

Total number of full member companies

1874	39 <sup>(1)</sup>
1877	47 <sup>(2)</sup>
1884	57
1888	57
1891	59
1892	63
1893	63
1894	64
1895	66
1896	71
1897	75
1898	78
1899	81 <sup>(3)</sup>
1903	93
1910	100
1913	114 <sup>(4)</sup>
1923	219 <sup>(5)</sup>
1939	203 <sup>(6)</sup>

(1) Thereof 27 German member companies.

(2) Thereof 27 German member companies; associated member company: Thames & Mersey in Liverpool.

(3) Thereof 42 German member companies.

(4) Domiciled in 13 countries.

(5) Domiciled in 22 European countries.

(6) Thereof 43 German member companies.

#### DER INTERNATIONALE TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND

### 7.6.6. „Internationalisierung“ des Verbandes

Die internationale Zusammenarbeit des ITVV erstreckte sich vor 1914 nur in begrenztem Ausmaß auf **Kooperationen und Absprachen** mit den in Übersee und auf dem Rückversicherungsmarkt vielfach marktbeherrschenden **britischen Seeversicherern**. Allerdings signalisierten beispielsweise Lloyd's of London schon vor der Jahrhundertwende Interesse an den Aktivitäten des an Mitgliederzahl wachsenden Verbandes und nahmen ab 1893 regelmäßig als Gäste an den Verbandstagungen teil.<sup>164</sup> Allerdings kamen mit den dem Verband bis zu diesem Zeitpunkt fern gebliebenen britischen Versicherern auf internationaler Ebene bereits vor dem Ersten Weltkrieg

<sup>164</sup> Erste Kontakte des ITVV mit Lloyd's kamen bereits zu Beginn der 1880er Jahre in Zusammenhang mit der Übermittlung vertraulicher Schiffsnachrichten durch Lloyd's Informationsdienst zustande. Das 1884 gegründete Institute of London Underwriters (ILU) und die 1909 ins Leben gerufene Lloyd's Underwriters' Association (LUA) traten dem Internationalen Transport-Versicherungs-Verband erst nach seiner Neukonstituierung im Jahre 1946 als ordentliche Mitglieder bei; das ILU besaß bereits vor dem Zweiten Weltkrieg eine Ehrenmitgliedschaft. Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 46.

verschiedene **kleinere Abkommen** zustande. 1911 wurde mit englischen Delegierten eine Einigung über die Versicherung von Reis in Säcken aus asiatischen Häfen, von Salpeterabladungen von der Westküste Südamerikas und für das Diebstahlrisiko an der Westküste Süd- und Zentralamerikas erzielt.<sup>165</sup>

Das **bis Anfang der 1920er Jahre bestehende Übergewicht deutscher oder dem deutschsprachigen Raum entstammender Verbandsmitglieder im ITVV** schlug sich sowohl in der Wahl der **Tagungsorte der jährlichen Generalversammlung** als auch der des Verbandspräsidenten nieder. Bis einschließlich 1926 konferierte der Verband ausschließlich in Deutschland und Österreich. Erst 1923 wurde mit **Axel Rinmann**, dem Direktor der *Sveriges Allmänna Sjöförsäkrings-Aktiebolaget* in Göteborg ein Nichtdeutscher an die Spitze des Verbandsvorsitzes gewählt. Seine Kandidatur war von den deutschen Mitgliedern ausdrücklich gefördert worden, da man in seiner Person einen geeigneten Weg zur internationalen Öffnung des ITVV sah.<sup>166</sup>

#### INTERNATIONALES ENGAGEMENT DES ITVV IN DER ZWISCHENKRIEGSZEIT

Auf der Jahrestagung des ITVV in Baden-Baden 1928 ergriff erstmals ein Vertreter der Delegation der Lloyd's Underwriters das Wort. Der von Lloyd's ausgehende Preiswettbewerb stellte in den 20er Jahren ein Kernproblem für den gesamten internationalen Seeverversicherungsmarkt dar. Lloyd's Referent, Mr. Neville Dixey, beschönigte daran nichts, wies aber darauf hin, dass die Haltung von Lloyd's seitens der kontinentalen Versicherer vielfach falsch eingeschätzt werde und eine generelle Schuldzuweisung an Lloyd's ungerechtfertigt sei: „Der Londoner Markt wird häufig beschuldigt, dass er Vereinbarungen nicht einhalte, und es stellt sich dann wohl heraus, daß das betreffende Risiko von einem Lloyd's-Versicherer gedeckt worden ist. Hierbei ist zu bedenken, dass eine kleine Gruppe von Lloyd's-Versicherern sich ständig weigert, allgemeine Vereinbarungen zu unterzeichnen. Diese Tatsache wird von den kontinentalen Versicherern vielfach nicht zutreffend beurteilt. Jene Lloyd's-Versicherer machen aus ihrer Einstellung kein Hehl, und man kann ihnen daher auch keinen Vertrauensbruch vorwerfen.“<sup>167</sup>

Der Vorsitzende der Lloyd's Underwriters Association, Mr. Stewart, nutzte die Londoner Generalversammlung des ITVV im Jahre 1934 erneut, zu einem Versuch, dem Forum der Verbandsmitglieder eine differenzierte Sicht zu vermitteln. Lloyd's Rolle als mächtiger Außenseiter, der sich nicht an Übereinkommen des Verbands beteilige, sei keinesfalls zwangsläufig als prinzipielle Ablehnung von Zusammenarbeit zu verstehen.

Vielmehr habe Lloyd's Beitritt zu mehreren Kaskoabkommen und dem „Waterborne Agreement“ seit Beginn der 30er Jahre deutlich einen Kurswechsel angezeigt. An die Stelle des vormals rigoros durch Lloyd's Underwriters verfochtenen Prinzips der „*absolute independence in the selection of risks*“ sei die Überzeugung getreten, dass es angesichts zahlreicher gemeinsamer Interessen nur schädlich sein könne, die Märkte gegeneinander auszuspielen. Lloyd's könnten ebenso wenig an einem Verfall der Prämien liegen wie den Gesellschaften. Man sehe die gemeinsame Basis jedoch weniger aufgrund dieses oder jenes einzelnen Verbandsabkommens, sondern vielmehr als freundschaftliche Zusammenarbeit über die Grenzen der einzelnen Märkte hinaus.<sup>168</sup>

<sup>165</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 35 (1911), Nr. 40 vom 4. Oktober, S. 513.

<sup>166</sup> Vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S. 61.

<sup>167</sup> Zit. n. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 29 vom 13. Juli, S. 719.

<sup>168</sup> Vgl. ebd.

## 8. Die internationale Verflechtung der deutschen See- und Transportversicherung und das internationale Angebot auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt nach Ende des Ersten Weltkrieges

Der Erste Weltkrieg bedeutete eine Zäsur in der vormals liberalen Zulassungspraxis von Transportversicherungsgesellschaften in ganz Europa. Auf beiden Seiten der sich 1914 bis 1918 feindlich gegenüberstehenden Zentral- und Entente-Mächte stieg gleichzeitig die Zahl der im Transportgeschäft tätigen Versicherungsgesellschaften sprunghaft an. Die Ausschaltung von Wettbewerbern aus feindlichen Staaten, paradoxerweise aber auch der Ausfall ganzer nationaler Märkte (v. a. für deutsche Firmen), verhinderte nicht eine gewaltige Gründungswelle oder die Neuaufnahme der Transportsparte durch bereits bestehende Unternehmen.<sup>1</sup> Die auf einzelnen Märkten bis über die Mitte der 20er Jahre hinaus wachsende Zahl von Anbietern erzeugte ein dem mittelfristigen Nachfragevolumen unangemessenes Angebot, was teilweise einen im Wortsinn ruinösen Wettbewerb nach sich zog.<sup>2</sup> Neben dem politisch erzwungenen Ausfall von z. T. marktbeherrschenden Wettbewerbern aus bestimmten Herkunftsländern und der starken Anhäufung von Versicherungswerten bzw. der Übernahme von Seekriegsrisiken als beträchtlichen zusätzlichen Einnahmequellen während des Weltkrieges ist insbesondere eine für die Branche vorübergehend günstige Konjunkturlage in den Jahren 1918 bis 1923 als Ursache für diese Entwicklung zu nennen.<sup>3</sup>

Während der **Währungsverfall nach dem Ersten Weltkrieg** den deutschen Transportversicherern eine weitergehende Beteiligung an Auslandsgeschäften zumeist verwehrte, und z. T. die immens gewachsene Zahl von Unternehmen notgedrungen in verwandte Branchen ausweichen ließ,<sup>4</sup> lieferten die Umstände andererseits zusätzliche **Anreize für ausländische Gesellschaften**, in Deutschland tätig zu werden. Versicherer aus **valutastarken Herkunftsländern** nutzten die Gelegenheit, ohne größeres finanzielles Risiko auf dem deutschen Markt Fuß zu fassen. Aufgrund des raschen Kursverfalls der Mark ergaben sich inflationsbedingt zwischen Prämien- und Schadenzahlungen nicht zu unterschätzende Gewinnmöglichkeiten.<sup>5</sup> Der Deutsche Transport-Versicherungs-Verband (D.T.V.V.) sah 1923 das Problem ausländischer Konkurrenz allerdings weniger in den an die deutschen Seeplätze zurückgekehrten fremden, v. a. englischen Mitbewerbern, da diese sich zum großen Teil nicht an den bei deutschen Gesellschaften für einheimische Versicherungsnehmer eindeutig vorteilhafteren Prämiensätzen und Bedingungen orientierten. Vielmehr erhielten deutsche Unternehmen von ihren ausländischen Empfängern Anweisung, die Transportrisiken im Ausland bzw. bei ausländischen Gesellschaften zu versichern.<sup>6</sup> Darüber hinaus zog der Londoner Markt auf dem Wege der Korrespondenzversicherung<sup>7</sup> zeitweilig beträchtlichen, wenngleich kaum quantifizierbaren Nutzen aus den Verhältnissen am deutschen Transportversicherungsmarkt.<sup>8</sup> Nachteilig auf die Geschäfte auch der ausländischen

<sup>1</sup> Vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 16.

<sup>2</sup> Der erste Weltkrieg eröffnete besonders Gesellschaften in den neutral gebliebenen Ländern ungeahnte Möglichkeiten zur Deckung von Seeverversicherungsrisiken; die Folge war eine außerordentlich lebhaftere Gründertätigkeit in dieser Branche, die es oft an der nötigen Vorsicht (oder treffender gesagt: Voraussicht) fehlen ließ. Der sich an den übertriebenen Optimismus anschließende „Reinigungsprozess“ der Angebotsstrukturen, führte z. B. in Dänemark nach Kriegsende angesichts der zu deckenden Verluste zu einer Welle von Rekonstruktionen, Bestandsübertragungen, Liquidationen und Konkursen und ließ u. a. Traditionsunternehmen wie die „Kgl. octr. Sø-Assurance-Compagni“ nach fast 200-jähriger Tätigkeit verschwinden.

<sup>3</sup> Vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 16 ff.

<sup>4</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 14.

<sup>5</sup> Vgl. ebd., S. 18.

<sup>6</sup> Vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 9.

<sup>7</sup> Als Korrespondenzversicherung wird der Versicherungsvertrag einer Person, die ihren gewöhnlichen Aufenthalt im Inland hat, mit einem Versicherungsunternehmen im Ausland bezeichnet. Besonderes Kennzeichen der Korrespondenzversicherung ist, dass der Vertrag ohne geschäftsmäßig handelnden Vermittler (sondern „auf dem Korrespondenzweg“) zustande kommt.

<sup>8</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 49.

Transportversicherer wirkte sich jedoch das geschrumpfte Außenhandelsaufkommen Deutschlands aus, dessen Volumen etwa 1923 gerade noch die Hälfte des Vorkriegsniveaus erreichte.<sup>9</sup> Genauere Angaben über das Prämienvolumen, das ausländische See- und Transportversicherer in den 20er Jahren auf dem deutschen Markt erwirtschafteten, sind so gut wie nicht zu rekonstruieren. Zwar ermittelte das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung seit 1927 immerhin die Höhe von Einnahmen nichtaufsichtspflichtiger Versicherungszweige<sup>10</sup> aus dem Ausland, doch handelte es sich dabei um Zahlen, die lediglich das Transportversicherungsgeschäft der Mehrbranchengesellschaften beinhalteten.<sup>11</sup>

### 8.1. Kriegsgründungswelle in Deutschland seit 1916

In Deutschland gelang es den einheimischen Transportversicherern erstaunlich schnell, die sich nach Kriegsbeginn aufgrund der **strukturellen Veränderung der Nachfrage** und der **räumlichen Einengung des Operationsgebiets** stellenden Herausforderungen zu bewältigen. So setzte nach einer vorübergehend rückläufigen Entwicklung des Beitragseinnahmenvolumens in den Jahren 1914 und 1915 eine Geschäftsbelebung und v. a. eine Ausweitung der Aktivitäten der Anbieterseite ein. Der kriegsbedingte Ausfall ausländischer Konkurrenten, die ebenfalls durch den Krieg ausgelöste Entwicklung neuer Transportversicherungszweige, die hohen Prämieinnahmen der Kriegsrisikoversicherung<sup>12</sup> sowie eine gesteigerte Nachfrage nach Transportversicherungsschutz im allgemeinen zogen ab etwa Ende 1916 die Gründung einer ganzen Anzahl neuer Gesellschaften nach sich.

Bereits bestehende Unternehmen erweiterten mittels Kapitalerhöhungen ihre Deckungskapazitäten<sup>13</sup>, andere nahmen die Sparte neu in ihr Portefeuille auf. Die Gesamtprämieinnahme der vom Assekuranz-Jahrbuch beobachteten Transportversicherungsgesellschaften, die im ersten Kriegsjahr von einem Vorjahresstand in Höhe von 273.734.000 Mark (47 VU) auf 242.030.000 Mark (46 VU) sank, und schließlich 1915 einen Tiefpunkt von 223.196.000 Mark (48 VU) erreichte, kletterte ab 1916 auf zunächst 307.279.000 Mark (48 VU), in 1917 auf 382.520.000 Mark (51 VU) und verzeichnete schließlich 1918 mit 449.855.000 Mark (58 VU) einen Zuwachs um mehr als 60 Prozent gegenüber dem Vorkriegsniveau des Jahres 1913.<sup>14</sup>

<sup>9</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 20.

<sup>10</sup> Die in den Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamtes publizierte Rubrik der nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige umfasste „im besonderen die Transportversicherung“. Allerdings hat das Reichsaufsichtsamt dabei zusätzlich die Autokaskoversicherung der Transportversicherung zugeordnet, soweit sie nicht in Verbindung mit anderen, aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen betrieben wurde. Vgl. DEUTSCHES REICH / REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1928 und 1929 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin und Leipzig 1930, S. 11.

<sup>11</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 48.

<sup>12</sup> Die v. a. durch Minengefahr und englische U-Boote - die Royal Navy stationierte bereits im Oktober 1914 mit russischer Unterstützung Unterseeboote zum Einsatz in der Ostsee („*Baltic campaign*“) – in die Höhe schnellenden Prämienätze erlaubten vielen deutschen Transportversicherern trotz erlittener Schiffsverluste nicht nur die Stabilisierung, sondern vielmehr sogar eine beträchtliche Erweiterung ihrer Reserven; vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 19.

<sup>13</sup> Der D.T.V.V. bezog unter dem Eindruck der Hochinflation einige Jahre später zur Frage eines fortlaufend der Geldentwertung angepassten Kapitalstocks kritisch Stellung, vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 9: „Die Ansichten der Fachleute, ob eine den heutigen Geldverhältnissen entsprechende Erhöhung des Gesellschaftskapitals zweckmäßig und überhaupt erforderlich sei, sind geteilt. Das Aktienkapital ständig dem sinkenden Geldwert anzupassen, erscheint schon aus praktischen Gründen nicht durchführbar. Auch würde ein aufgeblähtes Aktienkapital für spätere Zeiten der Marktstabilisierung eine unnütze, vielleicht sogar gefährliche Belastung der Gesellschaft bilden, wenn keine Reduzierung eintreten würde. Auf der anderen Seite beruht die Bonität einer Versicherungsgesellschaft nicht so sehr auf ihrem Garantiekapital, als vielmehr auf ihrer soliden Geschäftsführung, die vorliegt, wenn eine fachmännische Auswahl der Risiken stattfindet, für eine ausreichende und starke Rückversicherung gesorgt ist, und wenn neben der Liquidität die Reserven im richtigen Verhältnis zur Prämieinnahme und zur Geldentwertung gestellt werden. Da aber der Kreis der Versicherungsnehmer die Bonität einer Gesellschaft nicht immer nach diesen fachmännischen Gesichtspunkten zu beurteilen in der Lage sein wird, muß diesem Umstande nach außen hin dadurch Rechnung getragen werden, daß man entweder zu einer angemessenen, aber nicht aufgeblähten Kapitalerhöhung schreitet oder aber die Einforderung der restlichen 75% auf die Stammaktien vornimmt, sofern nur ein Viertel des Aktienkapitals eingezahlt ist.“

<sup>14</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 7.

## 8.2. Perspektivisches Autarkiedenken: Abkopplung vom Angebot des internationalen Markts?

Einen nicht unwesentlichen Anstoß zu dieser Entwicklung gab auch der perspektivische Blick auf den möglicherweise beträchtlichen Anstieg der Nachfrage nach Kriegsende. Es ließ sich aus damaliger Sicht unschwer vermuten, dass ein Ende der jahrelangen Blockade der Verkehrswege für die deutsche Handelsschifffahrt eine sprunghafte Geschäftsbelebung bedeuten musste. Gleichwohl zog man einen möglichst weitgehenden Rückzug der deutschen Rückversicherungsverbindungen vom internationalen Markt in Betracht: aufgrund der politischen Verwerfungen war nicht zu erwarten, dass an die durch den Krieg unterbrochenen Geschäftsbeziehungen zu ausländischen Rückversicherern nahtlos angeknüpft werden konnte. Vielmehr erwog man ernsthaft Möglichkeiten zu schaffen, die es erlaubten, nach Kriegsende für alle infragekommenden Risiken (also einschließlich solcher, die vor dem Krieg aufgrund mangelnder Kapazitäten oder mangelnder Zeichnungsbereitschaft der deutschen Gesellschaften gezwungenermaßen auf Auslandsmärkten gedeckt worden waren) volle Deckung auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt zu finden.<sup>15</sup> Insbesondere die **Beseitigung der bereits Kriegsausbruch vielfach kritisierten Abhängigkeit vom englischen Seeversicherungsmarkt**<sup>16</sup> wurde unter dem von der Fachpresse verbreiteten Slogan "Los von England" (oder: „Los von London“) propagiert<sup>17</sup>; optimistisch erblickte man in der Autarkisierung<sup>18</sup> ein Mittel, um möglicherweise zu einer beträchtlichen Stärkung des deutschen Seeversicherungsangebots zu gelangen und die auf dem internationalen Markt vorherrschende englische Dominanz zu brechen.<sup>19</sup>

<sup>15</sup> Vgl. zu den Geschäftsaussichten der Kriegsgründungen bereits 1917 eine kritische Stellungnahme in der DEUTSCHEN VERSICHERUNGS-PRESSE 45 (1917), Nr. 46 vom 28. November, S. 328: „[...] Die Grundlage jeder Versicherung ist das Prinzip der großen Zahl. Durch sie wird der Ausgleich der Risiken, welcher die Unterlage des Versicherungsgedankens bildet, herbeigeführt. Große Zahl und geringe Höhe der Versicherungssummen ist das Günstigste für den Betrieb einer jeden Versicherung. Es kann aber kein Zweifel daran herrschen, daß die Entwicklung der Seeschifffahrt und des Handels nach dem Kriege gerade eine Verminderung in der Anzahl der Risiken und eine ungeheure Erhöhung der Versicherungssummen herbeiführen wird. Nähere Ausführungen hierüber dürften sich wohl erübrigen. Es muß aber darauf hingewiesen werden, daß diese Entwicklung die ungesundeste ist, welche es für den Gedanken der Versicherung überhaupt geben kann. Alle diejenigen Gesellschaften, welche sich der Transportversicherung jetzt neu zuwenden, rechnen auf Anteile am Geschäft gerade mit Rücksicht auf die außerordentlichen Wertsteigerungen – sie dürfen dabei aber nicht übersehen, daß trotz dieser Wertsteigerungen die Zahl der Risiken sich durch die Verringerung der Handelsflotte ganz außerordentlich vermindert und daß für die deutschen Gesellschaften durch die wahrscheinlich noch jahrelang bestehenden Hemmungen im Handelsverkehr mit dem feindlichen Auslande noch ein großer Teil der vorhandenen Risiken auf Jahre hinaus ausscheidet. Alte erfahrene Transportversicherer blicken der Zukunft mit den größten Sorgen entgegen – um so bewundernswerter sind die Persönlichkeiten, die, oft ohne genügenden Einblick in das Wesen und den bisherigen Verlauf der Transportversicherung, gerade jetzt an diesen Geschäftszweig herangehen. [...]“

<sup>16</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 10 f. Bereits während der ersten Hälfte des Jahres 1914 wurde das Thema der in England gedeckten deutschen See-Transportversicherungsrisiken auf Tagungen, in Artikeln der Versicherungsfachpresse und der Wirtschaftszeitungen aufgegriffen.

<sup>17</sup> Vgl. ebd., S. 19 ff.

<sup>18</sup> Die zeitgenössischen „Nationalisierungsbestrebungen“ nahmen teils groteske Formen an. Beispielsweise enthielten 1916 als Ergebnis der Arbeit von mehreren Ausschüssen zur „*Sprachreinigung im Versicherungswesen*“ der Öffentlichkeit präsentierte „Vorschläge zur Verdeutschung entbehrlicher Fremdwörter im Versicherungswesen“ Anregungen, die selbst den Langmut tendenziell wohlwollender Besprechungen in den Versicherungs-Fachzeitschriften auf die Probe stellten. So bemerkte die DEUTSCHE VERSICHERUNGS-PRESSE 44 (1916), Nr. 40 vom 11. Oktober, S. 303 ff. beispielsweise bezüglich der vorgebrachten Alternative zum Ausdruck „Automatenversicherung“: „Von diesem Worte behaupten die „Vorschläge“, es sei mit „stumme Versicherung“ glücklich verdeutsch worden. Abgesehen davon, daß das Wort „Automatenversicherung“ (analog z. B. der „Automobilversicherung“) zunächst nur „Versicherung von Automaten bedeutet und für die hier ins Auge gefasste „automatische“ Versicherung [!] kaum gebraucht wird, kann hier zur Verdeutschung der „stumme Pförtner“ doch wohl nicht herangezogen werden. Ebenso wie ein automatischer Feuermelder oder eine automatische Feuerlöscheneinrichtung wohl nie als „stumme“ (meist sogar sehr geräuschvoll), sondern stets als „selbsttätig“ bezeichnet werden, verdient auch die „automatische“ Versicherung allein die Verdeutschung „selbsttätige“ Versicherung.“ Ebd. zahlreiche weitere kommentierende Anmerkungen zur Richtigstellung der teils dilettantisch „eingedeutschten“ Versicherungs-Fachbegriffe.

<sup>19</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 9. In diesem Sinne argumentierte 1916 auch das EHRENZWEIG'SCHE Organ und nahm insbesondere die für die Rückdeckung deutscher Kaskorisiken vor Kriegsausbruch immanent wichtigen Lloyds' Underwriters ins Visier, vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 37 (1916), III. Teil, S. 174 f.: „Der Weltkrieg hat dem deutschen Handelsstande gründlich die Augen über den Wert englischer Versicherungsverträge geöffnet und die deutschen Reeder und Kaufleute auf die dringende Notwendigkeit hingewiesen, sich von dem englischen Versicherungsmarkt loszusagen. Schon das deutsche Nationalgefühl sollte jedem deutschen Kaufmann und Reeder veranlassen, in Erwägung zu ziehen, daß in Deutschland mehr als dreimal so viel die Seeversicherung betreibende Gesellschaften bestehen als in England, wozu noch 25 bis 30 ausländische Gesellschaften aus den neutralen Ländern kommen. Wohl kommt in England noch Lloyds in London hinzu, über welche Institution auf dem Festlande aber noch vielfach ganz falsche Vorstellungen bestehen. Unter Lloyds ist bekanntlich eine Gruppe von ungefähr 700 Privatversicherern zu verstehen, die keine geschlossene Gesellschaft bilden und auch nicht als Gesamtschuldner haftbar sind, sondern nur für diejenigen Beträge eintreten, die jedes einzelne Mitglied für sich zeichnet. Jedes Mitglied von Lloyds hat eine einmalige Sicherheit von 5000 Pfd. Sterl. für die von ihm übernommenen Seeversicherungen zu leisten. Die Mitglieder beschränken sich aber nicht auf die Seeversicherung, sondern übernehmen auch Versicherungen gegen alle möglichen anderen Verluste und Ereignisse, und es gibt bekanntlich kaum ein

Vor dem Hintergrund der mit Kriegsausbruch zwangsläufig erfolgenden Unterbrechung aller Verbindungen zum englischen Seeversicherungsmarkt,<sup>20</sup> der einen nicht unerheblichen Teil des deutschen Deckungsbedarfs von Seetransportrisiken absorbierte, stellte sich die berechnete Frage, wie die sich auftuenden Lücken geschlossen werden konnten.

### 8.3. Keine ausreichenden Kapazitäten zur Befriedigung der Nachfrage?

Mutmaßlich reichte die Zeichnungskraft der deutschen Transportversicherungs-Gesellschaften nicht aus, um die gesamte deutsche Nachfrage zu befriedigen. Dies galt insbesondere für die Versicherung der Kaskorisiken, denn seit dem letzten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts verzeichnete diese Sparte gewaltige Zuwächse. Der Wert der deutschen Handelsflotte hatte sich zwischen 1895 bis 1900 mehr als verdoppelt, von 1900 bis 1905 stieg er abermals um 144 Millionen Mark oder 21,5 Prozent (vgl. TAB. 31: Anstieg des Wertes der deutschen Handelsflotte (Kaskowerte) 1895-1905). Den Neubeschaffungswert der deutschen Handelsflotte im Falle eines kriegsbedingten Totalverlusts bezifferte das Reichs-Marine-Amt 1905 auf „*erheblich mehr als eine Milliarde*“.<sup>21</sup>

**TAB. 31: Anstieg des Wertes der deutschen Handelsflotte (Kaskowerte) 1895-1905**

APPRECIATION OF VALUE OF THE GERMAN MERCANTILE MARINE 1895-1905

Quelle / Source: REICHSMARINEAMT (Hrsg.): Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen im letzten Jahrzehnt: zusammengestellt im Reichs-Marine-Amt, Berlin 1905, S. 99.

Jahr	Hamburg				Bremen				Übrige Häfen				Total	
	Dampfer		Segler		Dampfer		Segler		Dampfer		Segler		Dampfer + Segler	
	Mio. Mark	Index	Mio. Mark	Index	Mio. Mark	Index	Mio. Mark	Index	Mio. Mark	Index	Mio. Mark	Index	Mio. Mark	Index
1895	125	100	25	100	90	100	27,5	100	38	100	21,5	100	327	100
1900	320	256	37,5	150	180	200	30	109	80	210	18,5	86	666	204
1905	400	320	25	100	250	278	20	73	103	271	12	56	810	248

Daneben überstieg vermutlich aber auch die Versicherung der **Warentransporte** die Zeichnungskapazitäten des deutschen Marktes. Während einerseits das Wachstum des deutschen Außenhandelsvolumens – und damit der Nachfrage nach Transportversicherungen – vor 1914 rapide voranschritt (der Gesamtwert der deutschen Ein- und Ausfuhren stieg zwischen 1900 und 1913 um mehr als das doppelte an), blieben es bis Kriegsausbruch doch in der Mehrzahl die kleineren, in ihren Kapazitäten beschränkten **Spezialversicherer**, die auf der Angebotsseite den Bedarf zu befriedigen suchten. Zwar ist der Anteil des vor 1914 am **Londoner Markt** gedeckten deutschen

Risiko, das nicht in Form einer Wette (!) Deckung bei Lloyds fände. Dadurch sind Lloydsmitglieder der Gefahr ausgesetzt, ihre Verpflichtungen einmal nicht erfüllen zu können, namentlich, da die Sicherheit von 5000 Pfd. Sterl. nur für Seeversicherungen haftet. Jahresabrechnungen werden von Lloyds nicht veröffentlicht, es gibt also keine Möglichkeit, sich über die Zahlungsfähigkeit der einzelnen Lloydsmitglieder Klarheit zu verschaffen. Auch die sonstigen Bedingungen sind in England keineswegs für den Kaufmann günstiger als in Deutschland. gewiß, die englische Polisse ist kurz, aber sie wird ergänzt und ausgelegt durch ein sehr verwickeltes und nur dem Fachmann bekanntes Gewohnheitsrecht und durch frühere Gerichtsentscheidungen, die zum Teil ein sehr ehrwürdiges Alter haben und sich von Generation zu Generation fortschleppen. Deshalb ergeben sich auch immer die allergrößten Schwierigkeiten, wenn auf dem Festlande die Gerichte eine Entscheidung auf Grund einer englischen Polisse zu treffen haben. Dazu kommen noch die bösen Erfahrungen über den Einfluß des Krieges auf die Gültigkeit der Versicherungsverträge mit englischen Gesellschaften. Alle Versicherungsverträge, die vor Ausbruch des Krieges zwischen einem britischen Staatsangehörigen und einem ausländischen Feinde abgeschlossen worden sind, verlieren nach englischem Gesetz während der Dauer des Krieges ihre Wirksamkeit und – soweit die Seeversicherung einen ausländischen Feind gegen Kriegsgefahr deckt – verliert sie bei Eintritt des Krieges überhaupt jeden Wert, sie wird ungültig. Diejenigen deutschen Kaufleute, die also vor Beginn des Krieges ihre Güter bei englischen Gesellschaften gegen Kriegsgefahr versicherten, haben auch nach Friedensschluß keine Aussicht, von ihren Versicherern Ersatz zu erhalten. Diese Umstände sollten genügen, um in jedem Deutschen den dringenden Wunsch rege zu machen, sich vom englischen Seeversicherungsmarkt unabhängig zu machen. Die deutschen Transportversicherungsgesellschaften werden ihrerseits gewiß alles aufbieten, um sich den geänderten Verhältnissen nach dem Kriege anzupassen und dafür Sorge zu tragen, daß die auf den heimischen Markt kommenden großen Risiken direkt oder auf dem Wege der Rückversicherung in Deutschland oder in neutralen Ländern untergebracht werden, selbst wenn es sich um die Riesendampfer der Hamburg-Amerika-Linie handeln wird. [...]“ Die offenbar im Rahmen einer Sitzung des Deutsch-Amerikanischen Wirtschaftsverbandes Ende 1915 als Redemitschrift entstandenen Ausführungen finden sich fast gleichlautend (mit kleinen Akzentverschiebungen) unter der Überschrift „Die deutschen Uebersee-Transportversicherer nach dem Kriege“ in der DEUTSCHEN VERSICHERUNGS-PRESSE: ZEITSCHRIFT FÜR DAS GESAMTE VERSICHERUNGSWESEN 43 (1915), Nr. 50 vom 30. Dezember, S. 366 f.

<sup>20</sup> Im Gegensatz zum kontinentalen Rechtsbrauch, nach dem im Frieden geschlossene Verträge auch im Kriegsfall nicht ihre Gültigkeit verloren, und in Deutschland nach Beendigung des Kriegszustands sogar eingeklagt werden konnten, galten nach englischem *common law* geschlossene Seeversicherungsverträge, mit denen unter Einschluss des Kriegsrisikos feindliche Gütertransporte oder Schiffe versichert wurden, nach Kriegsausbruch als vollständig aufgehoben. Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 9.

<sup>21</sup> Vgl. REICHSMARINEAMT (Hrsg.): Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen im letzten Jahrzehnt: zusammengestellt im Reichs-Marine-Amt, Berlin 1905, S. 99.

Transportversicherungsbedarfs nicht genauer zu bestimmen, doch verorteten zeitgenössische Schätzungen den Umfang der von deutschen Versicherungsinteressenten ins Ausland (hauptsächlich nach England) abgegebenen Beitragszahlungen (sowohl für direkt durch die Versicherungsnehmer oder Vermittler dort platzierte Risiken als auch für die von deutschen VU dorthin zedierten oder retrozedierten Rückversicherungen) auf ein Volumen von etwa 60 Millionen Mark – was einen beträchtlichen Betrag darstellt, wenn man das schätzungsweise Gesamt-Bruttoprämienaufkommen der deutschen Transportversicherer in einer Höhe zwischen 150 und 200 Millionen Mark gegenüberstellt.<sup>22</sup> Der Londoner Seeversicherungsmarkt, und dort insbesondere die durch Lloyd's Underwriters bereitgestellten Zeichnungskapazitäten besaßen für deutsche Reeder und Verlader große Wichtigkeit. Das Londoner Angebot galt hinsichtlich seiner Versicherungsbedingungen und Tarife als recht beweglich, d. h. dass auch sehr umfangreiche oder besonders gefährliche Risiken dort zu annehmbaren Prämiensätzen platziert werden konnten, die auf anderen Märkten nur schwerlich oder gegen hohe Aufschläge unterzubringen waren. Der für das Seeversicherungsangebot in typischer Weise ausgeprägte internationale Preiswettbewerb sorgte dafür, dass deutsche Versicherungsnehmer den englischen Markt nicht zuletzt deshalb regelmäßig frequentierten, um bei den im Heimatland platzierten Deckungen bessere Preise zu erzielen.<sup>23</sup> Hervorzuheben bleibt die Bedeutung Londons (und insbesondere von Lloyd's) als Rückversicherer für deutsche Kasko- aber auch Warentransportrisiken. Steigende Schadensätze nach Kriegsende (verursacht v. a. durch die Wiederindienststellung veralteter Seefahrzeuge und Diebstahldelikte) resultierten in einer **weitgehenden Unrentabilität des Rückversicherungsgeschäfts**, sodass sich in Deutschland (und anderswo) selbst trotz der (seit Anfang der 20er Jahre drastisch) steigenden Zahl von Gesellschaften kaum ein Unternehmen zur Übernahme von zedierten Risiken bereit fand.<sup>24</sup> Das Abgeschnittensein der Zedenten von den Londoner Deckungskapazitäten verschärfte daher die in Deutschland zeitweise bereits lange vor Kriegsausbruch beklagte „Rückversicherungsnot“<sup>25</sup> wesentlich.

<sup>22</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 9.

<sup>23</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 26 (1905), II. Teil, S. 125: „Die günstigeren Ergebnisse, welche der Betrieb der Transportversicherung im Berichtsjahre 1903 den [deutschen] Gesellschaften brachte, haben auf die früher allgemein als notwendig anerkannten Verbesserungs-Bestrebungen nicht nur hemmend eingewirkt, man ist vielmehr sogar genötigt gewesen, die seit mehreren Jahren für die Kasko-Versicherung eingeführten Prämien-Aufbesserungen wieder fallen zu lassen, sofern man nicht auf die Versicherungen der Schiffe deutscher Reedereien zu Gunsten der englischen Versicherer verzichten wollte, welche letztere ihrerseits das große Risiko der englischen Kasko-Versicherung mit großem Geschick auf die kontinentalen Rückversicherer abzuwälzen verstehen.“ – Die Inanspruchnahme ausländischer Rückversicherer durch den englischen Seeversicherungsmarkt bewegte sich allerdings wohlgerne in einem weit engeren Rahmen, als das von kontinentalen Gesellschaften nach London zedierte Geschäft.

<sup>24</sup> Daran änderte auch die Tatsache nichts, dass viele ehemals ausschließlich das Transportgeschäft betreibende VU im Rahmen des allgemeinen Konsolidierungsprozesses ab Mitte der 20er Jahre dazu übergingen, Rückversicherungsgeschäfte in allen anderen Sachversicherungszweigen als ausgleichenden Faktor zu betreiben, s. auch w. u., S. 255 ff. Vgl. dazu weiterhin eine Stellungnahme der schweizerischen Staatsaufsicht aus dem Jahre 1928, in: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1926: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 9. März 1928 (41. Jg.), Bern 1928, S. 49\* f.: „Der Geschäftsgang in der Transportversicherung unterliegt ausserordentlichen Schwankungen, die der Eigenart dieses Versicherungszweiges entspringen. Die Vielgestaltigkeit der Gefahren und die Mannigfaltigkeit der Interessen, die durch die Transportversicherung in der modernen Wirtschaft gedeckt sein wollen, sind Faktoren, die dem Wechsel der Zeiten unterworfen sind. Diese einzuschätzen und deren finanzielle Auswirkungen im Versicherungsbetrieb abzuwägen, ist in der Transportversicherung eine schwierige Aufgabe. Ihr gerecht zu werden, ist unter den obwaltenden Umständen schwieriger denn je. Durch einen masslosen Konkurrenzkampf sind die Prämien heruntergewirtschaftet worden. Andererseits ist der Umfang der Ersatzpflicht vielfach durch die Nachgiebigkeit der Versicherer durch unhaltbare Klauseln erweitert worden, die sich nicht auf eigentliche Transportgefahren beziehen. Unter solchen Umständen kann es nicht überraschen, wenn die Transportversicherung zu einem verlustbringenden Betriebszweig geworden ist. Viele Gesellschaften haben sich allerdings durch weitgehende Rückdeckung auf Kosten der Rückversicherer schadlos zu halten gewusst. Dabei haben sich Geschäftsverfahren herausgebildet, die das Vertrauensverhältnis zwischen Erst- und Rückversicherer gefährden mussten. Die Rückversicherungsgesellschaften sahen sich immer mehr gezwungen, ihre indirekten Zeichnungen auf Transportversicherungen einzuschränken. Dadurch ist die Lage in der Transportversicherung noch verschärft worden, da in diesem Versicherungszweig die Rückversicherung in ausgesprochenem Masse den Rückhalt bildet. Dieses Verhalten der Rückversicherer zwingt aber die Erstversicherer, die Geschäfte mit grösserer Sorgfalt auszulesen, was mit der Zeit eine heilsame Wirkung haben dürfte.“

<sup>25</sup> Vgl. z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 25 (1901), Nr. 27 vom 10. Juli, S. 383: „Die Rückversicherungs-Verhältnisse in der Transportversicherungs-Branche liegen schon seit Jahren insofern ungünstig, als es nur schwer möglich ist, Rückversicherung zu finden, welche nach allen Richtungen hin genügt. Wir haben hierbei weniger den Umfang der Rückdeckung im Auge, als vielmehr die Solidität und die beschränkte Anzahl der Rückversicherer. Nachdem die Leipziger Rückversicherungs-Gesellschaft in Concurs gerathen [ist], besteht eigentlich keine Rückversicherungs-Gesellschaft mehr, welche Transport-Rückversicherungen übernimmt, wenn wir von den Rückversicherungs-Gesellschaften absehen, die in der Hauptsache dazu dienen, nur speciell ihre Muttergesellschaften zu unterstützen. [...]“



#### 8.4. Deckung der Kriegsversicherung auf den der deutschen Handelsschifffahrt verbleibenden Routen: staatliche Beteiligung und Monopolisierungsgefahr

Neben der Frage, wie der **durch den Wegfall des englischen Markts entstandene Nachfrageüberhang** kompensiert werden konnte, stellte sich aber auch das Problem der Deckung des Kriegsrisikos für die verbleibenden Verkehrsrouten der deutschen Handelsschifffahrt, v. a. die kriegsfreien Verbindungen der deutschen Seehäfen nach Skandinavien, von wo u. a. die für die Rüstungsproduktion so wichtigen Erzlieferungen bezogen wurden. Damit stand den Transportversicherern (sieht man einmal von ihrem Auslandsgeschäft in den neutral gebliebenen Ländern ab) einerseits zwar lediglich ein Bruchteil des vorherigeren Betätigungsfeldes offen, andererseits vergrößerte sich jedoch das den Gesellschaften zufließende Aliment durch die zusätzliche Übernahme des Kriegsrisikos.<sup>26</sup> Dieses konnte allerdings aufgrund der hohen Summen der dabei in Frage kommenden Deckungen nicht von ihnen allein getragen werden, weshalb man sich im September 1914 zur Gründung der „*Deutschen Seeversicherungs-A.G.*“ mit Sitz in Hamburg entschloss, die unter Beteiligung von Industrieverbänden, Banken und des Reiches hauptsächlich als Rückversicherer für die den regulären (privaten) Transportversicherungsmarkt überfordernden Teil der Kriegsdeckungen fungieren sollte.<sup>27</sup> Als weitere Rückversicherungsinstitution für den deutschen Transportversicherungsmarkt kam ab 1916 die „*Deutsche Versicherungsbank GmbH*“ in Berlin hinzu, die jedoch ein vollständig in staatlicher Hand befindliches, reines Kriegswirtschaftsunternehmen ohne private Beteiligung darstellte.

Weitreichenden Eingriffen des Staates in das Geschäft standen die deutschen Transportversicherer allerdings grundsätzlich ablehnend gegenüber. Wie sich später herausstellen sollte, fürchteten die Transportversicherer den Eingriff des Staates nach Kriegsausbruch nicht ohne Grund; vorläufig blieb man jedoch trotz aller **Monopolisierungängste** auf seine Unterstützung angewiesen. Nachdem die privaten Versicherer zunächst erfolglos eine Beschränkung der Gesellschaft auf das reine Kriegsrisiko gefordert hatten, einigte man sich schließlich darauf, dass der „*Deutschen Seeversicherungs-A.G.*“ das Recht zugesprochen wurde, sich an allen Versicherungen zu beteiligen, bei denen das Kriegsrisiko als Bestandteil einer Deckung mit eingeschlossen wurde.<sup>28</sup> Im weiteren Verlauf des Krieges und besonders nach der Gründung der

<sup>26</sup> So stieg beispielsweise der Prämientarif für Warentransporte im Nord-Ostsee-Verkehr auf eine Höhe von ein bis zwei Prozent gegenüber rund ¼ Prozent in der Vorkriegszeit; vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transportversicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 6.

<sup>27</sup> Selbst die über beträchtliche Rückdeckungskapazitäten verfügenden schweizerischen Transportversicherungsgesellschaften zeigten wegen des mit zu tragenden Kriegsrisikos außerstande, alle ihnen angebotenen Risiken zu übernehmen. Zwar musste das Eidgenössische Versicherungsamt nur „[...] in äusserst wenigen Fällen [...] wegen mangelnder Eindeckungsmöglichkeit auf dem einheimischen Versicherungsmarkte Abschlüsse bei nichtkonzessionierten Unternehmungen [...]“ zulassen. Daneben schienen nach Ansicht des Amtes aber „[...] **nicht wenige** Transporte von und nach der Schweiz durch Verlegen des Abschlussortes ins Ausland versichert und so den konzessionierten Gesellschaften entzogen worden zu sein.“ [Hervorheb.: K. U.] Daneben – so die Aufsichtsbehörde weiter – „[...] dürften wohl auch Verletzungen des schweizerischen Aufsichtsgesetzes über das Versicherungswesen vorgekommen sein [...]“. Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1917: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates (32. Jg.), Bern 1919, S. 99\*.

<sup>28</sup> Wie wenig man auch seitens des Reiches anfänglich darauf erpicht war, durch eine frühzeitige Bekanntgabe der Beteiligung an der „*Deutschen Seeversicherungs-A.G.*“ (fast 74 Prozent der Kapitalausstattung des Unternehmens) etwaigen Interventionismus-Vorwürfen, Verstaatlichungsängsten oder einer missbräuchlichen Ausnutzung der garantierten Deckungen Vorschub zu leisten, dokumentiert eine als „*Vertraulich!*“ gekennzeichnete Nachricht des Innenministeriums an die Handelskammer Bremen vom 23. Oktober 1914, vgl. Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe V 9a, Bd. 3, 1895-1940, See- und Transportversicherung, Akte 1914: Der Reichskanzler (Reichsamt des Innern), Berlin, den 23. Oktober 1914, Zeichen No. 1699G, II 8828: an den Senat der freien Hansestadt Bremen in Bremen [weitergeleitet am 26.10. an die Handelskammer Bremen]: „Am 22. September 1914 ist mit dem Sitze in Hamburg und einer Zweigniederlassung in Berlin die „*Deutsche Seeversicherungsgesellschaft von 1914 Aktiengesellschaft*“ gegründet worden. Gegenstand des Unternehmens ist die Versicherung von Schiffen, Frachten und Ladungen gegen Kriegs-, See-, Fluß- oder Landgefahr; doch darf Versicherung gegen See-, Fluß- oder Landgefahr nur in Verbindung mit der Versicherung gegen Kriegsgefahr übernommen werden. Die Geschäftsräume des Vorstandes der Gesellschaft, die inzwischen ihren Geschäftsbetrieb eröffnet hat, befinden sich in Hamburg 1, Große Bäckerstraße 26, die der Zweigniederlassung in Berlin bei dem „*Deutschen Transport-Versicherungs-Verein*“ NW 40, Alsenstraße 12. [...] An dem 28 000 000 M betragenden Grundkapital der Gesellschaft ist das Reich mit 20 662 000 M beteiligt, während der Rest von zahlreichen privaten Interessenten, insbesondere Transportversicherungsgesellschaften, großgewerblichen Unternehmungen und Reedereien, aufgebracht worden ist. Es muß Wert darauf gelegt werden, daß die Beteiligung des Reichs in breiter Öffentlichkeit nicht bekannt wird. Bei dem Amtsgerichte Hamburg ist zu diesem Zwecke beantragt worden, daß die vorgeschriebene Bekanntmachung (§10 des Handelsgesetzbuchs) vorläufig hinausgeschoben wird. Voraussichtlich wird diesem Antrag entsprochen werden. In den „*grundlegenden Bestimmungen*“ [den Statuten der Gesellschaft – K. U.] werden zwar als Gebiet der in Versicherung zu nehmenden Reisen nur Nord- und Ostsee erwähnt. Gleichwohl wird beabsichtigt, in geeigneten Fällen und mit den gebotenen Vorsichtsmaßregeln, auch für transatlantische Fahrt Versicherung,

„Deutschen Versicherungsbank“ verstärkte sich allerdings der staatliche Einfluss in der Transportversicherung erheblich. Zeitweise war ernsthaft davon die Rede, den gesamten Zweig zu verstaatlichen. Im März 1917 erging auf Anregung des Reichsamts des Innern ein Ansuchen des Königlichen Kriegsministeriums an die deutschen Kriegshandels- und Rohstoffgesellschaften, ihre Transportversicherungen nur noch bei den beiden mit staatlicher Beteiligung bestehenden bzw. völlig in Staatshand befindlichen Gesellschaften abzuschließen. Man hielt den Beschwerden der Privatgesellschaften entgegen, dass die staatlichen Versicherungsunternehmen zum Ausgleich für das von ihnen im Reichsinteresse übernommene Verlustgeschäft auch die Profite abwerfenden normalen Versicherungen der Kriegshandelsgesellschaften mit übernehmen müssten. Auf Betreiben der „Deutschen Versicherungsbank“ erfolgte schließlich eine Aufteilung des Geschäfts der Kriegshandelsgesellschaften, bei der ein Drittel an die staatlichen VU und zwei Drittel an die privaten VU gingen.<sup>29</sup>

### 8.5. Versicherung der für feindliche Staaten bestimmten, aus neutralen Ländern abgehenden Transporte durch deutsche Gesellschaften

Grundsätzliche Schwierigkeiten ergaben sich bei dem nach Kriegsausbruch noch verbleibenden Auslandsgeschäft der deutschen Transportversicherer hinsichtlich der Frage, in wieweit die Versicherung aus neutralen Staaten wie Holland oder Schweden abgehender Transporte von deutschen Gesellschaften übernommen werden konnte, wenn dabei die Empfänger im Feindland saßen, oder es sich bei den verschifften Gütern offensichtlich um Kriegskonterbande handelte.

Anlässlich einer Ende Januar 1915 unter Beteiligung von Vertretern des Reichsamts des Innern, des Auswärtigen Amts, des preußischen Ministeriums für Handel und Gewerbe und des preußischen Justizministeriums, sowie dem Präsidenten des Kaiserlichen Aufsichtsamts für Privatversicherung, dem Vorstandsvorsitzenden der „Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft“ THIEME, dem Vorsitzenden der Direktionen der „Nord-Deutschen-Versicherungs-Gesellschaft“ und der „Nord-Westdeutschen Versicherungs-Gesellschaft“ DUNCKER, dem Generaldirektor der „Gladbacher Rückversicherungs-Aktien-Gesellschaft“ HAUS und dem Generalsekretär des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes BRÜDERS in der Bremer Handelskammer abgehaltenen Besprechung zu der Frage, **was in der Praxis unter einem „feindlichen Risiko“ zu verstehen sei**, und in welcher Weise geeignete Schritte zur Unterbindung der Versicherung feindlicher Risiken durch deutsche Gesellschaften im Ausland einzuleiten seien, betonten die Vertreter des Innenministeriums, dass *„[...] über die Häufigkeit der jetzt noch zu feindlichem Nutzen abgeschlossenen Versicherungsgeschäfte [...] recht verschiedene Mitteilungen gemacht worden [seien].“* Nach Auskunft der „Gladbacher Rückversicherungs-Aktien-Gesellschaft“ *„[...] seien dieser Unternehmung noch in letzter Zeit nicht unerhebliche Zeichnungen auf feindliche Schiffskörper und feindliche Waren, die nach Feindesland bestimmt gewesen seien, und unter denen sich auch relative Konterbande befunden habe, überwiesen worden. Auffallenderweise habe es sich dabei, wenn auch zu nicht erheblichem Teile, auch um Versicherung der bloßen Kriegsgefahr gehandelt.“*<sup>30</sup>

Mit Blick auf ihre im (neutralen) Ausland hinterlegten Sicherheiten äußerten die Gesellschaften erhebliche Bedenken gegenüber einem möglichen **Verbot**, in den neutral gebliebenen Ländern von dort abgehende Waren für Feindstaaten zu versichern. DUNCKER betonte, man habe von Seiten der Transportversicherer in Deutschland selbst *„[...] von Anfang an alles getan, um eine Unterstützung des Feindes zu vermeiden. In Hamburg seien alle Kriegsversicherungen gekündigt und würden feindliche Schiffe und*

---

*wenigstens in der Form der Rückversicherung, zu gewähren. Diese Möglichkeit muß jedoch im Interesse der Sache durchaus geheim gehalten werden. Ich darf daher bitten, bei einer Weitergabe dieser Mitteilung an andere Stellen stets nachdrücklich auf eine streng vertrauliche Behandlung der bei den vorerwähnten Punkten ganz insbesondere des letzteren, hinzuwirken. [...]*“ [Unterstreichungen im Original. – K. U.]

<sup>29</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 191.

<sup>30</sup> Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe V 9a, Bd. 3, 1895-1940, See- und Transportversicherung, Aktie 1914: Niederschrift über die Besprechung vom 23. Januar 1915, Akten-Zeichen II 931, S. 2.

*feindliche Waren nicht mehr in Versicherung genommen. Die Niederlassungen in Feindesland seien sofort aufgehoben worden, mit welchem Erfolg habe sich bisher nicht völlig feststellen lassen; bekannt sei nur, daß das deutsche Geschäft in England, das man mit beträchtlichen Opfern aufgebaut habe, mit einem Schlage vernichtet sei. [...]"*

DUNCKERS eigene Gesellschaft, die „Nord-Deutsche“, habe „[...] in einer Reihe neutraler Länder große Depots hinterlegt, z. B. in Norwegen und Schweden 200 000 Kr, in Amerika 2 000 000 Mark. Diese Kapitalien seien verloren, wenn die deutschen Versicherer jetzt gehindert würden, auch in neutralen Staaten Waren für das feindliche Ausland zu versichern, wo ein Vertrag bestehe. Das werde dort allgemein als Kontraktbruch angesehen werden und die feindlichen Gesellschaften würden die Möglichkeit erhalten, sich an den hinterlegten Depots zu erholen.“ Bei der Fortführung der Arbeit der deutschen Transportversicherer unter Einschluss der Deckung von für Feindstaaten bestimmte Waren dürfe das Kriegsrisiko allerdings nicht mitübernommen werden. In einigen Ländern sei es üblich, „[...] Verträge zu schließen, ohne darin zunächst die Art der Ware oder die Reise näher zu bestimmen; das sei z. B. in Brasilien der Fall, wo die Abschlüsse kurzweg auf Europa getätigt würden, also weder auf bestimmte Dampfer noch auf bestimmte Waren. Bei dieser Vertragsgestaltung sei es nur möglich, nachträglich das Kriegsrisiko auszuschließen. Dadurch, daß die deutschen Gesellschaften diesen Ausschluß vollzogen hätten, sei ihr Geschäft erheblich eingeschränkt worden; die gleiche nachteilige Wirkung hätten auch die Zahlungsverbote gezeitigt. Weiter solle man nun nicht mehr gehen, insbesondere dürfe es nicht verboten werden, neutrale Waren für die Verschiffung ins feindliche Ausland zu versichern. Es sei schwer, hier in Ansehung der Konterbande eine Unterscheidung zu machen; die Konterbandeliste andere sich fast täglich, und es sei unmöglich, die überseeischen Vertreter über diese Veränderungen rechtzeitig zu unterrichten.“ DUNCKER habe an die Vertreter der „Nord-Deutschen“ im Ausland sofort nach Kriegsausbruch gekabelt, „[...] dass jedes Kriegsrisiko auf feindliche Schiffe und Ladungen ausgeschlossen sein solle.“ Den Abschluss von Verträgen mit Neutralen halte er aber „[...] ganz allgemein ohne Rücksicht auf den Bestimmungsort der Ware für berechtigt. Würden diese Abschlüsse verboten, so werde **das deutsche Geschäft im Ausland, das für die gedeihliche Entwicklung der deutschen Transport-Versicherung auch im Inlande unentbehrlich sei**, völlig lahmgelegt, insbesonde[re] das mühsam erworbene Vertrauen erschüttert werden, und zwar lediglich zum Vorteil der Engländer, denen die deutsche Konkurrenz ein Dorn im Auge sei. **Zur Zeit bestehe die Möglichkeit, das ganze amerikanische Baumwollgeschäft an sich zu ziehen.** Wenn man aber in neutralen Ländern Boden gewinnen wolle, müsse man sich den dortigen Gebräuchen und Gesetzen anpassen. Gerade jetzt müsse die deutsche Transport-Versicherung, die durch die direkten Schäden schon schwer genug getroffen sei, stark erhalten werden, **um nach Friedensschluß die deutschen Risiken, deren Höhe sich hoffentlich noch vergrößern werde, allein tragen zu können.**“<sup>31</sup>

## 8.6. Die Gründungswelle der Jahre 1919 bis 1923

### 8.6.1. Anfang der 20er Jahre: Ungebremster Preiswettbewerb und Hochkonjunktur durch Scheinbedarf

Dem in der zweiten Hälfte der 20er Jahre einsetzenden Konsolidierungsprozess der deutschen Transportversicherungsindustrie ging eine Phase des ungebremsten Preiswettbewerbs voraus, den eine ganze Anzahl von Unternehmen nicht überstand. Bereits 1924 verschwanden die ersten Gesellschaften, da sie nicht in der Lage waren, die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung zur Deckung der auf Goldmark lautenden Eröffnungsbilanzen<sup>32</sup> erforderlichen Kapitalreserven aufzubringen.<sup>33</sup>

<sup>31</sup> Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe V 9a, Bd. 3, 1895-1940, See- und Transportversicherung, Aktie 1914: Niederschrift über die Besprechung vom 23. Januar 1915, Akten-Zeichen II 931, S. 3 f. [Hervorheb.: K. U.]

<sup>32</sup> Die Ende Dezember 1923 von der Reichsregierung auf Grundlage des Ermächtigungsgesetzes erlassene Verordnung über die Goldbilanzen („Verordnung über die Goldmarkeröffnungsbilanz vom 18. Dezember 1923“) verpflichtete buchführende Kaufleute ab dem 1. Januar 1924 (bzw. zum Zeitpunkt des Beginns des neuen Geschäftsjahrs, sofern dieser nicht auf den 1. Januar fiel) Inventar und Bilanzen in Goldmark (amtlich festgesetzter Gegenwert gegenüber dem U.S.-Dollar <sup>10</sup>/<sub>42</sub>) aufzustellen. Die

Die Hochkonjunktur der Branche in den Jahren 1919 bis 1923 war teilweise einem **Scheinbedarf** zu verdanken. Während einerseits die angestrebte Loslösung von ausländischen Anbietern, besonders aber – wie überall in Europa – die gute Konjunkturlage während des Krieges für eine gesteigerte Gründungstätigkeit der Transportversicherung gesorgt hatte, in den Nachbarländern aber zahlreiche im Zuge der Gründungsflut entstandene Gesellschaften bereits 1919/20 dem dort einsetzenden **Selbstreinigungsprozess** zum Opfer fielen, erzeugte in Deutschland die zunehmende Geldentwertung und der damit verbundene **Anstieg von Warenpreisen und Versicherungssummen** den **Anschein einer unzureichenden Aufnahmefähigkeit** des Transportversicherungsmarktes.

### 8.6.2. Ursachen der Gründungswelle

Folglich steigerte sich die Gründungsbewegung bis 1924 auf einen Höchststand von 240 im Transportversicherungsgeschäft tätigen einheimischen VU. Dabei spielten neben der inflationären Geldentwicklung aber auch andere Gründe eine Rolle. Waren die Kriegsgründungen in erster Linie als Maßnahmen „planmäßiger Vorsorge“<sup>34</sup> in der – wie sich zeigen sollte, berechtigten – Erwartung einer gesteigerten Inlandsnachfrage nach Kriegsende erfolgt, so lockten nun die im Kriegsgeschäft erwirtschafteten Gewinne, die aufgrund der Kurzfristigkeit der abgeschlossenen Verträge im Vergleich zu anderen Versicherungszweigen **größere Unempfindlichkeit gegenüber der Geldentwertung** und der Geschäftszuwachs durch das zunächst ungehinderte (1923/24 aber schließlich durch Eingreifen des Gesetzgebers beendete)<sup>35</sup> **Eindringen in Nachbarsparten** für eine wachsende angebotsseitige Überbesetzung. Paradoxerweise wurde – wie bereits erwähnt – der **Mangel an Rückversicherungsgelegenheit** durch die steigende Zahl der Gesellschaften nicht beseitigt, was eine größere Anzahl der bedeutenderen Transportversicherungsunternehmen zur Bildung von Rückversicherungs-Tochtergesellschaften veranlasste.<sup>36</sup>

---

Goldmarkeröffnungsbilanz diente weniger der Gewinnermittlung und Gewinnverteilung im Sinne einer laufenden Jahresbilanz, sondern vielmehr der Vermögensfeststellung, um auf diesem Wege eine Grundlage für die spätere Erfolgsberechnung zu schaffen.

<sup>33</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 24.

<sup>34</sup> Vgl. ebd., S. 11.

<sup>35</sup> So nahm das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung auf Betreiben der Feuerversicherungsgesellschaften Mitte der 20er Jahre eine konkrete Abgrenzung des Geschäftskreises der (aufsichtsfreien) Transportversicherer gegenüber der (aufsichtspflichtigen) Feuerversicherung vor. Mit der Problematik, die das durch die Einheitsversicherung ermöglichte Eindringen der Transportversicherer in Geschäftsbereiche der Feuerversicherung auslöste, und die schließlich in konkrete Überlegungen mündete, auch den Transportversicherungszweig in Deutschland unter Staatsaufsicht zu stellen (Bestrebungen, die kurzzeitig selbst durch den D.T.V.V. unterstützt wurden) beschäftigt sich ausführlich ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 353-376. Vgl. zur Frage der Abgrenzung der Transportversicherung bei der Deckung von vorübergehend lagernden Gütern auch REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung 26 (1927), Nr. 2 vom 15. Mai, S. 158.

<sup>36</sup> Ein weiterer Grund kann als Ursache für die Gründung von Zweigunternehmen zur Vergrößerung der Aufnahmefähigkeit genannt werden: neben der Verringerung des Rückdeckungsangebotes in der Transportversicherung entstanden auch grundsätzliche Zweifel an der Sicherheit des Rückversicherungsschutzes, da eine Reihe von Rückversicherern ihre Verpflichtungen nicht erfüllen konnten. Gegenüber Zeiten der wirtschaftlichen Prosperität schenkte man seitens der Erstversicherer dem *Delkredere* – also der dem Versicherungsnehmer gegenüber eingegangenen Zahlungsgarantie – auch für den oder die als Zessionare am jeweiligen Geschäft beteiligten Rückversicherer, größere Beachtung. Aufgrund der langatmigen Abwicklung der Schäden in der Transportversicherung, war der Erstversicherer darauf angewiesen, dass der Rückversicherer auf lange Zeit hinaus solvent blieb, sonst drohte dem Zedent nicht nur der Verlust der abgegebenen Rückversicherungsprämien, sondern er musste darüber hinaus noch die auf den Rückversicherer entfallenden Schadensteile aus eigener Tasche bezahlen. Dieses Risiko konnte zwar durch Zurückhalten der zedierten Prämie in Form eines Depots umgangen werden, doch wird sich kaum ein Zessionar gefunden haben, der auf die Zahlung des von ihm für seine Gefahrtragung beanspruchten Risikoentgeltes ohne Widerstand verzichtete. Die im Falle einer Insolvenz des Rückversicherers in anderen Versicherungszweigen in Frage kommende Möglichkeit der Portfeuilleübertragung, also des Wechsels des Risikoträgers für das noch laufende Geschäft, war in der Transportversicherung nicht gegeben. Vgl. FRÖLICH, E.: Die Transportversicherung und die Krise, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 120-150, hier: S. 123; LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 506.

## TAB. 32: Geschäftsneuaufnahmen der Transportversicherung durch deutsche Gesellschaften 1918-1923

MARINE INSURANCE BUSINESS START-UPS OF GERMAN COMPANIES 1918-23

Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 12.

Year	Neuzugänge (New entrants)			Gesamtzahl der Transportversicherung betreibenden deutschen Gesellschaften zum 1. Januar jeden Jahres TOTAL NUMBER OF COMPANIES OPERATING MARINE & TRANSPORT BUSINESS, APPOINTED DATE: JANUARY 1ST OF EACH YEAR
	gesamt TOTAL	davon: Neugründungen THEREOF: START-UPS	Transportversicherung neu aufgenommen ADDITIONAL OPENING OF MARINE BUSINESS	
1918	5	5	-	58
1919	22	18	4	63
1920	42	40	2	85
1921	18	15	3	127
1922	24	23	1	143
1923	81	79	2	164
1924	Not specified	Not specified	Not specified	240

Die nicht nur in Deutschland, sondern auch in anderen europäischen Ländern teils abstruse Ausmaße annehmende Gründungswelle rief zahlreiche skeptische Stimmen hervor.<sup>37</sup> Es bestanden berechtigte **Zweifel an der Solidität** zahlreicher – aus rein spekulativen Gründen zustande gekommener – Neugründungen, und man fürchtete, das Unternehmenszusammenbrüche dem Ruf der gesamten Branche nachhaltig Schaden zufügen konnten. Der Deutsche Transport-Versicherungs-Verband beurteilte den anhaltenden Zuwachs an Gründungen in seinem Jahresbericht 1923 wie folgt:

*„Unter den zahlreichen Neugründungen der letzten Zeit lassen sich unter dem Gesichtspunkte der **Gründungsursache drei Gruppen** unterscheiden. **Steigerung der Aufnahmefähigkeit, Ersparung an den Verwaltungskosten** sowie **Aussicht auf gewinnbringende Kapitalanlage** sind die Ursachen dieser Gründungserscheinungen. Die ständige Rückversicherungsnot, die in der Hauptsache durch die Unrentabilität des Rückversicherungsgeschäfts hervorgerufen wird, **zwingt die Versicherer angesichts der steigenden Markentwertung, ihre Aufnahmefähigkeit durch Gründung eines Zweigunternehmens zu erhöhen**. Aus fachmännischen Gesichtspunkten ist dieser Weg einer Erhöhung der Maxima und des für eigene Rechnung zu laufenden Anteils vorzuziehen, da die Geschäftsgrundlagen – Aktienkapital, Reservenbildung, Rückversicherungsmöglichkeiten – und die Geschäftsausnutzungsgelegenheiten sich der Zahl der Zweigunternehmungen entsprechend nach außen hin vervielfachen. Gleichzeitig wird durch eine solche Konzernbildung nach innen hin eine gesteigerte Aufnahmefähigkeit gewonnen, die der einzelnen Gesellschaft nicht immer möglich wäre. Durch Zusammenlegungen und Vereinfachungen der Geschäftsbetriebe – indem z. B. das Geschäft selbst, insbesondere die Rückversicherung und Schadenregulierung, nur durch eine Zentralstelle bearbeitet wird, wird erheblich an den Verwaltungskosten, die auf die Zweiggesellschaften außerdem nach der Größe ihres Geschäfts umgelegt werden können, gespart. Dasselbe gilt auch von den Provisionen und Agenturkosten. Dagegen steht zu allen obigen Ausführungen in schroffstem Gegensatz die Tatsache, daß zahlreiche Transportversicherungsneugründungen lediglich zu dem Zwecke ins Leben gesetzt werden, um die „Geschäftskonjunktur auszunutzen“, wie es in den Gründungsprospekten heißt, obwohl eine Notlage des Gewerbes, nicht aber eine gute Geschäftskonjunktur vorhanden ist. Da gibt es Aktiengesellschaften mit einem Grundkapital von einigen hunderttausend Mark oder ein bis drei Millionen Papiermark mit 25%iger Einzahlung, die Versicherungen abschließen, deren Risiko das Garantiekapital um ein vielfaches übersteigt, denn von Reservenbildung kann doch im Anfang des Geschäftsbetriebes noch nicht im entferntesten die Rede sein. Wenn man bedenkt, dass seit Kriegsende bis jetzt ungefähr über 200 Neugründungen in Deutschland erfolgt sind, und die Gründungsperiode noch gar nicht abgeschlossen erscheint, so muß man sich zum mindesten die Frage vorlegen, ob die zur Leitung und Aufrechterhaltung des Betriebes notwendigen Fachleute*

<sup>37</sup> Besonders das in Deutschland zahlenmäßig schnelle Anwachsen der Gesellschaften während der Hochkonjunkturphase der Transportversicherung unmittelbar nach Kriegsende gab sowohl im Inland als auch im Ausland Anlass, auf die absehbaren negativen Folgen der zunehmenden Wettbewerbsverschärfung aufgrund einer angebotsseitigen Überbesetzung zu warnen. So forderte der D.T.V.V. bereits 1920 mit vorausschauendem Blick auf die kommende wirtschaftliche Depression ein engeres Zusammengehen der deutschen Transportversicherer, vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 65. Das Eidgenössische Versicherungsamt bemerkte einige Zeit später mit Blick auf das nördlich Nachbarland, dass „angesichts solcher Verhältnisse [...] die vielen Gesellschaftsneugründungen im Auslande, wo die Transportversicherungsgesellschaften die gleiche Freiheit wie die Handelsgesellschaften im allgemeinen genießen, als bedenklich erscheinen [müssen]. Der im Entstehen begriffene Konkurrenzkampf kann, wenn er die wirklichen Verhältnisse nicht berücksichtigt und zu ungesunden Prämienunterbietungen führt, unberechenbare Folgen in erster Linie für das Transportversicherungswesen, dann aber auch für die andern Versicherungszweige haben.“ Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1920: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 29. August 1923 (35. Jg.), Bern 1923, S. 60\* f.

überhaupt vorhanden sind. Daß die Folgen einer solchen höchst ungesunden Entwicklung nicht ausbleiben können, liegt klar auf der Hand. Wenn man weiter sieht, wie bei einigen Neugründungen mit den Bestimmungen des Aktienrechts, die einer Sicherung des Publikums dienen sollen, verfahren wird, so darf man sich nicht wundern, wenn durch solche Vorgänge am deutschen Versicherungsmarkt die Abneigung des Publikums gegen den wirtschaftlich berechtigten Versicherungsgedanken hervorgerufen und gestärkt wird. [...]"<sup>38</sup>

Die aus der „**Expansion im Inneren**“ (das Auslandsgeschäft blieb während der ersten Hälfte der 20er Jahre der - nach LANGHOFF (1931) - „teilweise berechtigten, zum größten Teile aber ohne eine effektive Nachfrage hervorgerufenen Vermehrung der Angebotsseite auf dem deutschen Transport-Versicherungsmarkt [...] noch völlig verschlossen“<sup>39</sup>) erwachsende, „ungesunde“ Konsequenz für die Transportversicherung, nämlich der **verzweifelte Kampf um Marktanteile** mittels drastisch forcierter Prämienunterbietungen<sup>40</sup>, brach sich im Laufe des Jahres 1923 ungehindert Bahn.<sup>41</sup>

### 8.6.3. Wettbewerbsvorteile der Mehrbranchen-Gesellschaften

Dabei verfügten die großen Mehrbranchen-Gesellschaften gegenüber den spezialisierten, weniger kapitalstarken Transportversicherern nicht nur aufgrund ihres oft ungleich stärkeren finanziellen Rückhalts, sondern auch aufgrund ihrer breiteren Geschäftsbasis über entscheidende Wettbewerbsvorteile. Die am Erwerb von Seeversicherungsschutz hauptsächlich interessierten Reedereien und Kaufleute traten gewöhnlich auch in anderen Versicherungszweigen als Nachfrager auf, z. B. zur Deckung von Haftpflicht- und

<sup>38</sup> DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 9 f. Die vom D.T.V.V. angesichts der Masse von Neugründungen ausgesprochenen Zweifel an der Verfügbarkeit einer dementsprechenden Anzahl hinreichend qualifizierter Fachkräfte waren keinesfalls aus der Luft gegriffen. Vor Kriegsausbruch hatten zahlreiche Agenturen dem immer weniger einträglichen Transportversicherungs-Geschäft nach und nach den Rücken gekehrt. Der Niedergang der Branche zeichnete sich in dieser Hinsicht bereits vor Kriegsausbruch ab, offenbar bestand ein spürbarer Mangel an qualifizierten Vermittlern, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 13 vom 27. März, S. 161: „Die Transportversicherungs-Gesellschaften empfinden es schon seit längerer Zeit als einen fühlbaren Übelstand, dass die Ausdehnung des Geschäfts dadurch nicht unwesentlich behindert wird, dass es nur eine verhältnismässig kleine Anzahl solcher Vertreter gibt, die der Transportversicherungsbranche dasjenige lebhaftes Interesse und genügende Verständnis entgegenbringen, die zum Aufbau eines rationellen Geschäftes durchaus notwendig sind. Sicherlich fehlt es nicht Vertretern, die, namentlich wenn ihnen bestehendes Geschäft überwiesen werden kann, sich zur Übernahme einer Vertretung bereit finden und weitgehende Versprechungen hinsichtlich einer intensiven Akquisitionstätigkeit und sorgfältigen Wahrnehmung der Interessen der Gesellschaft geben. Es soll auch gar nicht bezweifelt werden, dass ein grosser Teil der Agenten den ernstlichen Willen besitzt, sich dem Transportversicherungsgeschäft mit regem Eifer zu widmen und ihren Gesellschaften neue Kunden zuzuführen, aber nur zu bald, sei es nun infolge irgend eines Misserfolges, sei es durch die nicht den gehegten Erwartungen entsprechende Provisionseinnahme veranlasst, erlahmt das Interesse des neuen Vertreters und nach verhältnismässig kurzer Zeit wirft er entweder die Flinte gänzlich ins Korn oder wendet dieser Branche nur noch geringe Aufmerksamkeit zu, so dass an Stelle eines Zuwachses ein Abgang an Kundschaft eintritt. Eine ähnliche Erscheinung ist aber auch bei schon längere Zeit bestehenden Transportversicherungsagenturen zu beobachten; die Vertreter begnügen sich meistens damit, sich das übernommene Geschäft möglichst zu erhalten, ohne sich um die Erwerbung neuer Kunden ernstlich zu bemühen, und es genügt auch bei ihnen nicht selten der geringste Anlass, um diesen Teil ihres Geschäfts völlig aufzugeben. [...] Untersuchen wir nun, auf welche Umstände es zurückzuführen ist, dass [...] man doch so geringe Vorliebe für die Übernahme einer Vertretung in dieser Branche findet, namentlich wenn es sich um mittlere und kleiner Städte des Binnenlandes handelt, so dürften in der Hauptsache die Gründe hierfür in der schwierigen Materie selbst zu suchen sein. Nicht nur das zeitraubende und nicht leichte Studium der verschiedenen Versicherungsbedingungen und der für jeden Artikel und jede Reise anders lautenden Tarife bedingt ein lebhaftes Interesse des Vertreters für diese Branche, sondern auch der Umstand, dass es eine grosse Anzahl von Risiken gibt, die überhaupt noch nicht tarifiert werden konnten, vor deren Übernahme aber die betr. Gesellschaft sich genau durch den Vermittler über die Tragweite der von ihr zu übernehmenden Verpflichtungen unterrichten lassen muss, beweist, dass an einen Agenten dieser Branche Anforderungen gestellt werden müssen, die ein nicht zu geringes Verständnis des letzteren für das Wesen der Transportversicherung voraussetzen. [...]“

<sup>39</sup> LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 15.

<sup>40</sup> Vgl. dazu Ausführungen des Deutschen Transport-Versicherungs-Verbandes, der anlässlich einer Ausschusssitzung am 3. Februar 1923 in Goslar aufgrund der anhaltenden Verstöße von Verbandsmitgliedern gegen die angestrebte Tarifiedisziplin durchgreifende Reformmassnahmen (Erschwerung der Aufnahmebedingungen; Verlust aller Mitgliedsprivilegien bei Verstößen gegen als obligatorisch aufgestellte Tarife) anstrebte in: DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 1: „Die Aufgaben des Verbandes, die er sich bei seiner Errichtung gestellt hat, bestehen nach der Verbandssatzung in erster Linie in Massregeln zur Aufbesserung des Geschäftes. Dies geschieht durch die Aufstellung obligatorischer Tarife und Beschlüsse, deren geschäftsaufbessernde Wirkung die Generalversammlung durch ihre Sanktion ausdrücklich anerkannt hat. Die Erfahrung des letzten Jahres hat aber zur Genüge erkennen lassen, daß diese Tarife und Beschlüsse zum größten Teil nur auf dem Papier stehen; man kennt sie zwar, aber beachtet sie nicht, obwohl man ihren Inhalt als „geschäftsaufbessernd“ gebilligt hat. Es liegt klar auf der Hand, daß sich jeder unparteiische Beobachter da die Frage vorlegen wird: Warum werden Massregeln beschlossen, die man gar nicht halten will oder kann? Eine Erzwingbarkeit der Beschlüsse ist nicht gegeben, da der gesetzliche mit Zwangsrechten ausgestattete Charakter fehlt. Ein indirekter Zwang zur Erfüllung der Beschlüsse besteht nur entfernt in der Anwendung der Strafbestimmungen, von denen man sich bei ihrer Errichtung einen erheblichen Einfluß auf die Verbandsmitglieder versprochen hat. Daß diese Wirkung nicht eingetreten ist, zeigt aber die Zunahme der Straffälle in den letzten Monaten. [...]“

<sup>41</sup> Der D.T.V.V. beklagte in seinem vierten Jahresbericht für 1923/1924 schließlich Preisnachlässe von 60 bis 80 Prozent; vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S.24.

Feuerrisiken. Somit bestand für die Mehrbranchen-Gesellschaften die Möglichkeit, durch Abgabe eines preisgünstigen Seeversicherungsangebots mit einem Kunden auch in anderen Sparten ins Geschäft zu kommen. Es ist zu vermuten, dass dabei Mehrbranchen-Anbieter womöglich zu **unterpreisigen Offerten** bereit waren, sofern sie erwarten konnten, dass man mit der so erschlossene Kundschaft gleichzeitig in einem weiteren Versicherungszweig ins Geschäft kam, um so die Verluste im Seeversicherungsgeschäft auszugleichen.<sup>42</sup> Hieraus ergaben sich handfeste Wettbewerbsvorteile gegenüber den spezialisierten Transportversicherern, die nicht über die Möglichkeit zum Abschluss von Kompensationsgeschäften verfügten und dementsprechend höhere Prämiensätze berechneten.<sup>43</sup>

#### 8.6.4. Eindringen in benachbarte Versicherungssparten

Neben der kurzzeitig verbesserten Ertragslage und der Freistellung von aufsichtsrechtlichen Bestimmungen bestand eine der Ursachen, die in Deutschland die Neugründung zahlreicher neuer Transportversicherungsgesellschaften begünstigte darin, dass die Branche nach Kriegsende mehr und mehr dazu überging auch auf verwandte Risiken aus benachbarten Sparten zu zeichnen. Insbesondere fassten die Transportversicherungsgesellschaften in der **Feuerversicherung** und der sogenannten **Einheitsversicherung** Fuß. Deutschen Feuerversicherern gelang es Anfang der 20er Jahre nur unzureichend, aufgrund teils starrer Geschäftsordnungen ihre Maxima (die Höchst(eigen-)beteiligungen der Gesellschaften an einzelnen Risiken) den durch die Inflation geschaffenen veränderten Verhältnissen anzupassen. Dadurch entstandene Schwierigkeiten bei der Unterbringung v. a. industrieller Feuerrisiken wurden von den Transportversicherungsgesellschaften genutzt, den eigenen Geschäftskreis zu erweitern.<sup>44</sup>

Die sogenannte Einheitsversicherung (im Prinzip eine Übertragung der *All-risks*-Haftung auf ruhende Güter) erlaubte den Transportversicherern den Ausgriff auf verschiedene andere Sparten; so schlossen Policen der Einheitsversicherung (auch bekannt unter den Namen „Universal-“, „Umlauf-“ oder „Pauschalversicherung“ sowie diversen anderen Bezeichnungen) Risiken wie (Einbruch-) Diebstahl, Raub, Plünderung, Aufruhr, Streik, Sabotage oder die Versicherung des erwarteten Gewinnes ein.<sup>45</sup>

### 8.7. Auswirkungen der inflationären Geldentwertung auf den internationalen Geschäftsbetrieb der Transportversicherungsgesellschaften

#### 8.7.1. Probleme des internationalen Devisentransfers

Das Interesse der deutschen Versicherungswirtschaft, nach Kriegsende so schnell wie möglich an die seit 1914 mehr und mehr abgerissenen **Auslandskontakte** anzuknüpfen, ist nicht zuletzt vor dem Hintergrund des zunehmend spürbareren Verfalls der deutschen Währung erklärbar.

---

<sup>42</sup> Für die eine oder andere Mehrbranchen-Gesellschaft mag der Verkauf von Transportversicherungen tatsächlich nicht mehr als ein Vermittlungsgeschäft gewesen zu sein, um auch an anderen Versicherungsdienstleistungen interessierte Kunden zu gewinnen oder bestehende Verbindungen durch unterpreisige Angebote zu halten. Das eigentliche Risiko wurde durch den Rückversicherer getragen. Vgl. dazu z. B. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 37 (1913), Nr. 30 vom 30. Juli, S. 448: „Manche Gesellschaften geben fast die gesamten Prämieinnahmen wieder in Rückdeckung, weil ihnen das Risiko zu gefährlich erscheint, sie aber andererseits neben ihren ertragsreicheren Branchen auch die Transportversicherung betreiben. Hierdurch erklären sich die zum Teil enorm hohen Rückversicherungsprämien. So treiben einige Gesellschaften nur Provisionsgeschäfte. Für Gesellschaften, die ausschließlich Transportversicherung betreiben, ist ja ein derartiges Vorgehen ausgeschlossen. [...]“

<sup>43</sup> Tatsächlich kann den großen Mehrbranchen-Versicherern eine nicht geringe Mitschuld daran gegeben werden, dass es nicht gelang, Prämien und Bedingungen der Transportversicherung im deutschen wie im übergreifenden europäischen Kontext nach Kriegsende auf einem wirtschaftlich tragbaren Niveau zu stabilisieren. Die den Transportzweig nur als Nebengeschäft betreibenden Komposit-Versicherungsunternehmen nahmen in Hinblick auf für sie wichtigere Sparten, aus denen größere Gewinne resultierten, billigend in Kauf, dass eine Weiterführung der Sparte (oder gar ihre Neuaufnahme durch Erwerb eines kleineren Spezialversicherers) zur Verbreiterung der Angebotspalette aus Wettbewerbsgründen Verluste einbrachte. Besonders deutlich trat diese Entwicklung im Rahmen einer Marktkonsolidierung bei den englischen Sachversicherern in Erscheinung; vgl. auch STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 21.

<sup>44</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 14.

<sup>45</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 354.

Während einerseits die **aus der internationalen Verschuldung herrührenden Zahlungsverpflichtungen** nur durch gesteigerte Exportquoten bewältigt werden konnten, standen andererseits **protektionistische Einfuhrbeschränkungen** einer Steigerung des Welthandelsvolumens entgegen. Die zur Tilgung erforderlichen Guthaben schwanden mit der Möglichkeit, Warenlieferungen in größerem Umfang im Ausland abzusetzen. Den drastischen **Maßnahmen staatlicher Interventionspolitik** - Beschränkung der Verfügbarkeit der zum Import von Waren erforderlichen Devisen, prohibitive Zölle<sup>46</sup>, Kontingentierungen oder generelle Einfuhrverbote - folgte ein drastischer Rückgang des internationalen Handelsaufkommens; das vielfach schwerwiegende Ungleichgewicht ihrer Zahlungsbilanzen zwang einige Staaten zum **Rückzug vom Goldstandard**.

Bereits während des Krieges bekamen deutsche Seeverversicherer die Bedeutung von Deviseneinnahmen nachhaltig vor Augen geführt. Deutsche Schiffe, die in fremden Häfen zur Reparatur einliefen, belasteten die Gesellschaften mit zusätzlichen Kosten, die außerhalb des gedeckten Versicherungsrisikos entstanden, und darauf zurückzuführen waren, dass für die Versicherung der betreffenden Schiffe Prämien in Mark gezahlt wurden, der Markkurs jedoch gegenüber der Währung des angelaufenen Fremdländes in der Zwischenzeit merklich nachgegeben hatte (Kosten der Wechselkursdifferenz). Allein Prämieinnahmen in den entsprechenden fremden Währungen, d. h. aus dem Auslandsgeschäft, konnten einen Ausgleich für die entstandenen inflationsbedingten Mehraufwendungen schaffen.<sup>47</sup>

### **8.7.2. Auslandsgeschäft von Gesellschaften aus Ländern mit kaufstabiler Währung in Ländern mit rascher Geldentwertung**

Da in Ländern mit rasch fortschreitender Geldentwertung aufgrund der damit verbundenen **Geldknappheit** (dem Steigen des Zinssatzes für kurzfristige Anlagen) bei einem Großteil der versicherungsnehmenden Interessenten **eine rechtzeitige und hinreichende Eindeckung mit Versicherungsschutz verhindert** wurde, hielten die Prämieinnahmen nicht mit der Preissteigerung Schritt. Ausgedrückt in der betreffenden Landeswährung erreichten die Prämienziffern gleichwohl phantastische Werte, gleichzeitig stiegen aber auch die Ausgaben für Versicherungsleistungen und Verwaltungskosten. Bei einem Geschäftsbetrieb in Ländern, wo der Währungszerfall so rasch fortschritt, wie in Deutschland, erwies sich die Kaufkraft der Gesamtsumme vereinnahmter Prämien als kaum ausreichend, um die Kosten zu decken, die durch laufende Geschäfte (oder Neuakquisitionen) verursacht wurden.

Der Wettlauf zwischen der Steigerung der vereinnahmten Beitragszahlungen und des zur Deckung aller anfallenden Schäden und Kosten nötigen Geldbedarfs entwickelte sich jedoch mittelfristig mehr oder weniger zwangsläufig zum Nachteil der Gesellschaften, da ein ausreichender Anstieg der Prämieinnahmen nur durch eine stark intensivierte Akquisitionstätigkeit gewährleistet werden konnte, die höhere Unkosten verursachte und der gleichzeitig eine tendenzielle Kaufzurückhaltung der Versicherungsnehmer gegenüberstand.<sup>48</sup> Probleme konnten den aus Ländern mit kaufkräftiger Währung

<sup>46</sup> Drastische Zollerhöhungen, wie z. B. der am 17. Juni 1930 in den U.S.A. verabschiedete "*Smoot-Hawley Tariff Act*" (Ch. 497, 46 Stat. 590, June 17, 1930, verstreut kodifiziert in Teilen von: U.S. Code, Title 19), der die Einfuhrzölle für mehr als 20.000 Produkte teils auf Rekordniveau schnellen ließ (für einige Produkte bis zum vierfachen des vormaligen Zolltarifs oder 60 Prozent des Warenwertes) zogen Anfang der 30er Jahre nicht nur eine ganze Anzahl ähnlicher Schutzzollbestimmungen in den Ländern der Handelspartner nach sich, sondern sorgten aufgrund des **anhaltenden Wegfalls der U.S.-amerikanischen Nachfrage** für sinkende Preise auf dem internationalen Markt. Ein neuerer Versuch, den effektiven Beitrag von Schutzzöllen und anderen Einfuhrbeschränkungen auf den Niedergang des weltweiten Handelsaufkommen möglichst exakt zu bestimmen findet sich bei: MADSEN, JAKOB BRÖCHNER: Trade barriers and the collapse of world trade during the Great Depression, in: Southern Economic Journal 67 (2001), No. 4, S. 848-868.

<sup>47</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 44. Eine Verordnung vom 8. Februar 1917 behinderte allerdings gegen Kriegsende den Transfer von Devisenerlösen, und damit das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherer erheblich, indem der Zahlungsverkehr in fremden Währungen in die Vermittlung staatlicher Devisenstellen gegeben wurde. Die Versendung deutscher Zahlungsmittel ins Ausland wurde damit genehmigungspflichtig. Ein solches Hindernis konnte jedoch bei den Versicherungsnehmern im Ausland schnell den Eindruck erwecken, dass es bei Eintritt eines Schadenfalls zu Schwierigkeiten bei der Erstattung der fälligen Beträge kommen konnte; vgl. ebd.

<sup>48</sup> Nach ihrer Konvertierung übten anfallende Verluste und gegenüberstehende Gewinne indes – je nach Landeswährung oder Kalkulationsbasis der betroffenen ausländischen Versicherer – u. U. keinen nennenswerten Einfluss auf das Gesamtgeschäftsergebnis aus, so z. B. bei den im Ausland operierenden schweizerischen Unfall- und Schadenversicherern, vgl.



stammenden Gesellschaften allerdings hinsichtlich der von den einzelnen Geschäfts- und Währungsgebieten jeweils anteilig mitzutragenden allgemeinen Verwaltungskosten bei einer zentralisierten Unternehmens- und Geschäftsverwaltung im Heimatland entstehen. Die Versicherungsbestände in Ländern mit rascher Geldentwertung waren in aller Regel nicht in der Lage, die auf sie entfallenden Verwaltungskostenanteile zu erbringen, weshalb die im Heimatland anfallenden Aufwendungen über die zusätzliche Belastung anderer Bestände mitgetragen werden mussten. War eine überproportionale Tragfähigkeit der Bestände in Ländern mit kaufkräftiger Währung nur unzureichend gegeben, konnte die Gesellschaft in ernsthafte Schwierigkeiten geraten.<sup>49</sup>

### 8.7.3. Auslandsgeschäft von Gesellschaften aus Ländern mit rascher Geldentwertung in Ländern mit kaufstabiler Währung

Ein demgegenüber umgekehrtes Verhältnis zeigte sich bei den aus ausgesprochenen Inflationsstaaten stammenden Gesellschaften, die in währungsstarken Ländern arbeiteten, so z. B. bei den in der Schweiz tätigen deutschen VU. Trotz der bei fortschreitender Geldentwertung ziffernmäßig sich steigenden Kosten, belasteten diese, in Schweizerfranken umgerechnet, das Schweizergeschäft der deutschen Versicherer nicht wesentlich, was ihnen in dieser Hinsicht einen Vorsprung vor den einheimischen Gesellschaften (oder in der Schweiz arbeitenden ausländischen Konkurrenten aus anderen währungsstarken Ländern) verschuf. Dieser Wettbewerbsvorteil konnte allerdings in keiner Weise die bedeutenden Nachteile ausgleichen, die deutschen Unfall- und Schadenversicherungsunternehmen aufgrund des Wertverlusts der heimatlichen Währung bei der Geschäftsakquisition in der Schweiz entstanden. Da der Zerfall der Währung auch ihr Gesellschaftskapital in Mitleidenschaft zog, erwies sich die Erneuerung oder Neuerwerbung von Vertragsabschlüssen als ausgesprochen schwierig. Das versicherungsnehmende Publikum wählte vorzugsweise solche Versicherer aus, deren Garantiemittel einen wirksamen Versicherungsschutz verbürgten.<sup>50</sup>

Die inflationsbedingte Geldentwertung stellte in schwerwiegender Weise den Zweck der Transportversicherung – die Wiederbeschaffung von Sachwerten im Schadensfall – in Frage. Das **Valutarisiko** eines bei unstabiler, „aufweichender“ Währung entstehenden Missverhältnisses, bei dem steigende Aufwendungen für Unkosten und Ersatzleistungen einer fortlaufenden Entwertung der Prämieinnahmen gegenüberstanden, konnte auf Dauer auch von den finanzkräftigsten Unternehmen nicht getragen werden. Folgerichtig gingen die Transportversicherungsgesellschaften in Ländern mit rascher Geldentwertung zur **weitmöglichsten Versicherung in wertbeständigen Währungen** über, was besonders im Bereich der Versicherung von Schiffskörpern und anderer Reedereiinteressen sowie dem Güterverkehr des Außenhandels aufgrund internationaler Beteiligungen (Konsortialversicherungen) oder im Ausland ansässiger Rückversicherer zwingend erschien.<sup>51</sup>

Das nicht nur von den deutschen Transportversicherungsgesellschaften während der Hochinflationszeit zur Umgehung einer vollständigen Entwertung ihrer Portefeuilles zum Prinzip erhobene **Ausweichen auf Fremdwährungsversicherungen** musste im Falle einer Destabilisierung des – das internationale Geschäft dominierenden – Pfund Sterlings allerdings schwerwiegende Folgen nach sich ziehen. Ganz besondere Schwierigkeiten

---

SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1922: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 13. März 1925 (37. Jg.), Bern 1925, S. 26\*. Um dem Währungsproblem zu begegnen verlagerten auch die deutschen Transportversicherer ihre Kalkulationsbasis frühzeitig auf wertbeständigere Währungen; das reine Markgeschäft bildete 1923 nur noch einen Bruchteil der von den D.T.V.V.-Mitgliedsgesellschaften abgeschlossenen Gesamtgeschäfts und trat nur noch in Erscheinung, wo das Valutarisiko – z. B. bei der Versicherung sehr kurzer Transporte – keine bedeutende Rolle spielte, oder wenn die Versicherung in wertbeständiger Währung infolge der in Deutschland erlassenen Devisenverordnungen nicht zulässig war. Vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 11.

<sup>49</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1922: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 13. März 1925 (37. Jg.), Bern 1925, S. 26\*.

<sup>50</sup> Das dadurch erschwerte Zusammenhalten der schweizerischen Versicherungsbestände begünstigte auch im Bereich der Unfall- und Schadenversicherung Portefeuille-Übertragungen; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1922: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 13. März 1925 (37. Jg.), Bern 1925, S. 26\*.

<sup>51</sup> Vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 11.

bereitete dem Seegeschäft der Transportversicherer daher 1931 das **Abgehen Englands vom Goldstandard**, da insbesondere international versicherte Kaskodeckungen und die in diesem Zweig fast grundsätzlich grenzüberschreitend gehandelten Rückversicherungen vorzugsweise auf Pfund Sterling lauteten. Lautete der zwischen Versicherungsnehmer und Zedent abgeschlossene (Erst-) Vertrag über das Ursprungsrisiko auf eine andere Währung als der zwischen Zedent und Zessionar geschlossene Rückversicherungsvertrag, **bedeutete ein Wertverlust der Rückversicherungs-Währung Deckungseinbussen oder im Schadenfall einen Verlust für den Zedenten**. Der Rückgang des britischen Pfundes ließ die Interessen der kontinentalen Reeder und (Erst-) Versicherer, die ihre Risiken vorzugsweise am englischen Markt in Deckung gaben, plötzlich unterversichert erscheinen, und zwang sie zu Umdeckungen in die jeweilige Landeswährung oder zur Erhöhung der Versicherungssummen in Pfund Sterling.<sup>52</sup>

### 8.8. Umsatzeinbussen durch CFR-Kauf ausländischer Importeure

Bedeutende Probleme ergaben sich für die deutschen Transportversicherer im Wettbewerb um die **Warentransportversicherung des Außenhandels**. Zum einen bevorzugten die amerikanischen und englischen Importeure deutscher Handelsgüter bereits vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs in weit höherem Maße den Kauf „cost-and-freight“ (CFR<sup>53</sup>) als die deutschen Importeure taten<sup>54</sup> – Transportversicherer im Ausland profitierten also verhältnismäßig weitaus mehr an deutschen Ausfuhren als deutsche Transportversicherer an den nach Deutschland verbrachten Einfuhren. Dieses Ungleichgewicht vergrößerte sich nach Kriegsende noch erheblich, da ausländische Importeure bezüglich der Versicherung der ausgehenden Waren deutschen Transportversicherern mit verstärktem Misstrauen begegneten und entsprechende Policen der deutschen Handelspartner vielfach zurückwiesen.<sup>55</sup>

### 8.9. Problematische Praxis bei der Übernahme zedierter Transport-Rückversicherungen und fehlende Rückdeckungsmöglichkeiten

Schwerwiegende Probleme entstanden auch dadurch, dass viele Gesellschaften bei der Zeichnung nebenbei **übernommener Transport-Rückversicherungen** wenig vorausschauend handelten: das Geschäft wurde in der Regel **summarisch**, im Zweifel allenfalls *teilweise* nach übernommenen Einzelrisiken bearbeitet. Erst die Schadenabwicklung zeigte das wahre Ausmaß der kumulierenden Risiken. Die Entwicklung des Schadenverlaufs der übernommenen Transport-Rückdeckungen erwies sich üblicherweise als wesentlich ungünstiger als die des beim Erstversicherer verbleibenden Maximums, da normalerweise in erster Linie besonders risikoreiche „Schaden-Spitzen“ zediert oder retrozediert wurden. Zusätzlich zedierten die Erstversicherer regelmäßig stark beschnittene Originalprämien (nach Abzug sämtlicher Erwerbskosten, teilweise auch um Verwaltungskosten und Superkommissionen verringert), die es unmöglich machten, die effektive Belastung anhand des erhaltenen Zessionsbetrags zu erkennen: schließlich standen häufig die tatsächlich anfallenden Schäden bei der Abwicklung einer völlig ungenügenden Prämie gegenüber.<sup>56</sup>

Als verhängnisvoll erwies sich, dass nach Kriegsende in zunehmender Zahl **englische Transport-Rückdeckungen** relativ unbedarft von **kontinentalen Rückversicherern**

<sup>52</sup> Vgl. LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 507.

<sup>53</sup> Gemäß der INCOTERMS-Lieferklausel „CFR“ („Cost and Freight“) trägt der Verkäufer – genauso wie bei der Versendung „CIF“ – alle Kosten und Risiken des Warentransports bis zum Überschreiten der Reling des Schiffes und ist verpflichtet, einen Frachtvertrag abzuschließen sowie ein reines, begebbares (handelsfähiges) Bordkonnossement mit dem Frachtvermerk „Bezahlt“ zu beschaffen. Im Gegensatz zur Klausel „CIF“ besteht für ihn beim Versand „Cost and Freight“ aber keine Verpflichtung zum Abschluss einer Transportversicherung.

<sup>54</sup> Vgl. Deutsche Versicherungs-Presse: Zeitschrift für das gesamte Versicherungswesen 43 (1915), Nr. 50 vom 30. Dezember, S. 367.

<sup>55</sup> Die *London Corn Trade Association* machte bereits vor dem Krieg beim Abschluss von CIF-Kaufverträgen die Beibringung einer englischen Police zur Bedingung; vgl. Deutsche Versicherungs-Presse: Zeitschrift für das gesamte Versicherungswesen 43 (1915), Nr. 50 vom 30. Dezember, S. 366; LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 21.

<sup>56</sup> Vgl. LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 501 f.

übernommen wurden. Das auf dem englischen Seeversicherungsmarkt übliche Verfahren des „*three-year-accounting*“ machte es den teils unerfahrenen Zessionaren (zahlreiche Direktversicherer waren aus den w. o. genannten Gründen während der 20er Jahre in den aktiven Rückversicherungsbetrieb eingestiegen oder arbeiteten über neugegründete Tochtergesellschaften im indirekten Geschäft) nahezu unmöglich, richtige Reserven zu ermitteln.<sup>57</sup> Die durch die englischen Rückversicherungsverträge schließlich anfallenden, vorher nicht abzusehenden Verpflichtungen<sup>58</sup> führten in den Jahren 1927 bis 1930 zum Zusammenbruch einer ganzen Reihe von Erstversicherern und mehreren professionellen Rückversicherungsgesellschaften.<sup>59</sup> Die Reaktionen des Marktes verschlimmerten den bestehenden **Mangel an Rückdeckungskapazitäten** in ganz Europa; die Rückversicherungsbranche befand sich offenkundig in einer schweren Krise. „The Review“ warf gegen Ende 1930 einen zu Recht skeptischen Blick auf das Szenario:

*„For years companies concerned solely with re-insurance have been reducing their commitments on marine re-insurance treaties and thereby undoubtedly have curtailed their loss. The business has come to the stage where the label “Impossible” seems only too justly deserved. The collapses of 1930 have scared re-insurers to so great an extent that we have been told that something like 60 per cent. of the treaty business of British marine companies is as yet unplaced for 1930. We give the statement with all possible reserve, but there is a usefulness in chronicling it, for it may be put alongside the announcement – so remarkable in its significance – by a German company, to allay rumours, that it had “no British re-insurance treaties on its books.”<sup>60</sup>*

Für den deutschen Transportversicherungsmarkt sind Zahlen zur Entwicklung des vor und nach dem Krieg abgegebenen Rückversicherungsvolumens der Transportversicherung rekonstruiert worden. Während der Anteil der in Rückdeckung abgegebenen Prämien an der Gesamtsumme der erwirtschafteten Beitragseinnahmen der Erstversicherer vor Kriegsausbruch noch bei durchschnittlich 50 Prozent lag, und sich während des Krieges aufgrund der entfallenen Möglichkeit des Ausgleichs durch die Übernahme von Risiken aus dem Ausland auf etwa 55-60 Prozent erhöhte, sank die Rückdeckungsquote während der 20er Jahre mehr oder weniger kontinuierlich ab – allerdings nicht aufgrund erneut erstarkender Auslandsbeziehungen der deutschen Gesellschaften. Vielmehr erklärt sich die Verringerung der zedierten Einnahmeanteile aus der anhaltend verlustreichen Geschäftslage der Transport-Erstversicherer, die die Zessionare zu ausgesprochener Zurückhaltung gemahnte: das trotz einer Konsolidierung des Marktes weiterhin bestehende Missverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, verbunden mit einem niedrigen Prämienniveau und weiterhin ausgeprägt hohen Schadensätzen, drückte 1926 die technischen Gewinne der deutschen Transportversicherer, die sich vor 1914 durchschnittlich auf etwa vier Prozent der Nettoprämien beliefen auf einen Verlust in Höhe von rund elf Prozent der in Eigenbehalt verbleibenden Beitragseinnahmen. Dieser Wert verbesserte sich leicht auf ein Minus von rund acht Prozent in den Jahren 1927 und 1929.<sup>61</sup> es ist mit ziemlicher Sicherheit davon auszugehen, dass sich der **Anteil ausländischer Rückversicherer als Empfänger der von deutschen Gesellschaften zedierten Transport-Rückversicherungen** nach Kriegsende erheblich **vergrößerte**. Der aus dem Verlust großer Teile des Auslandsgeschäfts resultierende Mangel an

<sup>57</sup> Endgültige Ergebnisse für ein einzelnes Zeichnungsjahr (*underwriting years*) stehen innerhalb der von englischen Seeversicherern gehaltenen „*marine accounts*“ erst im zweiten darauffolgenden Jahr fest; der Rückversicherer verbucht die ggf. davon zu seinen Lasten gehenden Schäden noch später.

<sup>58</sup> Anscheinend wurde die Lage in England selbst zunehmend unübersichtlicher. Gegenüber den Vorkriegsverhältnissen hatten sich die Relationen der aufgrund der übernommenen Deckungen im ersten, zweiten und dritten Jahr, z. T. auch darüber hinaus anfallenden Zahlungsverpflichtungen signifikant verschoben – eine direkte Folge der auch die Krise der Branche als ganzes verursachenden Gründe, und mit verheerender Wirkung auf die allein aus Erfahrung heraus die benötigten Reserven abschätzenden Versicherungsgesellschaften. Nach Angaben des englischen Schifffahrtssachjournals „Fairplay“ in seiner Ausgabe vom 3. Januar 1924 sahen die am internationalen Markt tätigen Seeversicherungsgesellschaften vor Kriegsausbruch eine Schadenreserve von 2½ Prozent als ausreichend für die im vierten Jahr eines „offenen“ *Accounts* fälligen Verpflichtungen an, nunmehr gehe man allerdings aufgrund der völlig veränderten Schadenanfallsituation von nicht weniger als 12½ Prozent aus – mit drastischen Konsequenzen für die Gewinn disposition. Vgl. HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft: Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel; 42), Jena 1928, S. 317.

<sup>59</sup> Vgl. FROELICH, E.: Die Transportversicherung und die Krise, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 120-150, hier: S. 122; LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S.502.

<sup>60</sup> THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 21. November, S. 1108.

<sup>61</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 42 f.

Möglichkeiten, einen Ausgleich großer Teile der übernommenen Risiken durch möglichst breite Streuung des Erstgeschäft-Portefeuilles (oder der aktiven Rückversicherung) am Weltmarkt zu erreichen, zwang die deutschen Transportversicherungsunternehmen vermutlich in größerem Umfang als zuvor Rückdeckung im Ausland zu nehmen.<sup>62</sup>

### **8.10. Konsolidierung der Angebotsstrukturen in der zweiten Hälfte der 20er Jahre: das Verschwinden der „reinen“ Transportversicherer in Deutschland**

Nach der Stabilisierung der deutschen Währung wurde angesichts permanent wachsender Verwaltungsausgaben bei gleichzeitig massivem Druck auf das Prämienniveau eine **ausreichende Kostendeckung** für viele Gesellschaften – nicht nur in der Transportversicherungsbranche – zur Überlebensfrage. Fraglos deutete alles darauf hin, **dass nur Großbetriebe mit starker finanzieller Basis und rationell betriebener Mehrbranchen-Tätigkeit überleben würden.**

Dabei vollzog sich der **Konsolidierungsprozess**, die **Anbindung zahlreicher kleinerer und spezialisierter Versicherungsunternehmen an größere, kapitalstarke Unternehmen**, allerdings nicht nur in Form reiner Unternehmensfusionen, sondern bei kleineren VU, die mehrere Versicherungssparten unter einem Dach betrieben, auch in Form sogenannter „**Angliederungen**“, bei denen die aufsichtspflichtigen Versicherungszweige auf größere Gesellschaften übertragen wurden, das kleinere Unternehmen jedoch in den nichtaufsichtspflichtigen Sparten unter mehr oder weniger starker Anlehnung an die „Großen“ der Branche (Rückversicherung!) weiterbetrieben.<sup>63</sup>

Eine große Zahl kleinerer Unternehmen, die keinen Anschluss an die sich neuformierende Konzernlandschaft im deutschen Versicherungswesen gefunden hatte (unter ihnen v. a. Gründungen aus der Inflationszeit), blieb nichts anderes übrig als zu liquidieren.<sup>64</sup>

Hatten im 19. Jahrhundert in erster Linie bestimmte Gewinnerwartungen, v. a. aber die Suche nach **Möglichkeiten zur Verbesserung des räumlichen Ausgleichs übernommener Risiken** Versicherer zur Aufnahme von Auslandsgeschäften bewogen, so stellten sich die Verhältnisse in vielen Branchen nach Ende des Ersten Weltkriegs ganz anders dar. Bestrebungen der Erstversicherer, durch eine geographische Verteilung ihrer Risiken zu besseren Ergebnissen zu gelangen, waren nicht länger Grund selbst das Wagnis eines (seinerseits zumindest im Anfangsstadium zumeist kostspieligen) Auslandsengagements einzugehen. Entsprechende Gefahren, die aus der „Enge des Raumes“ heraus entstanden, konnten durch geeignete Rückversicherung, insbesondere bei den international agierenden professionellen Rückversicherungsgesellschaften, kompensiert werden.<sup>65</sup> Für viele größere Versicherungsunternehmen, die sich mittlerweile in mehreren Branchen gleichzeitig betätigten, stellte sich in der Zwischenkriegszeit der **möglichst umfassende Ertragsausgleich** zwischen den von ihnen betriebenen Versicherungszweigen als wesentlich wichtigeres Ziel ihrer Geschäftspolitik dar.<sup>66</sup>

<sup>62</sup> Leider existieren keine zusammenfassenden statistischen Daten, die einen (relativ zum Volumen gezeichneter Erstrisiken entstandenen) Zuwachs ins Ausland zedierter Rückversicherungsprämien deutscher VU speziell für die Transportversicherung belegen. Vgl. dazu auch die Ausführungen in Kap. 9., Abschn. 2.4. und SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-407, hier: S. 405.

<sup>63</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II. Teil, S. 243.

<sup>64</sup> Vgl. dazu eine Zusammenstellung von mehr als 60 deutschen VU, die 1925/26 entweder in Liquidation traten, ihren Geschäftsbetrieb einstellten, Konkurs anmeldeten oder deren Betrieb unter Geschäftsaufsicht gestellt wurde in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II. Teil, S. 244-246.

<sup>65</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten: Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 51 f. Gleichzeitig ist darauf hinzuweisen, dass der aus den Fortschritten im Schiffbau und der Zunahme der Verkehrsintensität entstehende zusätzliche Bedarf an Deckungsvolumen ganz wesentlich die Entstehung leistungsfähiger Rückversicherungsinstitute beförderte: die durchschnittliche Vergrößerung der Dimensionen des einzelnen Schiffes und die dadurch bedingte Akkumulation von Werten machten eine ausgiebige Verteilung der konzentrierten Risiken über die Rückversicherung notwendig. Die starke Entwicklung des Linienverkehrs erzwang den Abschluss obligatorischer Rückversicherungsverträge ohne besondere Vereinbarung über jedes einzelne Geschäft (Rückdeckung ganzer Risikobestände anstatt von Einzelrisiken).

<sup>66</sup> Man vergleiche dazu eine bereits 1900 vom EHRENZWEIG'SCHEN ASSEKURANZ-JAHRBUCH 21 (1900), III. Teil, S. 193, publizierte Analyse der Geschäftsergebnisse der „gemischten“ deutschen Sachversicherer mit Transportversicherungsgeschäft, die gegenüber den „reinen“ Transportversicherern aufgrund ihrer auch auf andere Branchen innerhalb des Firmenportfolios verteilten Risiken bei der Auswahl übernommener Deckung weitaus wählerischer arbeiten konnten: „Wie sehr die Arbeitsmethode die Geschäftsergebnisse bedingt, beweist das ungleiche Schicksal der „gemischten“ und der „reinen“

Letztlich kristallisierte sich auch für den Fall eines Auslandsengagements immer deutlicher heraus, dass die Versicherungsunternehmen darauf angewiesen waren, auch in fremden Ländern einen möglichst großen Ertragsausgleich anzustreben, d. h. **auch im Ausland ihre gesamte Angebotspalette anzubieten**.<sup>67</sup>

Die von **LUDWIG ARPS** (1976) vertretene Ansicht, dass dabei die *Transportversicherung* ausgeklammert bleiben konnte, d. h. dass dieser Versicherungszweig im Auslandsgeschäft der Unternehmen weiterhin im Sinne einer Spezialversicherung unabhängig vom Gedanken des Ertragsausgleichs existenzfähig blieb,<sup>68</sup> ist allerdings als völlig unzutreffend zu bezeichnen. 1927 hatte der Deutsche Transport-Versicherungs-Verband (D.T.V.V.) 82 Mitglieder. Darunter waren Versicherungsgesellschaften, die sich ausschließlich in der Transportversicherung betätigten, nur noch in verschwindender Anzahl vertreten; **die überwiegende Mehrzahl der im D.T.V.V. zusammengeschlossenen Versicherer hatte 1927 bereits der Entwicklung der Ertragslage in der Branche Rechnung getragen**. Ein Großteil derjenigen Gesellschaften, deren Haupteinnahmequelle die Transportversicherung darstellte, war dazu übergegangen, die Rückversicherung in allen anderen (Sach-) Versicherungszweigen als **ausgleichenden Faktor** zu betreiben. **Offensichtlich bestanden für reine Transportversicherer keine ausreichenden Existenzgrundlagen**, denn die wenigen ausschließlich in dieser Branche tätigen Unternehmen im D.T.V.V., die 1927 noch verblieben waren, arbeiteten entweder als Teil eines größeren Versicherungskonzerns oder befanden sich gerade im Stadium der geschäftlichen Neuorganisation, d. h. sie standen kurz vor Beendigung ihrer alleinigen Transportversicherungs-Tätigkeit oder einem vollständigen Wechsel in andere Versicherungsbranchen. Die nachfolgende Übersicht über die Zusammensetzung der Mitgliedsgesellschaften im D.T.V.V. Anfang des Jahres 1927 veranschaulicht die Dramatik der Entwicklung:

**TAB. 33: Mitgliedsgesellschaften im Deutschen Transport-Versicherungs-Verband (D.T.V.V.) gemäß den Angaben des Jahrbuchs des Verbandes, Stand: April 1927**

ASSOCIATED COMPANIES OF THE "DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND" (D.T.V.V.: GERMAN MARINE INSURANCE ASSOCIATION), AS REPORTED BY ITS ANNUAL BOOK IN APRIL 1927  
Quelle: HOFFMANN, OTTO H.: Ist eine Gesundung des Transport-Versicherungs-Geschäftes möglich?: Nachdenkliches zu den Reform-Bestrebungen im D.T.V.V., Düsseldorf 1927, S. 9 f.

Reine Transport-versicherungs-gesellschaften (Companies transacting Marine & Transport Insurance only)	Transport- und Rückversicherungs-gesellschaften (Companies transacting Marine & Transport Insurance/all classes of Non-Life-Reinsurance)	Gemischte Gesellschaften, die überwiegend die Transportbranche betreiben (Companies transacting multiple branches, mainly Marine & Transport Insurance)	Gemischte Gesellschaften, die die Transportbranche betreiben, bei denen aber andere Branchen überwiegen (Companies transacting multiple branches, Marine & Transport Insurance secondary)	Professionelle Rückversicherungs-gesellschaften (Professional Reinsurance Companies)	Gesellschaften, deren Leiter zugleich Transport-Versicherungsagenten anderer Gesellschaften oder Makler sind (Companies, whose directors work simultaneously as Marine Insurance agents or brokers)	Gesamtzahl der Gesellschaften (Total Number of Companies)
6 <sup>a)</sup>	33 <sup>b)</sup>	6 <sup>c)</sup>	28 <sup>d)</sup>	9 <sup>e)</sup>	11	82

a) Davon drei Gesellschaften anderen DTVV-Mitgliedern zugehörig oder mit ihnen im Rahmen einer Interessengemeinschaft assoziiert.

b) Davon elf Gesellschaften anderen DTVV-Mitgliedern zugehörig oder mit ihnen im Rahmen einer Interessengemeinschaft assoziiert; drei Gesellschaften in der Umwandlung zum Feuerversicherer begriffen.

c) Davon eine Gesellschaft einem anderen DTVV-Mitglied zugehörig oder mit ihm im Rahmen einer Interessengemeinschaft assoziiert.

d) Davon drei Gesellschaften anderen DTVV-Mitglied zugehörig oder mit ihnen im Rahmen einer Interessengemeinschaft assoziiert; eine Gesellschaft in der Umwandlung zum Lebensversicherer begriffen.

e) Davon zwei Gesellschaften anderen DTVV-Mitgliedern zugehörig oder mit ihnen im Rahmen einer Interessengemeinschaft assoziiert; eine Gesellschaft in der Umwandlung zum Feuerversicherer begriffen.

## 8.11. Absoluter und relativer Prämienrückgang nach Kriegsende

Die **unbefriedigende Ertragslage** der Branche wurde einerseits durch einen *absoluten* Rückgang des der Transportversicherung zufließenden Beitragsvolumens (Wegfall der kriegsbedingten Prämienaufschläge<sup>69</sup> und des Auslandsgeschäfts<sup>70</sup>, allgemeiner

*Transportversicherungs-Gesellschaften. Erstere hatten im Jahre 1898 aus der Netto-Prämieneinnahme 4,15 Percent in's Verdienen gebracht, während die letzteren [...] nur 0,62 Percent profitierten. Der entscheidende Grund ist die Beschränkung auf die besseren Risiken seitens der „gemischten“, welche damit den Beweis erbringen, dass ein kleineres aber gut conditionirtes Geschäft bei weitem dem wahllosen grossen vorzuziehen ist."*

<sup>67</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten: Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 52.

<sup>68</sup> Vgl. ebd.

<sup>69</sup> Freilich sanken die Prämien nicht unmittelbar nach Beendigung der Feindseligkeiten auf das Vorkriegsniveau zurück. So beschäftigte die Versicherer bereits kurze Zeit nach Kriegsausbruch die Frage, in wieweit durch Seeminen verursachte Risiken auch dann mitversichert seien, wenn das Kriegsrisiko ausdrücklich per Klausel („frei von Kriegsmolest“) aus dem Vertrag ausgeschlossen wurde. Schließlich müsse damit gerechnet werden, dass treibende Minen auch nach einem Friedensschluss eine unberechenbare Gefahr für die Schifffahrt darstellen würden, die jedoch von den (privaten) Seeversicherern nicht ohne weiteres (sprich: deutliche Prämienaufschläge oder sogar eine Ausdehnung der in vielen Ländern existierenden Unterstützung durch

Preisrückgang nach Kriegsende, Reduzierung der Handelsflotte, Zunahme der Verkehrs- und Handelsbeschränkungen, Verstaatlichung ganzer Märkte<sup>71</sup>) hervorgerufen, andererseits jedoch zusätzlich durch **Faktoren, die einen relativen Prämienrückgang** (Verringerung der Prämienätze im Verhältnis zu den ihnen gegenüberstehenden versicherten Gefahren) **auslösten** noch wesentlich verschlimmert.<sup>72</sup>

Neben der aufgrund der Kriegskonjunktur angewachsenen Konkurrenz und vergrößerter Wettbewerbsintensität existierten weitere Ursachen, die die Margen der Transportversicherer zusammenschmelzen ließen<sup>73</sup>:

- der starke **zahlenmäßige Zuwachs an Wettbewerbern** auf den europäischen Transportversicherungsmärkten;
- sogen. „**Konjunkturschäden**“, also Schäden, die im Falle einer allgemein besseren Konjunkturlage der Wirtschaft in wesentlich geringerem Ausmaß anfallen würden (z. B. Partikularschäden im Warentransportbereich, die bei guter Geschäftslage der Spediteure den Versicherern erst gar nicht zur Abwicklung angemeldet werden);
- die durch den Erlass von Prohibitiv- und Schutzzöllen bedingte **Verlagerung des Exports auf Absatzgebiete, die bislang für den europäischen Handel und die europäische Industrie als weniger wichtig galten**, und für die Transportversicherer aus verschiedenen Gründen (z. B. aufgrund fehlender oder unzureichender Verkehrsinfrastrukturen) ein höheres Risiko bedeuteten;
- die in der Transportversicherung im Gegensatz zu anderen Versicherungszweigen **fehlende Möglichkeit, auf der Basis mathematischer Grundlagen die Höhe der jeweils in Frage kommenden Prämien zu ermitteln**;
- erhöhte **Einflussnahme der Versicherungsnehmer** auf die Prämiengestaltung aufgrund des Angebotsüberhangs (Käufermarkt) und Konzentration der Nachfrage (Unternehmenszusammenschlüsse v. a. im Kaskobereich, z. B. Norddeutscher Lloyd und Hapag);
- Verringerung des auf dem freien Markt nachgefragten Seeversicherungsvolumens durch zunehmende **Bestrebungen von Großreedereien, bedeutende Teile ihres Versicherungsbestandes in Selbstbehalt zu decken**;<sup>74</sup>

---

Rückdeckung auf Risiko des Staates) zu tragen sei: vgl. z. B. einen „Offenen Brief“ an den zuständigen Ausschuss des I.T.V.V. von Kaiserl. Rat HERMAN SADÉE, in: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 47 vom 25. November, S. 579-580, hier: S. 579: „Durch [...] Minen aber wird die Schifffahrt im allgemeinen auf unabsehbare Zeit hinaus unsicher gemacht, und die Seeversicherung wird mit einer Fülle von Schäden zu rechnen haben, zu deren Deckung die normalen Prämien unmöglich ausreichen können. Die Bedingungen der Policen, die jedes Kriegsrisiko ausschliessen, bilden nur einen unvollkommenen Schutz. Abgesehen davon, dass viele Dampfer auf hoher See zugrunde gehen werden, ohne dass der Versicherer jemals die Ursache des Verlustes nachweisen kann und deshalb nicht in der Lage ist, sich auf die Ausschlussklausel der Police zu berufen, erscheint aber auch diese Klausel selbst nicht genügenden Schutz zu bieten.“

<sup>70</sup> Nach Angaben der österreichischen Fachzeitschrift „Das Versicherungsarchiv: Monatsblatt für öffentliche und private Versicherung“ arbeiteten vor Kriegsausbruch schätzungsweise 81 Prozent der deutschen Transportversicherer im Ausland; vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 3.

<sup>71</sup> Russland, das bereits 1918 seine einheimischen Versicherungsgesellschaften verstaatlichte, dehnte das Staatsmonopol 1924 in vollem Umfang auch auf die Transportversicherung aus: alle über Auslandsbeziehungen verfügenden russischen Handelsorganisationen erhielten die Anweisung, ausnahmslos Importe FOB, und Exporte CIF abzuwickeln. Damit entfiel für die im Ausland ansässigen Handelspartner jede Möglichkeit, sich auf Kosten der russischen Im- und Exporteure an der Transportversicherung dorthin eingeführter oder in Russland gekaufter Güter zu beteiligen; vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 35.

<sup>72</sup> Selbst britische Reeder gaben Anfang der 20er Jahre an, sich mit dem von ihnen benötigten Seeversicherungsschutz am Markt problemlos unter Kostenpreis eindecken zu können. Das ruinöse Prämienniveau veranlasste die (zum damaligen Zeitpunkt noch in der deutlichen Mehrzahl) am Seegeschäft interessierten Syndikate bei Lloyd's, zeitweise auf Geschäfte zu verzichten, da sie nur „zu gewinnbringenden Prämien Versicherungen abschließen wollten, was manchmal nicht möglich war.“ Vgl. HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft; 42), Jena 1928, S. 317.

<sup>73</sup> Vgl. zum folgenden STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 37 ff.

<sup>74</sup> Die Mehrzahl der bekannten Großreedereien verfügte in den 20er Jahren über eigene Versicherungsfonds, so u. a. in Deutschland die HAPAG und der Norddeutsche Lloyd, die Hansa (Bremen) und die Hamburg-Südamerikanische Dampfschiffahrtsgesellschaft (später „Hamburg Süd“, an der seit 1936 die Rudolf A. Oetker KG beteiligt war; 1955 vollständige Übernahme durch die Oetker-Gruppe). Auch kleinere Reedereien versuchten aufgrund der schwierigen Geschäftslage während der Schifffahrtskrise Versicherungsprämien zu sparen und erhöhten ihren Selbstbehalt, was für sie allerdings aufgrund der ungenügend breiten versicherungstechnischen Grundlagen (zu kleiner Schiffsbestand) ein enormes Risiko bedeutete, vgl. HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft: Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel; 42), Jena 1928, S. 313 f.

- **kriegsbedingt erhöhte Verkehrsrisiken** durch die Verwendung älterer Seefahrzeuge und Gefahren durch Minen, Wracks, etc.<sup>75</sup>

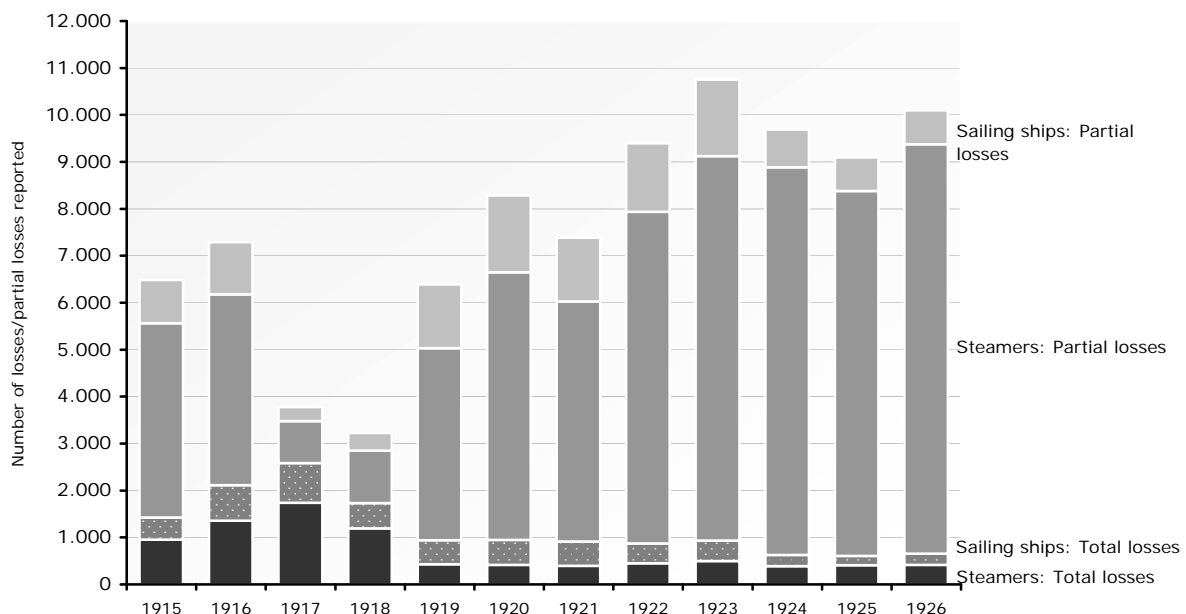
### 8.12. Zunahme der Partikularschäden bei Kaskorisiken

Die für den Warentransportversicherungsbereich zu attestierende **konjunkturabhängige Zunahme bei der Anmeldung von Partikularschäden** ist auch - und in besonders deutlicher Weise statistisch nachweisbar – für die Kaskosparte festzustellen. Der Mangel an verfügbaren Transportkapazitäten unmittelbar nach Kriegsende hatte zur Folge, dass ältere Schiffe erneut in Dienst gestellt wurden. Die aufgrund ihres schlechten Zustandes häufig von Beschädigungen betroffenen und unverhältnismäßig hohe Reparaturkosten verursachenden Schiffe schlugen sich zwar letztlich als Verlustgeschäft in den Büchern der Versicherer nieder<sup>76</sup>, wurden aber aufgrund der großen Nachfrage so lange wie möglich in Fahrt gehalten, um nur in größeren Abständen die Werft zu umfangreicheren Reparaturen zu besuchen. Die solchermaßen kulminierenden Schäden sorgten bei gleichzeitigem Preisanstieg dafür, dass sich die Kalkulation einer angemessenen Schadenreserve für die Versicherungsgesellschaften zunehmend schwieriger gestaltete. In der zweiten Hälfte des Jahrzehnts sorgten zunehmende Überkapazitäten an Schiffsraum und ein sich ständig verschärfender Preiswettbewerb bei den Frachten<sup>77</sup> dafür, dass die Reedereien nicht selten zeitweise Auftragsflauten (oder die sich nicht mehr rechnende Aufrechterhaltung des Betriebs einzelner Schiffe) durch ausgedehnte Aufenthalte ihrer Schiffe in den Reparaturdocks „überbrückten“. <sup>78</sup>

#### ABB. 11: Anzahl der Totalverluste und Partikularschäden nach Angaben des Bureau Veritas

NUMBER OF TOTAL AND PARTIAL LOSSES AS REPORTED BY THE BUREAU VERITAS

Quelle / Source: Bureau Veritas, zit. n. SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.



<sup>75</sup> So fiel auch das Ende der staatlichen Kriegsversicherungen nicht ganz mit dem Kriegsende zusammen. In Schweden stiegen beispielsweise die über den Staat als Kriegsrisiken versicherten Warentransportversicherungswerte (aufgrund der nunmehr kriegsfreien aber nicht *Kriegsrisiko*-freien Seeverkehrsstrecken) von 27,9 Millionen Kronen im November 1918 bis Juni 1919 auf ein Volumen von 78,9 Millionen Kronen. Kaskos wurden im Juni 1919 noch im Umfang von immerhin 17,5 Millionen Kronen gegen Kriegsrisiken beim Staat gedeckt. Vgl. HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft: Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel; 42), Jena 1928, S. 304.

<sup>76</sup> So verzeichnete der D.T.V.V. für 1921 eine durchschnittliche Schadenquote von 108 Prozent, vgl. DEUTSCHER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND (Hrsg.): Dritter Jahresbericht 1922 / 1923, Berlin 1923, S. 11.

<sup>77</sup> Vgl. ausführlich HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft; 42), Jena 1928.

<sup>78</sup> Diese Praxis stellte während konjunktureller Abschwungphasen durchaus keine ungewöhnliche Maßnahme dar, um unbeschäftigte Schiffe auf Kosten des Versicherers zu erhalten; vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 33 (1909), Nr. 33 vom 25. August, S. 415.

**TAB. 34: Anzahl der Totalverluste und Partikularschäden nach Angaben des Bureau Veritas**

NUMBER OF TOTAL AND PARTIAL LOSSES AS REPORTED BY THE BUREAU VERITAS

Quelle / Source: Bureau Veritas, zit. n. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

Jahr / Year	Totalverluste (Total losses)		Partikularschäden (Partial losses)	
	Dampfer (steamers)	Segler (sailing ships)	Dampfer (steamers)	Segler (sailing ships)
1915	953	470	4.142	919
1916	1.354	760	4.060	1.113
1917	1.736	847	894	303
1918	1.191	544	1.113	379
1919	430	508	4.094	1.358
1920	418	532	5.696	1.640
1921	396	515	5.118	1.356
1922	450	424	7.060	1.459
1923	500	435	8.187	1.627
1924	390	239	8.252	811
1925	408	202	7.771	715
1926	415	238	8.724	720

Der starke Rückgang der Anzahl von Partikularschäden in den Jahren 1917 und 1918 erklärt sich vermutlich hauptsächlich dadurch, dass die betreffenden Kriegsschäden fast ausschließlich Totalverluste umfassten. Daneben fand hier wahrscheinlich auch die Stilllegung größerer Schiffsbestände ihren Niederschlag.<sup>79</sup>

DAS INTERNATIONALE ANGEBOT AUF DEM EUROPÄISCHEN TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT NACH ENDE DES ERSTEN WELTKRIEGES

### 8.13. Gründungswelle und Marktkonsolidierung in anderen europäischen Ländern

Die **lebhafteste Gründungstätigkeit** in der Transportversicherung **beschränkte sich nicht auf Deutschland, sondern war international**. Sie setzte in zahlreichen Ländern bereits während des Krieges stärker ein als in Deutschland und überschritt dort vielfach bereits 1919/20 ihren Höhepunkt. Besonders drastisch stellte sich der zahlenmäßige Zuwachs in einigen im Krieg neutral gebliebenen Ländern dar, so z. B. in Dänemark und Norwegen, deren Transportversicherungsmärkte uneingeschränkt von der Kriegskonjunktur profitierten. Genauso wie in Deutschland wurde die Gründung neuer VU oder die Aufnahme der Transportversicherung durch bislang diesem Geschäftsbereich fern gebliebenen Gesellschaften anderen Staaten durch Nationalisierungstendenzen gefördert – allerdings in von Land zu Land unterschiedlich starkem Maße. Während sich in dem sprunghaften Anstieg der Zahl der Anbieter auf den See- und Transportversicherungsmärkten in Skandinavien oder in den Niederlanden in erster Linie das Bestreben äußerte, an der ungewöhnlich guten Geschäftslage der sonst nicht gerade durch hohe Überschussquoten verwöhnten Branche teilzuhaben,<sup>80</sup> dominierte auf Seiten der Mittelmächte mit Blick auf die zu erwartenden politischen Verwerfungen nach Kriegsende der Wunsch, sich vom internationalen Markt – also London - unabhängig zu machen.

<sup>79</sup> Dies ist umso stärker zu vermuten, als dass der durch Deutschland am 1. Februar 1917 eröffnete "uneingeschränkte Unterseebootkrieg" die schweizerische Staatsaufsicht zu der Äußerung bewog, das Seetransportrisiko habe sich durch die Maßnahme derartig erhöht, "dass seine Deckung beinahe spekulativen Charakter" angenommen habe; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1917: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates (32. Jg.), Bern 1919, S. 93\*.

<sup>80</sup> Die gute Kriegskonjunktur – die enorme Steigerung der Prämieinnahmen ermöglichte, wie bereits w. o. erwähnt, nicht wenigen Gesellschaften trotz aller Kriegsverluste sogar eine Aufstockung ihrer Reserven – übte unmittelbaren Einfluss auf die Dividendenpolitik der den Transportzweig betreibenden Versicherungs-Aktiengesellschaften aus: parallel zu den vereinnahmten Beitragszahlungen gingen auch die Dividendensätze in die Höhe; die Aufmerksamkeit des für Neuanlagen zur Verfügung stehenden Kapitals wurde folglich stark auf die Transportversicherungsindustrie gelenkt. Zahlreiche Gründungen erfolgten während des Krieges v. a. in den neutral gebliebenen Staaten, weshalb es dort in besonders großer Anzahl zu Versicherungsneugründungen und Kapitalerhöhungen bereits bestehender VU kam. Vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 20.



### 8.13.1. Konsolidierungsbewegungen

Der in Deutschland erst nach der großen Welle von Neugründungen am Anfang der 20er Jahre anlaufende *Konsolidierungs- und Konzentrationsprozess*, d. h. die Umstrukturierung bestehender, allein nicht lebensfähiger Transportversicherungsunternehmen, v. a. aber ihre Angliederung an größere Versicherungskonzerne, war in Großbritannien und bei den kontinentalen Nachbarn bereits einige Zeit früher mehr oder weniger abgeschlossen.<sup>81</sup>

Am Beispiel der Briten zeigte sich jedoch schnell, dass die Eingliederung der oft hochspezialisierten Transportversicherungsunternehmen allein den Krisenzustand der Branche nicht beenden konnte. Die Direktoren großer englischer Mehrbranchen-Versicherer klagten anfangs der zweiten Hälfte der 20er Jahre ebenso wie ihre kontinentalen Kollegen in den noch bestehenden Transportversicherungsunternehmen über die als katastrophal schlecht empfundene Marktlage: man sei es leid geworden, weiterhin tatenlos zuzusehen, wie **die in den Transportabteilungen tätigen „Underwriters“ das See- bzw. Transportversicherungsgeschäft auf Kosten der übrigen Branchen buchstäblich „über Wasser hielten“**.<sup>82</sup>

Einen mutmaßlich recht zuverlässigen<sup>83</sup> Überblick über die Relation der vor Kriegsausbruch bestehenden Transportversicherungsgesellschaften und den in dieser Branche existierenden Unternehmen zu Beginn der 20er Jahre liefert eine Zusammenstellung des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes, in der sich die in Deutschland besonders lebhafteste Gründungstätigkeit deutlich von den übrigen Ländern abhebt. Allerdings ist zu sagen, dass hier für einige Länder lediglich die auf das direkte und/oder indirekte Transportversicherungsgeschäft festgelegten Spezialversicherer erfasst wurden, für andere jedoch – namentlich z. B. England - die in mehreren Branchen tätigen Komposit-Gesellschaften.

---

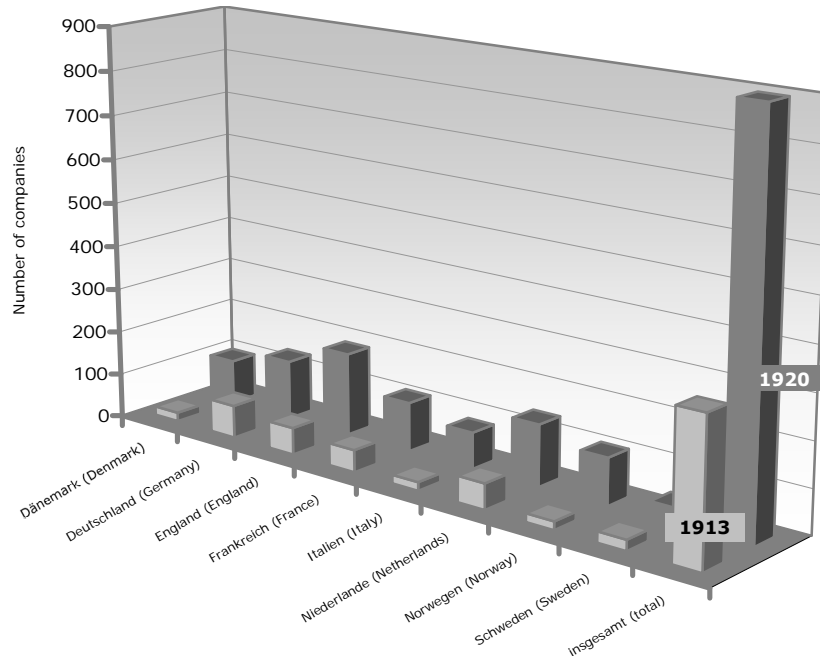
<sup>81</sup> So liquidierten nach Angaben von „Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen“ von den während des Krieges neu ins Leben gerufenen einheimischen Transportversicherungsgesellschaften bis Jahresende 1921 in Dänemark 22, in den Niederlanden zwölf, in Norwegen 21 und in Großbritannien 20 VU; vgl. KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S.59.

<sup>82</sup> Vgl. HOFFMANN, OTTO H.: Ist eine Gesundung des Transport-Versicherungs-Geschäftes möglich?: Nachdenkliches zu den Reform-Bestrebungen im D.T.V.V., Düsseldorf 1927, S. 8. Die Drastik der Entwicklung kann anhand von Zahlen der Spezialversicherer illustriert werden: „Fairplay“ bilanzierte 1927 das Geschäft von zehn britischen Seeversicherungsgesellschaften, deren durchschnittliche Dividende im Geschäftsjahr 1925 18,34 Prozent betragen hatte; 18,19 Prozent dieser Dividendenzahlung erfolgten ausschließlich aufgrund von Zinseinnahmen aus dem Anlagekapital, lediglich ein verschwindend geringer Anteil entfiel auf das eigentliche Versicherungsgeschäft; vgl. HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft: Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel; 42), Jena 1928, S. 309.

<sup>83</sup> Die von „Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen“ präsentierten Angaben des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes beziffern beispielsweise die Anzahl der (überregional tätigen) einheimischen Transportversicherungsgesellschaften in Schweden für 1913 gleichlautend mit den Angaben der dortigen Staatsaufsicht auf 24 – einschließlich von vier 1913 die Transportversicherung lediglich in dem Nebenzweig Reisegepäckversicherung betreibenden schwedischen Unternehmen („Skandinavien“, „Norrländ“, „Heimdall“ und „Fylgia“; die „Heimdall“ war zusätzlich auch in der Valorenversicherung und der damals in Schweden der Transportversicherung zugerechneten Automobilkaskoversicherung tätig) und der ausschließlich Haftpflichtdeckungen der Eisenbahn übernehmenden „Enskilda Järnvägars“. Die Vergleichszahl für das Jahr 1920 (37 Gesellschaften) deckt sich ebenfalls mit der vom I.T.V.V. erhobenen Zahl, vorausgesetzt, man klammert die 1913 mitgezählten reinen Reisegepäck- und Valorenversicherer aus! Vgl. dazu SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, År 1913, av Kungl. Försäkringsinspektionen (I.), Stockholm 1915, bzw. SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, År 1920, av Försäkringsinspektionen (II.), Stockholm 1922.

**ABB. 12: Anzahl der Transportversicherungsgesellschaften in ausgewählten europäischen Ländern 1913 und 1920 (nach Angaben des I.T.V.V.)**

NUMBER OF COMPANIES TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS IN SELECTED EUROPEAN COUNTRIES, 1913/1920, AS PUBLISHED IN "NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN" ACCORDING TO SPECIFICATIONS MADE BY THE "INTERNATIONALER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND" (INTERNATIONAL UNION OF MARINE UNDERWRITERS)  
 Quelle/Source: ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 350; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S.58.



**TAB. 35: Anzahl der Transportversicherungsgesellschaften in ausgewählten europäischen Ländern 1913 und 1920 (nach Angaben des I.T.V.V.)**

NUMBER OF COMPANIES TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS IN SELECTED EUROPEAN COUNTRIES, 1913/1920, AS PUBLISHED IN "NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN" ACCORDING TO SPECIFICATIONS MADE BY THE "INTERNATIONALER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBAND" (INTERNATIONAL UNION OF MARINE UNDERWRITERS)  
 Quelle/Source: ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 350; KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999, S.58.

Country of origin ↓	1913	1920
Dänemark (Denmark)	20	100
Deutschland (Germany)	74	134
England (England)	61	187
Frankreich (France)	50	111
Italien (Italy)	19	82
Niederlande (Netherlands)	58	139
Norwegen (Norway)	19	106
Schweden (Sweden)	24	37
insgesamt (total)	325	896

**8.14. Abyssus abyssum invocat: Zeitgenössische statistische Angaben zur zahlenmäßigen Durchdringung der Anbieterseite des europäischen Transportversicherungsmarkts**

Leider sind die im Rahmen universitärer Hochschulschriften zeitnah entstandenen Zusammenstellungen zur Anzahl der in einzelnen europäischen Staaten beheimateten oder dort tätigen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften bezogen auf die von ihnen gelieferten Einzeldaten als relativ wertlos anzusehen, da die benutzten Quellen stets nur einen Teil der jeweiligen Anbieter erfassten oder aufgrund mangelhafter Differenzierungen<sup>84</sup> falsche Zahlen präsentierten. Teilweise lassen sich die Angaben der kompilierenden Autoren nicht am Quellenmaterial nachvollziehen.

<sup>84</sup> Die als Quellen von den Verfassern herangezogenen Branchen-Jahrbücher bzw. Zeitschriften ordneten teils einzelne Gesellschaften der Transportversicherung zu, die zwar generell eine Abteilung für diese Branche am Stammsitz unterhielten, in

Die nachfolgende, von **STÖSSEL** (1931) veröffentlichte Zusammenstellung zur Veränderung der Anzahl der das Transportversicherungs-Erstgeschäft betreibenden einheimischen VU in den einzelnen europäischen Ländern zwischen 1905 und 1929 basiert hauptsächlich auf Angaben des in Wien erschienenen "*Assecuranz-Compass*" und der in London veröffentlichten "*International Insurance Intelligence*", allerdings hat der Autor seine Zählung teilweise durch "Jahresberichte einzelner Gesellschaften" und nicht genannte Quellen ergänzt.<sup>85</sup> Die Zahlen spiegeln den Zuwachs an Anbietern während der Kriegsjahre, das Erreichen des Scheitelpunktes (fett markiert) Anfang der 20er Jahre (in einigen Ländern erst ab Mitte der 20er Jahre) sowie den mehr oder minder starken Rückgang im Zuge der Konsolidierungsbewegungen in der zweiten Jahrzehnthälfte. In der Schweiz, die aufgrund einer beschränkten Binnennachfrage und weitgehend gefestigter Angebotsstrukturen nur einen verhältnismäßig geringen Anstieg der Unternehmenszahl aufwiesen, wird die Gründungswelle in erster Linie durch den Zuwachs an ausländischen Mitbewerbern reflektiert.

**TAB. 36: Anzahl der einheimischen Transport-Erstversicherungsgesellschaften in einzelnen europäischen Ländern 1905-1929** (nach STÖSSEL (1931))

NUMBER OF DOMESTIC MARINE & TRANSPORT INSURANCE COMPANIES IN EUROPEAN COUNTRIES (DIRECT-WRITING COMPANIES ONLY), AS PUBLISHED BY STÖSSEL (1931) ACCORDING TO SPECIFICATIONS COLLECTED FROM "ASSECURANZ-COMPASS: INTERNATIONALES JAHRBUCH FÜR VERSICHERUNGSWESEN" AND "INTERNATIONAL INSURANCE INTELLIGENCE" (PUBL. BY THE REVIEW)

Quelle/Source: STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 17.

	1905	1910	1916	1918	1920	1923	1925	1927	1929
Belgium	2	1	2	6	14	<b>23</b>	20	20	14
Bulgaria	2	2	2	5	14	14	13	<b>15</b>	12
Denmark	3	2	12	28	<b>44</b>	31	20	18	20
Germany	53	47	62	94	150	<b>178</b>	143	115	109
England	6	10	13	13	62	74	<b>96</b>	93	88
Finland	-	3	4	6	9	9	<b>11</b>	<b>11</b>	10
France	2	3	7	20	31	<b>75</b>	60	62	48
Greece	1	1	1	3	3	7	7	<b>8</b>	<b>8</b>
Netherlands	5	9	17	22	30	<b>69</b>	64	60	54
Italy	7	11	11	31	57	<b>66</b>	47	42	31
Norway	11	12	26	67	<b>99</b>	73	64	58	58
Austria	7	9	9	9	13	<b>23</b>	16	14	15
Hungary	4	5	5	5	9	<b>14</b>	10	10	13
Portugal	8	8	29	36	44	<b>50</b>	28	26	25
Romania	3	4	4	4	7	17	16	<b>18</b>	14
Sweden	8	10	15	28	28	25	<b>30</b>	<b>30</b>	25
Switzerland	6	6	7	8	10	<b>11</b>	<b>11</b>	10	9
Spain	12	12	11	24	<b>32</b>	22	22	19	18
Turkey	1	1	1	1	1	3	3	3	<b>5</b>
Total	141	156	238	410	657	784	681	632	576

Die von **STÖSSEL** gemachten Angaben zur Zahl der Transportversicherungsgesellschaften sind als **unvollständig** anzusehen: so standen z. B. 1916 in **Schweden** insgesamt 27 einheimische Unternehmen unter Staatsaufsicht, die das Transportversicherungsgeschäft betrieben, nämlich 13 direkt und indirekt zeichnende Aktiengesellschaften, acht ausschließlich als Erstversicherer tätige Gesellschaften auf Gegenseitigkeit und weitere sechs ausschließlich als Rückversicherer im Transportzweig tätige Aktiengesellschaften. Dazu kamen weitere sechs VU die ihren Betrieb auf Transportversicherungs-Nebenzweige (Reisegepäck-, Valoren- und Eisenbahntransportversicherung) beschränkten.<sup>86</sup> Die Zahl der schwedischen Transportversicherer erhöhte sich bis 1918 tatsächlich auf 33 Unternehmen, darunter 16 direkt und indirekt zeichnende Aktiengesellschaften, acht Gegenseitigkeitsvereine und neun Aktiengesellschaften, die die Transportversicherung ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung betrieben. Daneben betätigten sich zusätzlich neun weitere VU in Transportversicherungs-Nebensparten, sodass die

dem betreffenden Land aber keine Tätigkeit in diesem Bereich ausübten. Auch aufgrund der Tatsache, dass einzelne VU auf Auslandsmärkten Konzessionen zum Betrieb der Transportversicherung erwarben, dieses Recht jedoch zeitweise nicht (oder nie) in Anspruch nahmen, fanden ungenaue bzw. irreführende Angaben Eingang in die Zusammenstellungen.

<sup>85</sup> Vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 17.

<sup>86</sup> Vgl. SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, År 1916 av Kungl. Försäkringsinspektionen (I.), Stockholm 1918, Tab. 19, S. 140 ff.

Gesamtzahl der einheimischen Transportversicherer in Schweden 1918 auf 42 beziffert werden muss<sup>87</sup> (gegenüber insgesamt 33 im Jahre 1916). Die nur lokale<sup>88</sup> bzw. regionale<sup>89</sup> Bedeutung besitzenden kleineren Seekasko- und Fischereiversicherungsvereine auf Gegenseitigkeit sind dabei jeweils nicht mitberücksichtigt.

**TAB. 37: Anzahl der die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in Schweden 1914-1920**

NUMBER OF COMPANIES TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN SWEDEN 1914-20

Quellen / Sources: SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, av Kungl. Försäkringsinspektionen (I.), Stockholm, various issues.

Year	Einheimische Gesellschaften (Domestic companies)	Ausländische Gesellschaften (Foreign companies)
1914	24 <sup>a)</sup>	9 <sup>b)</sup>
1916	33 <sup>c)</sup>	24 <sup>d)</sup>
1918	42 <sup>e)</sup>	22 <sup>f)</sup>
1920	44 <sup>g)</sup>	17 <sup>h)</sup>

a) Zwölf überregional tätige Aktiengesellschaften einschl. solcher Unternehmen, die den Transportzweig ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung betreiben, sieben Gesellschaften auf Gegenseitigkeit, sowie fünf lediglich in Transportversicherungs-Nebenzweigen arbeitende VU. Die schwedischen kleineren, nur lokal oder regional tätigen Gegenseitigkeitsvereine und -gesellschaften sind nicht berücksichtigt.

b) Einschl. einer nur in der Reisegepäckversicherung tätigen Gesellschaft.

c) 19 überregional tätige Aktiengesellschaften einschl. solcher Unternehmen, die den Transportzweig ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung betreiben, acht Gesellschaften auf Gegenseitigkeit, sowie sechs lediglich in Transportversicherungs-Nebenzweigen arbeitende VU. Die schwedischen kleineren, nur lokal oder regional tätigen Gegenseitigkeitsvereine und -gesellschaften sind nicht berücksichtigt.

d) Drei norwegische, fünf dänische, neun deutsche (davon die "Victoria" nur im Valorenversicherungsgeschäft), ein englisches, fünf russische und ein österr.-ungar. (nur in der Reisegepäckvers. tätig) VU.

e) 25 überregional tätige Aktiengesellschaften einschl. solcher Unternehmen, die den Transportzweig ausschl. auf dem Wege der Rückversicherung betreiben, acht Gesellschaften auf Gegenseitigkeit, sowie neun lediglich in Transportversicherungs-Nebenzweigen arbeitende VU. Die schwedischen kleineren, nur lokal oder regional tätigen Gegenseitigkeitsvereine und -gesellschaften sind nicht berücksichtigt.

f) Fünf norwegische, vier dänische, ein finnisches, sieben deutsche, vier russische und ein österr.-ungar. (nur in der Reisegepäckvers. tätig) VU.

g) 28 überregional tätige Aktiengesellschaften einschl. solcher Unternehmen, die den Transportzweig ausschl. auf dem Wege der Rückversicherung betreiben, sechs Gesellschaften auf Gegenseitigkeit, sowie zehn lediglich in Transportversicherungs-Nebenzweigen arbeitende VU. Die schwedischen kleineren, nur lokal oder regional tätigen Gegenseitigkeitsvereine und -gesellschaften sind nicht berücksichtigt.

h) Fünf norwegische, vier dänische, sechs deutsche, ein russisches und ein ungarisches (nur in der Reisegepäckvers. tätig) VU.

**LANGHOFF** (1931) veröffentlichte eine detaillierte Aufstellung zur Gesamtzahl der jeweils in einzelnen europäischen Ländern tätigen ausländischen VU sowie den davon die Transportversicherung betreibenden Unternehmen (vgl. TAB. 38: Anzahl und Herkunft der direkt tätigen in- und ausländischen Versicherungsgesellschaften auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt 1930, s. u.). Leider erwies sich auch hier die Zählung als unvollständig und teilweise als den Blick auf die tatsächlichen Verhältnisse verstellend.

Greift man erneut **Schweden** heraus, um die vorgestellten Zahlen zu überprüfen, so existierten nach Angaben der dortigen Staatsaufsicht 1930 38 größere Transportversicherungsunternehmen (ohne die nur auf lokaler oder Provinzial-Ebene arbeitenden), darunter 22 ausschließlich als Seeversicherer tätige (davon 14 sowohl direkt als auch indirekt zeichnende Aktiengesellschaften, vier Gegenseitigkeitsgesellschaften und vier weitere Aktiengesellschaften, die im Seeversicherungszweig ausschließlich als Rückversicherer aktiv waren). Neben den Seeversicherungsgesellschaften betätigten sich 16 weitere schwedische Unternehmen ausschließlich in sonstigen Transportversicherungssparten. Die Zahl der nur regional arbeitenden kleinen Gegenseitigkeitsvereine („*Sockenbolag*“) belief sich auf vier, die der auf einzelne Provinzdistrikte beschränkten Fischerei- und Seekaskoversicherer („*Ömsesidiga sjöförsäkringsbolag med av Kungl. Maj:t eller länsstyrelse fastställt reglemente*“) auf 15. Insgesamt ergibt sich damit eine Summe von 57 VU.<sup>90</sup> Unter den in Schweden tätigen, der Aufsicht unterstehenden ausländischen Versicherern fanden sich 1930 diverse, die zwar eine Transportabteilung besaßen, diesen Zweig dort aber nicht betrieben.

<sup>87</sup> Vgl. SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, År 1918 av Försäkringsinspektionen (I.), Stockholm 1920, Tab. 21, S. 174 ff.

<sup>88</sup> Schwed. „*Sockenbolag*“; wörtl. „Sprengelgesellschaften“.

<sup>89</sup> Schwed. „*Ömsesidiga sjöförsäkringsbolag med av Kungl. Maj:t länsstyrelse fastställt reglemente*“; nur innerhalb einer der (heute 21) Landesprovinzen („*län*“) tätige Gegenseitigkeitsgesellschaften.

<sup>90</sup> Vgl. SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, År 1930, av Försäkringsinspektionen (II.), Stockholm 1932, Tab. 15, S. 22 ff.; Tab. 17, S. 34 f.; Tab. 23, S. 94 ff.; Tab. 25, S. 102 ff.

**TAB. 38: Anzahl und Herkunft der direkt tätigen in- und ausländischen Versicherungs-Gesellschaften auf dem europäischen Transportversicherungsmarkt 1930 (nach LANGHOFF (1931))<sup>a)</sup>**

NUMBER AND COUNTRY OF ORIGIN OF DIRECT-WRITING COMPANIES OPERATING IN THE EUROPEAN MARINE INSURANCE MARKET IN 1930, AS PUBLISHED BY LANGHOFF (1931) ACCORDING TO SPECIFICATIONS COLLECTED FROM THE "ASSEKURANZ-JAHRBUCH"  
 Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang VII.

Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang VI																																		
Inländische Gesellschaften										Ausländische Gesellschaften																								
	A.G.'s		Gegen-	Öffentl.	davon im		Dänische		Deutsche		Englische		Französische		Holländische		Italienische		Norwegische		Österreichische		Schwedische		Schweizerische		US-Amerikan.		Sonstige Nationalitäten		Total ausl. Ges.			
	seitige				Transportgeschäft		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon	
					A.G.'s		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon		insges.		davon	
								TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		TV		
Frankreich	227	223	5	40			26	16	40	25	103	55		27	16	34	13	20	19	7	6	19	7	25	8	5	1	137	48	443	214			
Niederlande	183	36		40			15	8	62	34	109	58	27	6		9	3	13	5	5	7	7	16	7	18	2	19	5	300	140				
Belgien	124	37	1	19			9	8	20	17	76	50	57	8	23	12	6	5	1	1	3	2	8	6	17	5	8	1	8	8	236	124		
Dänemark	88	125	1	22					18	15	43	28	5	1	6	1	1	1	1	12	8			15	8	8	3	3		1	1	112	66	
Deutschland	270	1218	63	98			7	2			38	27			7	6	4	3					8	3	5	2	17	7	8	8	8	5	102	63
Großbritannien	192	48	1	76			10	7	8	7				19	4	2	1	7	3	6	6	1	1	4	1	9	7	18	4	47	18	131	59	
Griechenland	10			8					4	4	42	33	11				2	2					2	1		4	3	2		2	1	69	44	
Norwegen	87	58	1	46	31		14	5	7	2	30	19	2		1									16	8	5	2	1		1	1	77	37	
Danzig	4	5	2	4					92	28	8	4										1	1		3				4		108	33		
Spanien	48	92	1	20			4	3	9	8	24	8	17	4			4	4				1		1	1	5	4			2	1	67	33	
Ungarn	26	3		10					6	5	9	9					2	2				15	9			1						33	25	
Portugal	37	4		17			1	1	1	1	27	18	4	1										1					5	2	39	23		
Österreich	25	11	6	15					13	11	1						3	2							6	4			11	3	34	20		
Italien	78	31	1	29			1	1	4	4	9	5	28	4								4	3			8	2	1		2		57	19	
Türkei	10			6					11	9	5	4	12				5	3				2	1			6	2			2		43	19	
Litauen	2	2	1	1					19	15	2	2										1				1			1	1	24	18		
Schweden	45	53		14	5	4	3	3	2	11	8	1							1	1		1	1		3			3	1	27	12			
Czechoslowakei	21	20	5	13	2			4	3			2				1	1				5	3			4	3					16	10		
Schweiz	30	13	20	11				8	4	8	4	16				2															34	8		
Luxemburg	3			2				10	3	1		16	2												4			9	1	40	6			
Finnland	29	45		9	2	1	1			3	3												4		1					9	4			
Bulgarien	16	10	1	12				2	1	2		2				2	2				1									9	3			
Estland	8	3		6				2	2															1	1					3	3			
Jugoslawien	13	3		11						2	1	1				2	1				3				1					9	2			
Polen	15	9	6	9	1			1	1	1						2	1						2							6	2			
Rumänien	35			9												1	1					1									2	1		
Lettland	9	40	1	8																														
UdSSR			1	1																														

a) LANGHOFF (1931) gibt als Quelle für diese Informationen das Assekuranz-Jahrbuch (Zusammenstellung aus mehreren Jahrgängen) an. Tatsächlich enthalten die das Berichtsjahr 1930 behandelnden Bände des Assekuranz-Jahrbuch jedoch nur teilweise die vorliegenden Zahlen, sodass der Autor auch andere Quellen benutzt haben muß. Leider finden sich bei LANGHOFF keine weiteren Anhaltspunkte darüber, woher die Angaben zur Anzahl der in- und ausländischen Gesellschaften bezogen wurden.

In **Italien** betätigten sich 1930 gemäß des jährlich durch die FEDERAZIONE NAZIONALE [FASCISTA] IMPRESE ASSICURATRICI herausgegebenen „*Annuario*“ insgesamt 16 ausländische Versicherungsgesellschaften in der Transportversicherungsbranche, nämlich drei deutsche (LANGHOFF: vier), fünf schweizerische (zwei), vier britische (fünf), zwei österreichische (drei) und zwei lateinamerikanische (bei LANGHOFF nicht berücksichtigt). Das „*Annuario*“ verzeichnet für das Berichtsjahr 1930 keine französischen Gesellschaften, die im Transportversicherungszweig arbeiteten. Dänische VU sind überhaupt nicht aufgeführt.<sup>91</sup> In der **Schweiz** operierten 1930 drei deutsche Transportversicherer (LANGHOFF: vier), von denen einer („Agrippina“) in diesem Jahr auf die Erneuerung der Konzession verzichtete, sowie vier britische.<sup>92</sup>

Es ist festzuhalten, dass die oben wiedergegebenen, zeitnah entstandenen Zusammenstellungen trotz aller zu unterstellenden Unzulänglichkeiten die Grundtendenz der „Gründungswelle“ (bzw. – dies jedoch nur unter Vorbehalt - die Relation in- und ausländischer Transportversicherer in den einzelnen europäischen Ländern) *im Prinzip* korrekt widerspiegeln. Bezogen auf die von ihnen gelieferten Einzeldaten erweisen sie sich jedoch – so ist zumindest anhand der stichprobenartigen Überprüfung zu sagen - als **stark revisionsbedürftig**.

#### 8.14.1. Anzahl und Geschäftsvolumen der in Deutschland arbeitenden ausländischen Transportversicherer

Das Geschäftsvolumen der in Deutschland arbeitenden ausländischen Transportversicherer ist unter diesen Umständen allenfalls grob zu schätzen. Im Zusammenhang mit einem Versuch, den tatsächlichen Umfang der an in Deutschland arbeitende ausländische Unternehmen bzw. direkt ins Ausland geflossenen Prämienzahlungen für Versicherungsdienstleistungen zu bestimmen, betonte **SCHNOY**

<sup>91</sup> Vgl. FEDERAZIONE NAZIONALE FASCISTA IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): *Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici 1932* – A. X, Roma / Milano 1932, S. 78-81.

<sup>92</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): *Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1930: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes*. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 25. April 1932 (45. Jg.), Bern 1932, S. 81\*.

(1933)<sup>93</sup> dass das deutsche Transportversicherungsgeschäft der zu diesem Zeitpunkt nicht unter Aufsicht stehenden in Deutschland operierenden 41 ausländischen Transportversicherer durch keine existierende staatliche oder private Institution erfasst sei und auch nicht erfasst werden könne.<sup>94</sup> **ADRIAN** (1934)<sup>95</sup> bezifferte den durch das internationale Geschäft deutscher Transportversicherer geleisteten Beitrag zur deutschen Zahlungsbilanz für 1932 auf einen Passivsaldo in Höhe von 917.000 RM.<sup>96</sup>

#### 8.14.2. Zu- und Abgänge ausländischer Gesellschaften am deutschen Transportversicherungsmarkt

Den nachfolgend wiedergegebenen Zahlen **LANGHOFFS** (1931), größtenteils zusammengestellt aus „Neumanns Jahrbuch für Privatversicherung“, kann unterstellt werden, dass sie die tatsächlichen Verhältnisse zuverlässiger widerspiegeln als die vom selben Autor in anderem Zusammenhang w. o. präsentierten Datensammlungen, die auf Angaben des EHRENZWEIG'SCHEN „Assekuranz-Jahrbuchs“ beruhten, da die Redaktion der in Berlin erscheinenden „Zeitschrift für Versicherungswesen“ eine sich dem Transportzweig ausgesprochen ausführlich annehmende Berichterstattung pflegte.

Die realen oder auch nur vermuteten Ausfälle im Angebotsvolumen, die durch den Wegfall eines größeren Teils der hiezulande vor Kriegsausbruch tätigen ausländischen Transportversicherer, v. a. solcher aus dem Vereinigten Königreich, entstanden, heizten die Kriegsgründungswelle in Deutschland an. Ganz offensichtlich konnten aber nicht alle entstandenen Lücken vollständig von deutschen Unternehmen besetzt werden, da bereits unmittelbar nach Kriegsende einige Unternehmen nach Deutschland zurückkehrten oder das Geschäft neu aufnahmen (darunter allerdings mehrere ehemals einheimische oder ex-österreichisch-ungarische VU, die durch die deutschen Gebietsverluste und den Zerfall der Donaumonarchie nunmehr als neue „ausländische“ Versicherer auftraten). Insgesamt entwickelte sich der Zulauf ausländischer Transportversicherungsgesellschaften nach 1918 anfangs recht überschaubar, um dann 1922/23 – vermutlich in unmittelbarem Zusammenhang mit dem drastischen Wertverlust der deutschen Währung – sprunghaft anzusteigen:

**TAB. 39: Zugänge ausländischer Transportversicherer in Deutschland 1918-1923**

NEW ENTRANTS OF FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES TO THE GERMAN MARKET 1918-23

Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 19.

Year	Zugänge (New entrants)	Gesamtzahl der in Deutschland arbeitenden ausländischen Transportversicherer zum 31. Oktober jeden Jahres (Total number of Foreign Companies operating Marine Insurance in Germany, appointed date: October 31 of each year)
1918-21	10	28
1922	5	33
1923	11	44

Während die hohe Zahl von Geschäftsneuaufnahmen (insbes. durch britische Transportversicherer) im Jahr 1924 aufgrund der sich stabilisierenden wirtschaftlichen

<sup>93</sup> SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-407.

<sup>94</sup> Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-407, hier: S. 404. Vgl. auch LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 43, der aufgrund fehlender (aussagekräftiger) statistischer Angaben auf alle Vergleiche zwischen dem Geschäft ausländischer Transportversicherer in Deutschland und den Auslandsaktivitäten deutscher Unternehmen verzichtet.

<sup>95</sup> ADRIAN, E.: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 35 vom 29. August, S. 843-846.

<sup>96</sup> Vgl. ADRIAN, E.: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 57 (1934), Nr. 35 vom 29. August, S. 843-846, hier: S. 845. Freilich legt der Autor keine Rechenschaft darüber ab, wie genau diese Zahl zustande gekommen sein soll. Auch LANGHOFF (1931) – der aus gutem Grund auf die Nennung irgendwelcher konkreter Zahlen verzichtet – konstatiert aufgrund der Verschiebungen von Angebot und Nachfrage am deutschen Transportversicherungsmarkt der Nachkriegszeit „[...] daß das deutsche Auslands-geschäft in der Transport-Versicherungssparte geringer ist, als in der Vorkriegszeit, während das Transportversicherungsgeschäft ausländischer Gesellschaften in Deutschland zugenommen hat. Damit hat sich also das Verhältnis der herausgehenden deutschen Prämien und der hereinkommenden ausländischen Prämien, in der Transportversicherung entschieden zu Ungunsten des deutschen Anteils verschoben.“ Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 43 f. Zu der nur schwierig zu beantwortenden Frage der Auswirkungen des deutschen Exports von Transportversicherungs-Dienstleistungen bzw. der Einfuhr von Transportversicherungsschutz auf die deutsche Zahlungsbilanz vgl. ausführlich Kap. 9.

Lage in Deutschland nach Einführung der Rentenmark (November 1923) bzw. Reichsmark (August 1924) zumindest im Ansatz schlüssig erklärt werden kann, wirkt die bereits im „Hyperinflationsjahr“ 1923 sprunghaft ansteigende Zahl von Neuzugängen auf den ersten Blick überraschend.

**TAB. 40: Zu- und Abgänge ausländischer Transportversicherungsgesellschaften in Deutschland 1914 bis 1930 nach LANGHOFF (1931)**

ACCESSION AND DEPARTURE OF FOREIGN MARINE & TRANSPORT INSURANCE COMPANIES IN GERMANY 1914-30, AS PUBLISHED BY LANGHOFF (1931) ACCORDING TO SPECIFICATIONS MADE BY "NEUMANN'S JAHRBUCH FÜR PRIVATVERSICHERUNG"  
Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang, Tab. VI.

Country of origin →	Danzig	Denmark	Great Britain	Netherlands	Austria	Italy	Hungary	Czechoslovakia	Sweden	Switzerland	Yugoslavia	United States	Total
Year	ACCESSIONS												
1914-19		1	11			1	1		1	4			19
1919-21	2	1		2	1			1				2	9
1922	1		1			2			1				5
1923	1		3						1	2		4	11
1924	1	1	9	3						1			15
1925					1					1		1	3
1926			1					1					2
1927			4	2	1							1	8
1928													
1929		1	2	3						1		1	8
1930													
Year	DEPARTURES												
1919-24													
1925-27	3		1										4
1928		1	1	1					1	1			5
1929			4	1		2		1				5	13
1930	1			1	1					1			4

Tatsächlich bot besonders der rapide Kursverlust der Mark ausländischen Unternehmen beträchtliche Gewinnmöglichkeiten. Selbst wenn man als „Neueinsteiger“ zunächst gezwungen war, neben den bereits am Markt etablierten Gesellschaften in aller Regel mit eher unbeliebten, schadenträchtigen Risiken vorlieb zu nehmen, ergab sich aus der Kursdifferenz zwischen Prämien- und Schadenzahlung aufgrund der Kurzfristigkeit der Verträge (besonders im Warentransportbereich) ein nahezu risikoloses Geschäft. Protektionistische Abwehrmaßnahmen waren im Deutschen Reich aus wirtschaftlichen und politischen Gründen nicht zu erwarten (vgl. w. o.), was Deutschland zumal vor dem Hintergrund der durch die Kriegsgründungen überlasteten Heimatmärkte der ausländischen Transportversicherer als attraktives Ziel erscheinen ließ.

Der nach der Währungsstabilisierung 1924 erfolgte Eintritt der deutschen Anbieter in einen radikalen Konsolidierungs- und Konzentrationsprozess, der bis 1926 insgesamt nicht weniger als 119 Unternehmen von der Bildfläche verschwinden ließ (vgl. TAB. 41: Abgang von deutschen Transportversicherungsgesellschaften während der Konsolidierungsphase 1924-1926 nach LANGHOFF (1931)), ermöglichte es den am deutschen Markt tätigen ausländischen Gesellschaften aufgrund der geschwächten Wettbewerbsfähigkeit und des durch die Konkurse und Liquidationen angefachten Misstrauens gegenüber den einheimischen VU ihre Position vorübergehend weiter auszubauen. Ihre Anzahl vergrößerte sich während der Konsolidierungsphase der deutschen Transportversicherungswirtschaft nach Angaben von „Neumanns Jahrbuch für Privatversicherung“ zwischen 1924 und 1926 von 44 auf 61 Unternehmen (vgl. TAB. 42: Anzahl der in Deutschland tätigen Transportversicherer 1924-1927 unter Ausgliederung der deutschen Selbstversicherungsgesellschaften).

**TAB. 41: Abgang von deutschen Transportversicherungsgesellschaften während der Konsolidierungsphase 1924-1926 nach LANGHOFF (1931)**

MARINE INSURANCE COMPANIES' RETIREMENTS FROM THE GERMAN MARKET 1924-26, AS PUBLISHED BY LANGHOFF (1931)  
Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 26.

Year	Abgänge total (Total number of retirements)	Betriebseinstellungen, Geschäftsaufösungen (liquidations)	Konkurse (insolvency)	Aufgabe des Transportversicherungszweiges (discontinuance of marine business)
1924	26	13	3	n/a
1925	51	41	5	n/a
1926	42	31	1	4

**TAB. 42: Anzahl der in Deutschland tätigen Transportversicherer 1924-1927 unter Ausgliederung der deutschen Selbstversicherungsgesellschaften**<sup>97</sup>

NUMBER OF COMPANIES TRANSACTING MARINE INSURANCE BUSINESS IN GERMANY 1924-27, AS PUBLISHED BY LANGHOFF (1931) ACCORDING TO SPECIFICATIONS MADE BY "NEUMANN'S JAHRBUCH FÜR PRIVATVERSICHERUNG".

Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 27.

Year	Deutsche Gesellschaften (German (stock) companies)	Selbstversicherungsgesellschaften (German self-insurance companies)	Ausländische Gesellschaften (Foreign companies)
1924	240	30	44
1925	221	31	59
1926	170	31	61
1927	128	30	61

Anhand von aus „Neumanns Jahrbuch“, nach Angaben des Autors aber auch aus dem „Assekuranz-Jahrbuch“ zusammengestellten Daten ergibt sich nach **LANGHOFF** (1931) folgendes Bild über die in Deutschland zwischen 1914 und 1931 tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen unter besonderer Berücksichtigung der zum Großteil nicht der durch das Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung ausgeübten Staatsaufsicht unterstehenden Transportversicherer:

**TAB. 43: Gesamtzahl der ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland 1914-1931** (nach LANGHOFF (1931))

NUMBER AND COUNTRY OF ORIGIN OF FOREIGN COMPANIES TRANSACTING INSURANCE BUSINESS IN GERMANY 1914-31, AS PUBLISHED BY LANGHOFF (1931) ACCORDING TO SPECIFICATIONS MADE BY "NEUMANN'S JAHRBUCH FÜR PRIVATVERSICHERUNG" AND THE "ASSEKURANZ-JAHRBUCH"

Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang, Tab. III.

der voikswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, Anhang, Tab. III.																										
Country of origin	Great Britain		Switzerland		United States		Netherlands		Danzig		Denmark		Sweden		Italy		Austria		Czechoslovakia		Hungary		Yugoslavia		Total	
	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T	Total number of co's	thereof: M & T
Year																										
1914	27	14	14	4	5	\	7	2	\	5	1	3	1	\	\	11	2	\	\	\	\	\	\	\	72	24
1920	20	11	12	4	3	1	2	1	5	2	4	1	3	1	2	1	6	\	\	\	\	1	1	\	58	23
1921	20	11	12	4	3	1	2	1	5	2	5	2	3	1	2	1	6	\	\	\	\	1	1	\	59	24
1922	20	11	13	4	4	2	3	2	5	2	5	2	3	1	2	1	7	1	1	1	1	1	1	\	64	28
1923	21	12	13	4	4	2	3	2	6	3	5	2	4	2	4	3	7	1	1	1	1	1	\	\	69	33
1924	24	15	15	6	7	6	3	2	7	4	6	2	5	3	4	3	7	1	1	1	1	1	1	\	81	44
1925	32	24	16	7	7	6	6	5	8	5	7	3	5	3	4	3	7	1	1	1	1	1	1	\	95	59
1926	33	24	17	8	7	7	6	5	7	4	7	3	5	3	4	3	8	2	1	1	1	1	1	\	97	61
1927	35	24	18	8	7	7	6	5	4	2	7	3	5	3	4	3	8	3	2	2	1	1	1	\	98	61
1928	38	28	19	8	8	8	8	7	4	2	8	3	5	3	4	3	8	3	2	2	1	1	1	\	106	68
1929	38	27	19	7	8	8	7	6	4	2	7	2	4	2	4	3	8	3	2	2	1	1	1	\	103	63
1930	38	25	18	8	5	4	8	8	4	2	8	3	4	2	2	1	8	3	1	1	1	1	1	\	98	58
1931	38	25	18	7	5	4	7	7	3	1	8	3	4	2	2	1	8	2	1	1	1	1	1	\	96	54

Eine andere, ebenfalls nach Herkunftsländern differenzierende Zusammenstellung, die sehr viel später von **SPÄTE** (1973) veröffentlicht wurde, entzieht sich einer genaueren Überprüfung, da die vom Autor als Quelle angegebene Publikation für diese Arbeit nicht auf die Herkunft ihrer Daten hin untersucht wurde. Hinzuweisen bleibt auf die beträchtliche Differenz zwischen den von beiden Verfassern gemachten Angaben.

<sup>97</sup> Hauptzweck der von zahlreichen Konzernen und Holdinggesellschaften nach Kriegsende gegründeten Selbstversicherungsanstalten war die Schaffung besonderer Vorteile hinsichtlich der Prämien und Vertragsbedingungen. Die großen deutschen Reedereien Hapag und Norddeutscher Lloyd bedienten sich bereits vor dem Ersten Weltkrieg eigener Kaskoversicherungs-Fonds, um größere Teile ihrer Flotten unversichert (d. h. nicht bei konzern-externen VU gedeckt) zu lassen. So war z. B. die Hapag gemäß ihrer Satzung befugt, von jedem ihrer Schiffe einen Betrag bis zur Hälfte des gebildeten und aus den Gewinnen laufend verstärkten Assekuranz-Fonds auf eigenes Risiko zu tragen (Eigenbehalt). Da die Risikozusammenballungen der vor Kriegsausbruch gebauten Passagier-Großdampfer anscheinend aber sowohl die Tragfähigkeit der eigenen Fonds als auch des Kaskoversicherungsmarktes überstiegen (oder Teile des Risikos nur zu inakzeptabel erscheinenden Bedingungen bei deutschen oder englischen Versicherern untergebracht werden konnten), gründete die Hapag 1913 gemeinsam mit zwei englischen Großreedereien einen „Gegenseitigkeitsfonds“, der die für den freien Markt offenbar überdimensionierten Kaskorisiken aufnahm. Teilweise überschritten die von den Reedereien zur Selbstversicherung oder als Gegenseitigkeitsverein gegründeten Fonds im Zuge ihrer Umgestaltung in Versicherungs-Aktiengesellschaften schließlich die ihnen ursprüngliche zugeordnete Funktion als Schadendeckungsfonds des Hauptaktionärs. 1921 wandelte die Hapag ihren Versicherungsfond für den Eigenbehalt zunächst in eine GmbH, und 1922 schließlich in eine Aktiengesellschaft, die „Niedersachsen-Versicherungs-A.G.“ um. Die „Niedersachsen“ partizipierte im Austausch gegen Beteiligungen an der Versicherung der Hapag-Schiffe auch an den Deckungen anderer Flotten, übernahm warentransport- und Flussskaskorisiken und wurde zeitweise sogar als Feuerrückversicherer tätig; vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 336. Der Norddeutsche Lloyd errichtete 1927 mit der „Brema Versicherungs-A.G.“ ebenfalls eine Transport- und Transport-Rückversicherungsgesellschaft, die im wesentlichen als Trägerin der Selbstversicherung des Lloyd diente.



**TAB. 44: Anzahl der die Transportversicherung betreibenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland 1925-1936 (nach SPÄTE (1973))**

NUMBER AND COUNTRY OF ORIGIN OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN GERMANY 1925-36, AS PUBLISHED BY SPÄTE (1973)

Quelle/Source: SPÄTE, BERND: Die Zulassung ausländischer Versicherungsunternehmen in Deutschland, Berlin, Univ., Diss., 1973, S. 117.

	1925			1928			1936		
	Transport	andere Schaden- und Unfallzweige	Leben	Transport	andere Schaden- und Unfallzweige	Leben	Transport	andere Schaden- und Unfallzweige	Leben
	Marine & Transport	other Non-life branches	Life insurance business	Marine & Transport	other Non-life branches	Life insurance business	Marine & Transport	other Non-life branches	Life insurance business
Argentinien (Argentina)	-	-	-	3	-	-	-	-	-
Brasilien (Brazil)	-	-	-	1	-	-	-	-	-
Dänemark (Denmark)	2	6	-	2	7	-	1	7	-
Danzig (Danzig)	3	5	-	2	5	-	-	2	-
England (England)	8	15	-	27	30	-	23	56	-
Niederlande (Netherlands)	4	2	-	6	2	-	4	3	-
Italien (Italy)	1	7	1	3	5	1	1	5	1
Jugoslawien (Yugoslavia)	-	-	-	1	-	-	-	-	-
Österreich (Austria)	3	14	5	3	11	3	2	8	2
Peru (Peru)	-	-	-	1	-	-	-	-	-
Schweden (Sweden)	1	2	-	2	3	-	2	3	-
Schweiz (Switzerland)	5	22	2	7	24	5	4	27	4
Tschechoslowakei (Czechoslovakia)	-	-	-	2	-	-	1	-	-
Norwegen (Norway)	-	-	-	-	-	-	2	-	-
Ungarn (Hungary)	1	1	-	1	1	-	1	1	-
Vereinigte Staaten (United States)	1	1	-	2	1	-	3	2	-
Total	29	75	8	63	89	9	44	114	7

Während die **genaue Anzahl der vor Kriegsausbruch und in den 20er Jahren in Deutschland operierenden ausländischen Transportversicherer nicht mit letzter Gewissheit ermittelt werden kann**, lohnt sich ein Blick auf die durch das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung ermittelten Angaben zur Anzahl der aufsichtspflichtige Versicherungszweige betreibenden ausländischen VU, deren Gesamtzahl sich zwischen 1902 und 1914 auf einem erstaunlich konstanten Niveau bewegte, das gegen Ende der 20er Jahre erneut annähernd erreicht wurde. Unter den erfassten Gesellschaften befand sich eine nicht unbedeutende Zahl von Unternehmen, die in Deutschland auch Versicherungen in nichtaufsichtspflichtigen Zweigen abschlossen.<sup>98</sup> Ihr diesbezügliches (direkt abgeschlossenes) Geschäft wurde ab dem Berichtsjahr 1927 durch die vom Reichsaufsichtsamt herausgegebene Statistik erfasst, repräsentiert aber nur einen Bruchteil des insgesamt hierzulande angefallenen Transportversicherungsaufkommens.

**TAB. 45: Anzahl und Herkunftsländer der in Deutschland tätigen, unter Reichsaufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1902-1942**

NUMBER AND COUNTRY OF ORIGIN OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN GERMANY, SUPERVISED BY THE REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG 1902-42 (COMPANIES SUBJECT TO SUPERVISORIAL OBLIGATIONS ONLY)

Quelle / Source: DEUTSCHES REICH / REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen [ab Berichtsjahr 1932: Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmen und Bausparkassen], Berlin / Leipzig, various issues.

Year	Unter Reichsaufsicht stehende ausländische VU in Deutschland												
	Anzahl der beaufsichtigten Ges. (Total)	Belgien (Belgium)	Dänemark (Denmark)	Danzig (Danzig)	Frankreich (France)	Großbritannien (Great Britain)	Italien (Italy)	Niederlande (Netherlands)	Österreich (Austria)	Schweden (Sweden)	Schweiz (Switzerland)	Vereinigte Staaten (United States)	Sonstige Länder (other countries)
1902 <sup>98</sup>	45	1	3	-	3	12	-	5	9	2	8	2	-
1903	54	3	3	-	3	15	-	5	11	2	9	3	-
1904	56	3	3	-	3	16	-	5	12	2	9	3	-
1905	56	3	2	-	3	16	-	5	12	2	9	4	-
1906	56	3	2	-	3	16	-	5	12	2	9	4	-
1907	56	3	2	-	3	16	-	5	12	2	9	4	-
1908	56	3	2	-	3	16	-	5	12	2	9	4	-

<sup>98</sup> 1927 handelte es sich dabei u. a. um die in Deutschland als Feuerversicherer konzessionierte britische „Atlas“, die „Liverpool & London & Globe“, die „London Assurance“, die „Danziger Allgemeine“ und die „Danzig Versicherungs-A.G.“, die dänische „Kgl. Octr. Allg. Brandassekuranz Compagnie“, die U.S.-amerikanische „The Home“, die als Lebensversicherer konzessionierte „Assicurazioni Generali“ und die als Unfall- und Haftpflichtversicherer konzessionierten österreichischen Gesellschaften „Internationale Unfall- und Schaden“ und „Providentia“, die schweizerischen Unternehmen „Zürich Allgem. Unfall- und Haftpflicht-Versicherungs-A.G.“ und „Schweizerische Unfall-Versicherungs-Gesellschaft Winterthur“ sowie die ungarische „Foncière“. Vgl. DEUTSCHES REICH / REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung 27 (1928), Nr. 4: Statistik, Berlin und Leipzig 1929, S. 364-373. Einschränkung ist jedoch zu sagen, dass das in den Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts unter der Rubrik „nichtaufsichtspflichtige“ Versicherungen verbuchte Geschäft keine weitere Differenzierung erfuhr, d. h. dass ein vermutlich beträchtlicher Teil davon bis einschließlich 1930 auf die bis dahin ebenfalls unter der Rubrik „nichtaufsichtspflichtige“ Versicherungen enthaltene Automobil-Kaskoversicherung entfiel.

1909	55	3	2	-	3	16	-	4	12	2	9	4	-
1910	54	2	2	-	3	16	-	4	12	2	9	4	-
1911	54	2	2	-	3	16	-	4	12	2	9	4	-
1912	56	2	2	-	3	18	-	4	12	2	9	4	-
1913	55	2	2	-	3	17	-	4	12	2	9	4	-
1914	34	1 <sup>b)</sup>	2	-	unaccounted for	unaccounted for	-	4	12	2	9	4	-
1915	34	1	2	-	unaccounted for	unaccounted for	-	4	12	2	9	4	-
1916	34	1	2	-	unaccounted for	unaccounted for	-	4	12	2	9	4	-
1917	33	1	2	-	unaccounted for	unaccounted for	-	4	11	2	9	4	-
1924	43	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1925	43	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1926	46	-	4	4	-	16	2	1	6	2	9	1	1
1927	47	-	4	4	-	16	2	1	6	2	10	1	1
1928	50	-	4	3	-	19	2	1	6	2	11	1	1
1929	51	-	4	3	-	20	2	1	6	2	11	1	1
1930	50	-	4	2	-	20	2	1	5	2	11	2	1
1931	49	-	4	1	-	20	2	1	5	2	11	2	1
1932	49	-	4	1	-	20	2	1	5	2	11	2	1
1933	50	-	4	2	-	20	2	1	5	2	11	2	1
1934	50	-	4	2	-	20	2	1	5	2	11	2	1
1935	49	-	4	2	-	20	2	1	4	2	11	2	1
1936	48	-	4	2	-	20	2	1	3	2	11	2	1
1937	48	-	4	2	-	20	2	1	3	2	11	2	1
1938	47	-	4	2	-	20	2	1	3	2	11	1	1
1939	21	not specified											
1940	19												
1941	18												
1942	18	-	4	-	-	-	-	-	-	2	10	-	1

a) 1902 sind nur solche aufsichtspflichtigen ausländischen VU von der Statistik des Aufsichtsamts berücksichtigt worden, deren Jahresprämieinnahmen über 100000 Mark lagen.

b) Weitere nicht berücksichtigt.

Mit fortschreitender Konsolidierung der deutschen Transportversicherung und dem daraus resultierenden Wiedererstarken ihrer Wettbewerbsfähigkeit (nunmehr nahezu ausnahmslos als Kompositversicherer) zogen sich die ausländische Konkurrenz ab 1925/26 in zunehmender Anzahl wieder zurück. Wohl nicht zuletzt unter dem Eindruck der in den Vereinigten Staaten einsetzenden Wirtschaftskrise überzog 1929 die Zahl der Abgänge ausländischer Unternehmen die der Neuzugänge deutlich, nachdem bereits im Vorjahr fünf ausländische VU ihren Betrieb im deutschen Transportversicherungsgeschäft eingestellt hatten.<sup>99</sup>

#### DIE INTERNATIONALE VERFLECHTUNG DER DEUTSCHEN SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNG

### 8.15. Auslandsgeschäft der deutschen Transportversicherer in den 1920er und 1930er Jahren

Angesichts der **schlechten Ertragslage der Branche** und einer **Zunahme der das internationale Versicherungsgeschäft einschränkenden Faktoren**<sup>100</sup> überrascht die recht große Anzahl deutscher Versicherungsunternehmen, die bereits kurz nach Mitte der 20er Jahre wieder im Ausland aktiv war. Von den vom Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten deutschen Gesellschaften (Angaben nur für die Auslandstätigkeit im direkten Geschäft) betätigten sich 1926 nicht weniger als 23 im Ausland in der Lebensversicherung (1914: 24), 37 in der Feuerversicherung und 22 in weiteren (aufsichtspflichtigen) Sachversicherungszweigen.<sup>101</sup>

<sup>99</sup> Die Liquidationen auf Seiten der deutschen Gesellschaften reduzierten sich 1927 auf sieben Unternehmen, was gemessen an den Vorjahreszahlen als deutliches Zeichen für einen mehr oder weniger erfolgten Abschluss der Konsolidierungsphase zu werten ist. Während sich die Anzahl der Betriebseinstellungen und Übernahmen deutscher Transportversicherer 1928 vorübergehend auf zwölf erhöhte, standen der deutlichen Abwanderungsbewegung ausländischer Konkurrenten 1929 nur fünf Geschäftsaufösungen deutscher Transport-VU gegenüber; vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 26 ff. Erst mit dem Fortschreiten der Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise wurden die deutschen VU erneut in vermehrtem Ausmaß zu Geschäftseinstellungen gezwungen. So stellten 1930 sechs Unternehmen ihren Geschäftsbetrieb vollständig ein, weitere zehn wurden Gegenstand von Übernahmen und Fusionen oder wechselten das Geschäftsfeld; vgl. ULLRICH, HANS / HAASEN, HERBERT: Deutschland, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III. Teil, S. 387-489, hier: S. 436.

<sup>100</sup> Tarifäre und nichttarifäre Handelshemmnisse im Güterverkehr sowie die Beschränkung der freien Wahl der versichernden Gesellschaft im Ein- und Ausfuhrverkehr bewirkten in den 1920er Jahren einen drastischen Rückgang der Nachfrage nach international gehandeltem Deckungsschutz. So weit es unmittelbar die den Unternehmen offenstehenden Möglichkeiten betraf, ihre Dienstleistungen im Ausland anzubieten, sind speziell für die Transportversicherung v. a. eine Verschärfung der Vorschriften zur Depotstellung, die Errichtung nationaler Rückversicherungsmonopole und eine ausländische Gesellschaften diskriminierende Besteuerung der Policen zu nennen. In Einzelfällen wurde die Geschäftsneuaufnahme durch ausländische Versicherungsunternehmen vollständig untersagt (so z. B. Ende 1927 in Chile, vgl. KAP. 10.17., Abschn. 1., S. 827).

<sup>101</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 53.

In einer weiteren von **LANGHOFF** (1931) nach eigenen Angaben anhand der Länderstatistiken des „Assekuranz-Jahrbuchs“ vorgenommenen Zählung<sup>102</sup> (die sich über weite Strecken nicht nachvollziehen lässt<sup>103</sup>) erscheinen die deutschen Transportversicherer **Ende der 20er/Anfang der 30er Jahre ihrer bloßen Anzahl nach im Ausland erstaunlich gut aufgestellt**. Die – gemessen an der Zahl der in den jeweiligen Ländern tätigen deutschen VU - verhältnismäßig größten Rückzugsbewegungen konzentrierten sich auf Staaten, die während des Krieges ein deutliches Erstarken der einheimischen Transportversicherungsindustrie zu verzeichnen hatten. Neben Italien betrifft dies insbesondere die neutralen Länder Dänemark, Norwegen und Schweden<sup>104</sup>.

**TAB. 46: Anzahl der im europäischen Ausland tätigen deutschen Versicherungsgesellschaften 1914, 1928 und 1931** (nach LANGHOFF (1931))

NUMBER OF GERMAN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN EUROPEAN COUNTRIES 1914, 1928 AND 1931, AS PUBLISHED BY LANGHOFF (1931), ACCORDING TO SPECIFICATIONS MADE BY THE "ASSEKURANZ-JAHRBUCH"

Quelle/Source: LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 38.

	1914		1928		1931	
	Deutsche VU total	davon : Ges., die die Transportvers. Betreiben	Deutsche VU total	davon : Ges., die die Transportvers. Betreiben	Deutsche VU total	davon : Ges., die die Transportvers. Betreiben
	Total number of German insurance co's	thereof: companies transacting Marine & Transport insurance	Total number of German insurance co's	thereof: companies transacting Marine & Transport insurance	Total number of German insurance co's	thereof: companies transacting Marine & Transport insurance
Belgien (Belgium)	54	18	18	17	20	17
Bulgarien (Bulgaria)	2	1	3	2	2	1
Dänemark (Denmark)	47	23	18	15	18	15
Finnland (Finland)	5	3	-	-	-	-
Frankreich (France)	40	25	46	30	40	25
Großbritannien (Great Britain)	15	12	8	7	8	7
Italien (Italy)	22	17	5	5	4	4
Niederlande (Netherlands)	77	35	72	46	62	34
Norwegen (Norway)	18	15	8	3	7	2
Österreich (Austria)	25	13	17	13	13	11
Ungarn (Hungary)	-	-	6	5	6	5
Tschechoslowakei (Czechoslovakia)	-	-	5	3	4	3
Portugal (Portugal)	1	1	1	1	1	1
Schweden (Sweden)	10	8	3	2	3	2
Schweiz (Switzerland)	12	5	10	4	6	4
Spanien (Spain)	12	10	9	8	9	8
Russland (Russia)	7	4	-	-	-	-
Lettland (Latvia)	-	-	-	-	-	-
Estland (Estonia)	-	-	2	2	2	2
Litauen (Lithuania)	-	-	28	18	19	15

### 8.15.1. Deutsche Transportversicherer in den Niederlanden

Ein Beispiel für die **eingeschränkte Auslandstätigkeit**, die deutsche Gesellschaften im Einzelfall auch über den Ersten Weltkrieg hinaus<sup>105</sup> bis Anfang der 20er Jahre fortsetzen konnten, liefern die Verhältnisse an den Seeplätzen **Rotterdam** und **Amsterdam** im neutralen **Holland**. Trotz der auch dort während des Krieges besonders ungünstigen Verhältnisse – fast der gesamte überseeische Güterverkehr der Niederlande wurde ab 1914 über die Entente-Länder geleitet, was faktisch ein Zeichnungsverbot für deutsche und österreichische Gesellschaften auf Policen im holländischen Außenhandelsverkehr

<sup>102</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 38.

<sup>103</sup> Die Durchsicht des für die meisten der dort aufgeführten Länder des Berichtsjahr 1931 betreffenden Assekuranz-Jahrbuchs 52 (1933) erbrachte z. B. für Dänemark, Estland, Finnland, Frankreich, Großbritannien, Italien, Litauen, die Niederlande, Norwegen und Portugal entweder überhaupt keine Informationen über die Anzahl der dort tätigen deutschen Transportversicherungsgesellschaften, oder Angaben, aus denen nicht ersichtlich ist, ob es sich bei den verzeichneten fremden Transportversicherern um deutsche VU handelte. Lediglich für Österreich, die Schweiz und Spanien sind genaue Angaben über die Zahl der dort arbeitenden Gesellschaften enthalten.

<sup>104</sup> Daneben gelang es den in den skandinavischen Ländern vor Kriegsausbruch teils deutlich unterrepräsentierten britischen Seeversicherern dort Fuß zu fassen. Die nach Kriegsende in Schweden und Norwegen tätigen deutschen Transportversicherungsgesellschaften zogen sich infolge entwerteter Reserven schließlich 1922/23 zurück.

<sup>105</sup> Bereits im Herbst 1914 wies die deutsche Versicherungsfachpresse darauf hin, dass nach der Beendigung des Krieges die deutschen Transportversicherer in der Hauptsache nur auf die Kundschaft des eigenen Landes und diejenige neutral gebliebener Länder zu rechnen hätte. Dementsprechend sei frühzeitig das Hauptaugenmerk auf diese Märkte zu richten. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 43 vom 28. Oktober, S. 545-546, hier: S. 545.

bedeutete – konnten sich deutsche See- und Transportversicherer z. B. in Rotterdam wie folgt behaupten:

**TAB. 47: Anzahl deutscher Transportversicherer in Rotterdam 1910-1920**

NUMBER OF GERMAN COMPANIES TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN ROTTERDAM 1910-20

Quelle / Source: KRACHT, FRITZ: Die Rotterdammer Seeversicherungs-Börse: Ihre Entwicklung, Bedeutung und Bedingungen, Weimar 1922, S. 219.

Jahr	Deutsche Gesellschaften	Englische Gesellschaften	Gesellschaften sonstiger Nationalitäten
1910	42	21	52
1916	45	37	57
1920	64	63	139

Aufgrund der auch in Holland in den 20er Jahren überbordenden Konkurrenz, eines hier besonders unmittelbaren Einflusses des Londoner Marktes und einer insgesamt bemerkbaren Schwächung der deutschen Unternehmen durch den Wegfall anderer wichtiger Auslandsmärkte konnten deutsche Unternehmen ihre Position an den Börsenplätzen in Rotterdam und Amsterdam kaum verbessern. 1924 konkurrierten immerhin etwa 100 einheimische und nicht weniger als schätzungsweise 300 ausländische See- und Transportversicherer um das holländische Geschäft. Darüber hinaus zog der Londoner Markt einen bedeutenden Teil des Versicherungsaufkommens an sich und diktierte teilweise die Tarifstrukturen.<sup>106</sup> Die Gesamtzahl deutscher Versicherer, die das direkte See- und Transportgeschäft in den Niederlanden betrieben, betrug 1930 nur noch 34 (vgl. TAB. 46: Anzahl der im europäischen Ausland tätigen deutschen Versicherungsgesellschaften 1914, 1928 und 1931 (nach LANGHOFF (1931))).

### 8.15.2. Deutsche Transportversicherer in Skandinavien

Außer in den Niederlanden bestanden auch in **Skandinavien** Geschäftsverbindungen deutscher Transportversicherungsgesellschaften, die den Krieg überdauerten. So waren beispielsweise in Schweden 1919 noch sechs deutsche Unternehmen in dieser Branche tätig.<sup>107</sup> In den 20er Jahren wurden sie dort jedoch durch Prämienunterbietungen der britischen Gesellschaften größtenteils vom Markt verdrängt.<sup>108</sup> Einzelne deutsche Transportversicherungsunternehmen, wie z. B. die „*Mannheimer Versicherungsgesellschaft*“ versuchten um die Mitte der 20er Jahre auf dem Wege der Kooperation mit ausländischen Partnern an die ehemals gerade in dieser Branche bedeutenden Auslandsverbindungen anzuknüpfen.<sup>109</sup>

Gemessen an ihrem vormals bedeutenden internationalen Engagement in der Zeit vor 1914 konnte aber auch noch gegen Ende der 20er Jahre, aufgrund der besonders in der zweiten Jahrzehnthälfte **zunehmenden Handelshemmnisse** (Schutzzölle besonders im Agrarbereich; Bildung von handelspolitischen Präferenzonen) und der **für die deutschen Versicherer besonders ins Gewicht fallenden Probleme durch Währungsschwankungen**, von einem **bedeutenden Auslandsgeschäft** deutscher See- und Transportversicherer **kaum die Rede sein**<sup>110</sup>, obwohl man 1928 allein in Europa bereits wieder auf insgesamt 20 Auslandsmärkten operierte<sup>111</sup>.

<sup>106</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 45 (1926), II. Teil, S. 375 f.

<sup>107</sup> Vgl. SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, År 1919 av Försäkringsinspektionen (I.), Stockholm 1921, Tab. 30, S. 260 f.

<sup>108</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S.38. Einige Londoner Makler boten auf dem hinsichtlich des ungebremsen Preiswettbewerbs vergleichsweise disziplinierten schwedischen Markt statt fester Prämien bestimmte Unterbietungsquoten gegenüber jedem beliebigen Mitbewerber an; vgl. HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft: Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel: 42), Jena 1928, S. 318.

<sup>109</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 43.

<sup>110</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 27.

<sup>111</sup> Vgl. ebd., S. 38.

### 8.15.3. Ausmaß der „Gründungswelle“ in der Schweiz und Rückzug der deutschen VU 1922/23

Die Gründungswelle machte auch vor der **Schweiz** nicht halt, die angesichts ihres begrenzten Binnenmarktvolumens, scharfer aufsichtsrechtlicher Bestimmungen und in hohem Maße gefestigter Angebotsstrukturen, die v. a. durch äußerst kapitalstarke, vorwiegend international tätige einheimische Unternehmen gebildet wurden, allerdings keine den Gründungswellen anderer neutraler Staaten vergleichbare Entwicklung erwarten ließ. Während das von schweizerischen Versicherern größtenteils ausgeschlossene Kriegsrisiko ab 1914 kurzfristig einen vergleichsweise begrenzten Zuzug konzessionierter ausländischer Transportversicherer begünstigte, verminderte sich deren Anzahl 1921 deutlich: sechs deutsche, in der Schweiz zum Betrieb der Transportversicherung zugelassene Unternehmen (*Vaterländische und Rhenania, Colonia, Schlesische Feuer, Frankfurter Allgemeine, Mannheimer* und *Allianz*) verzichteten auf eine Erneuerung ihrer Konzessionen, übertrugen ihre laufenden Versicherungsbestände in den übrigen in der Schweiz betriebenen Branchen<sup>112</sup> 1922/23 an schweizerische Gesellschaften und zogen sich vom Schweizergeschäft zurück. Als Hauptgrund für die Geschäftsaufgabe der deutschen Versicherer nennt der Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes die vermehrte Lösung bestehender Vertragsverhältnisse und Schwierigkeiten bei der Akquisition von Neugeschäft aufgrund **zunehmenden Misstrauens**, das ihnen angesichts des rapiden Zerfalls der deutschen Währung entgegengebracht wurde.<sup>113</sup>

Von den 17 im für 1920 vorgelegten Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes aufgeführten Unternehmen, die als Transportversicherer beaufsichtigt wurden, besaßen 15 eine Konzession zum Betrieb dieses Zweiges in der Schweiz; zwei weitere britische Transportversicherer, die in der statistischen Übersicht ABB. 13 bzw. TAB.48: Anzahl der konzessionierten, die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in der Schweiz 1908-1926 mitgezählt sind, beschränkten ihre Aktivitäten auf den Abschluss von Feuer- (*The Northern*) bzw. Unfall- und Einbruch-Diebstahlversicherungen (*Royal Exchange*). Unter den in Besitz einer Konzession zum Betrieb der Transportversicherung befindlichen deutschen Gesellschaften machte der bereits 1918 für diesen Zweig konzessionierte Kölner Lloyd keinen Gebrauch von seiner Ermächtigung, genauso wie die Colonia, deren Betriebserlaubnis allerdings ausschließlich auf den Abschluss von Valorenversicherungen lautete. Effektiv arbeiteten also 13 ausländische VU neben acht schweizerischen, unter denen der Lloyd Continental in Bern und die Europäische Güter- und Reisegepäck-Versicherungs-Aktien-Gesellschaft (ebenfalls mit Sitz in Bern) neu hinzugekommen waren.<sup>114</sup>

---

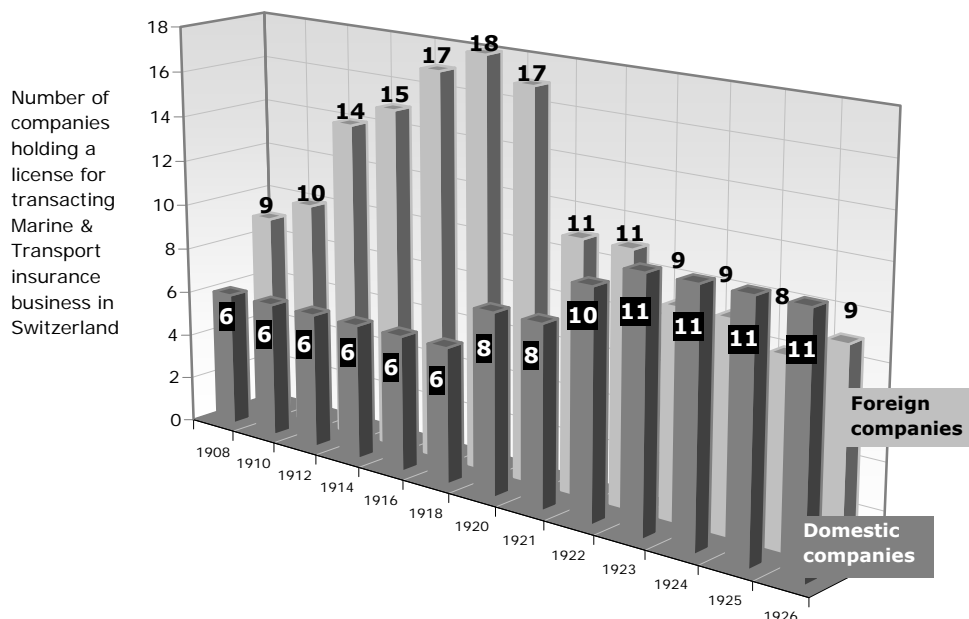
<sup>112</sup> Offenbar liquidierten die das Transportversicherungsgeschäft in der Schweiz tatsächlich ausübenden, im Rückzug befindlichen deutschen VU Vaterländische, Schlesische, Frankfurter, Mannheimer und Allianz ausnahmslos mit Jahresende 1920 ihre Transport-Bestände; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1920: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 29. August 1923 (35. Jg.), Bern 1923, S. 140 ff. sowie SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1921: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 27. Mai 1924 (36. Jg.), Bern 1924, S. 101 ff.

<sup>113</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1922: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 13. März 1925 (37. Jg.), Bern 1925, S. 27\*: „[...] Die Schwierigkeiten, mit denen diese Unternehmungen im schweizerischen Anwerbebetrieb zu kämpfen hatten, waren für sie nicht ermunternd, die Geschäftstätigkeit in der Schweiz beizubehalten. Zudem war die Beunruhigung ihrer Versicherten in der Schweiz so nachhaltig, dass mit einer Abbröckelung der Bestände gerechnet werden musste. Daher zogen es mehrere Gesellschaften vor, ihre mühsam erworbenen Versicherungsbestände in der Schweiz zu annehmbaren Bedingungen auf andere Gesellschaften zu übertragen.“

<sup>114</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1920: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 29. August 1923 (35. Jg.), Bern 1923, S. 63\*, S. 140 ff.

**ABB. 13: Anzahl der konzessionierten, die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in der Schweiz 1908-1926**

NUMBER OF COMPANIES HOLDING A LICENSE FOR TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN SWITZERLAND 1908-26  
Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.



**TAB. 48: Anzahl der konzessionierten, die Transportversicherung betreibenden in- und ausländischen Unternehmen in der Schweiz 1908-1926**

NUMBER OF COMPANIES HOLDING A LICENSE FOR TRANSACTING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN SWITZERLAND 1908-26  
Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

Year	Einheimische Gesellschaften (Domestic companies)	Ausländische Gesellschaften <sup>a)</sup> (Foreign companies)
1908	6	9
1910	6	10
1912	6	14 (13)
1914	6	15 (12)
1916	6	17 (13)
1918	6	18 (14)
1920	8	17 (13)
1921	8	11 (9)
1922	10	11 (9)
1923	11	9
1924	11	9
1925	11	8
1926	11	9

a) In Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die tatsächlich laufendes Transportversicherungsgeschäft oder Neuabschlüsse zu verzeichnen hatten.

BACKLASH“ IN DER ZWISCHENSTAATLICHEN MARKTINTEGRATION: DIE INTERNATIONALE TRANSPORT-  
VERSICHERUNG IM SPANNUNGSFELD VON SCHIFFFAHRTSKRISE, HANDELSPOLITISCHEM PROTEKTIONISMUS UND  
ZÄHLUNGSBILANZPROBLEMATIK ZWISCHEN DEN WELTKRIEGEN

**8.16. Möglichkeiten staatlicher Eindämmung der ausländischen Wettbewerber und staatlicher Unterstützung bei der Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts**

Angesichts der schwierigen Lage der Branche nach Kriegsende mehrten sich die Stimmen, die eine **Unterstellung der konzessions- und aufsichtsfreien Transportversicherung unter die Staatsaufsicht** als Mittel zur Behebung der Krise befürworteten. Hatte man die Transportversicherung ursprünglich als Geschäft der Versicherer mit professionellen Transporteuren und Kaufleuten und mit Blick auf ihr historisch gewachsenes Arbeitsfeld (die „klassischen“ Transportversicherungszweige Seekasko- und See-Warenversicherung, ferner die Binnentransportversicherung sowie Transportversicherungs-Nebenzweige im engeren Sinne wie die Versicherung von Reisegepäck- oder Valorenrisiken), das im Normalfall nicht die staatlich besonders zu schützenden Interessen privater Versicherungsnehmer berührte, von der Aufsichtspflicht ausgenommen, so stand man Anfang der 20er Jahre auf Seiten des Reichsaufsichtsamts

nicht nur einem bedeutend ausgedehnten Betätigungsfeld der Transportversicherer gegenüber, sondern musste sich angesichts eines expandierenden Angebots bei gleichzeitig zurückgehender Nachfrage den Vorwurf gefallen lassen, nichts gegen die wettbewerbsbedingten (unerwünschten) Nebenwirkungen zu tun.<sup>115</sup>

Nachdem das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung 1921 selbst in Hinblick auf die Transportversicherung eine Nachbesserung des bestehenden VAG angeregt hatte, wurde **1922 ein Gesetzentwurf zur Unterstellung des Zweiges unter die Staatsaufsicht** ausgearbeitet. Vorgesehen war, dass zwar weiterhin Bedingungen und Arbeitspläne der Transportversicherung ohne Genehmigung der Aufsichtsbehörde anwendbar sein sollten, allgemein aber für bestehende oder neugegründete Unternehmen dieser Branche eine Zulassungspflicht bestand. Die Novellierung des VAG, die ein zeitraubendes Zulassungsverfahren sowohl für schon länger bestehende als auch für neugegründete Unternehmen bedeutet hätte, und von dem man (u. a. auch in kaufmännischen Kreisen) befürchtete, dass es die Wettbewerbsfähigkeit etablierter, als seriös angesehener Gesellschaften zum Vorteil unerwünschter Neugründungen einschränken konnte, scheiterte schließlich nicht nur am konzertierten Widerstand der Betroffenen sondern auch an der offensichtlichen Überforderung des Aufsichtsamtes.<sup>116</sup>

**LANGHOFF** (1931) argumentierte, dass für die unter Staatsaufsicht stehenden Versicherungszweige bereits vor 1914 gemäß §§ 86 bis 91 des deutschen VAG die **Möglichkeit zur Eindämmung des Zuzugs ausländische Wettbewerber** bestanden hätte, da die genannten Paragraphen den Reichskanzler ermächtigten, nach eigenem Ermessen Gesellschaften den Geschäftsbetrieb in Deutschland zu untersagen. In Hinblick auf die Transportversicherung jedoch, bei der nach Ansicht LANGHOFFS „[...] *in der ersten Nachkriegszeit derartige Maßnahmen in Anbetracht der gerade in diesem Versicherungszweig sich recht breit machenden ausländischen Konkurrenz in höchstem Maße am Platz gewesen wären*, [...]“<sup>117</sup> fanden diese Bestimmungen keine Anwendung, da § 116 des VAG die allein das Transportversicherungsgeschäft oder einen seiner Nebenzweige betreibenden inländischen als auch ausländischen VU in Deutschland von den aufsichtsrechtlichen Beschränkungen – und damit der Eingriffsmöglichkeit nach persönlichem Ermessen des Reichskanzlers – befreite. Eine **die ausländischen Transportversicherer betreffende Gesetzesänderung, die die Zulassung und den Geschäftsbetrieb der betreffenden Gesellschaften den Bestimmungen des VAG unterworfen hätte**, und damit den Weg zu ihrer Diskriminierung öffnen konnte (Belegung mit höheren steuerlichen Abgaben, Stellung von Kautionen, etc.), wäre im Ausland als **Verstoß gegen den Artikel 276 des Versailler Friedensvertrags**<sup>118</sup> betrachtet worden. Die Option, nach Ablauf der Sperrfrist eine aktive Zurückdrängung der ausländischen Konkurrenz zu betreiben, hätte schließlich alle Ansätze zur Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts zunichte gemacht. **Die protektionistische**

<sup>115</sup> Das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung sah sich in den ersten Nachkriegsjahren vermehrt mit harter Kritik konfrontiert. Neben dem Vorwurf, in einigen Branchen zu wenig gegen konkurrenzbedingte Auswüchse zu tun, wurde der deutschen Versicherungsaufsicht ein partielles Versagen hinsichtlich der Vorschriften für einzelne aufsichtspflichtige Versicherungszweige angelastet. Speziell betraf dies die Zahlungsunfähigkeit deutscher Lebensversicherer in ihrem Schweizer Geschäft, vgl. LESCHKE-SAENGER, CLARA: Staatsaufsicht und Transportversicherung – Betrachtungen über ein deutsches Wirtschaftsproblem vom Standpunkt der Privatwirtschaft, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv: Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 18 (1922), S. 75-162, hier: S. 84.

<sup>116</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 371 ff.

<sup>117</sup> LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 106.

<sup>118</sup> Vgl. Friedensvertrag von Versaille vom 28. Juni 1919, Teil 10: Wirtschaftliche Bestimmungen, Abschn. 1 [Handelsbeziehungen], Kap. 4: Behandlung der Staatsangehörigen der alliierten und assoziierten Mächte, Art. 276, hier zit. n.: documentArchiv.de [Hrsg.], URL: <http://www.documentArchiv.de/wr/vv10.html> [Stand: 04.11.2007]: „Deutschland verpflichtet sich: a) die Staatsangehörigen der alliierten und assoziierten Mächte hinsichtlich der Ausübung von Handwerk, Beruf, Handel und Gewerbe keine Ausschlussmaßnahmen zu unterwerfen, die nicht in gleicher Weise und ausnahmslos für alle Ausländer gilt; b) die Staatsangehörigen der alliierten und assoziierten Mächte keinen Vorschriften oder Beschränkungen hinsichtlich der in Absatz a) bezeichneten Rechte zu unterwerfen, soweit sie unmittelbar oder mittelbar den Bestimmungen des genannten Absatzes widersprechen oder soweit sie von anderer Art oder ungünstiger sind als diejenigen, die für die der meistbegünstigten Nation angehörenden Ausländer gelten; c) die Staatsangehörigen der alliierten und assoziierten Mächte, deren Güter, Rechte oder Interessen, einschließlich der Gesellschaften oder Vereinigungen, an denen sie beteiligt sind, keinen anderen oder höheren direkten oder indirekten Gebühren zu unterwerfen, als sie den eigenen Angehörigen oder deren Gütern, Rechten oder Interessen auferlegt sind oder etwa auferlegt werden; d) den Staatsangehörigen irgendeiner der alliierten und assoziierten Mächte keinerlei Beschränkungen aufzuerlegen, die nicht am 1. Januar 1914 auf die Staatsangehörigen dieser Mächte anwendbar war, sofern nicht seinen eigenen Angehörigen dieselbe Beschränkung gleichfalls auferlegt wird.“

**Sanktionierung der Tätigkeit ausländischer VU in Deutschland verbot sich zum einen angesichts der Notwendigkeit des internationalen Risikoausgleichs in der Transportversicherung, zum anderen aber in noch stärkerem Maße aufgrund des Bestrebens, die deutsche Transportversicherungswirtschaft erneut am Weltmarkt zu positionieren.**<sup>119</sup>

**Staatliche Unterstützung** hätte den deutschen Transportversicherern bei der Wiederaufnahme ihres Auslandsgeschäfts v. a. durch eine **aktive Handelspolitik** zuteil werden können, doch waren dem Reich in dieser Hinsicht durch die **Artikel 264 bis 267 des Versailler Vertrags** bis Anfang 1925 vollständig die Hände gebunden.<sup>120</sup> Die Inkraftsetzung gesetzlicher Bestimmungen zur Beschränkung der Zulassung und des Geschäftsbetriebs ausländischer Transportversicherer (die vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus betrachtet nicht weniger als einer aktiven Schutzzollpolitik gleichgekommen wären<sup>121</sup>) verbot sich vor dem Hintergrund der vertraglich festgeschriebenen Verpflichtungen von selbst. Darüber hinaus wäre im Falle gezielter protektionistischer Eingriffe in die Marktfreiheit zu erwarten gewesen, dass die von den entsprechenden Maßnahmen betroffenen Staaten mit vergleichbaren Maßnahmen geantwortet hätten. Die nach Ablauf der Sperrzeit ab 1925 zustande gekommenen **Handelsverträge mit dem Ausland** enthielten schließlich Klauseln, die für eine **Reziprozität in der Behandlung der Transportversicherungsgesellschaften** sorgten, so mit England, Frankreich, Schweden und Jugoslawien.<sup>122</sup>

<sup>119</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 106 f.

<sup>120</sup> Vgl. Friedensvertrag von Versaille vom 28. Juni 1919, Teil 10: Wirtschaftliche Bestimmungen, Abschn. 1 [Handelsbeziehungen], Kap. 1: Zollregelung, Zollabgaben und Zollbeschränkung, Art. 264-267, in: documentArchiv.de [Hrsg.], URL: <http://www.documentArchiv.de/wr/vv10.html> [Stand: 04.11.2007].

<sup>121</sup> Tatsächlich wurden solche Bestimmungen in den 20er Jahren von einer Vielzahl von Staaten erlassen. Interessant nimmt sich in diesem Zusammenhang aus, wie die schweizerische Versicherungsaufsicht, Hüterin eines kleinen einheimischen Transportversicherungsmarktes mit vergleichsweise konstanten Angebotsstrukturen zum Großteil vorzugsweise international operierender Gesellschaften, 1926 die Anwesenheit einer relativ bedeutenden Anzahl ausländischer Unfall- und Schadenversicherer im Lande – immerhin zu dem Zeitpunkt insgesamt 35 Gesellschaften, darunter fünf deutsche und zwei englische Transportversicherer – beurteilte, vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1924: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 9. Oktober 1926 (39. Jg.), Bern 1926, S. 41\*: „*Von nationalen Gesichtspunkten aus wäre man versucht, die Konkurrenzierung der einheimischen durch ausländische Gesellschaften missfällig zu beurteilen. Mit Unrecht! Der freie Wettbewerb mit dem Ausland hat von jeher das schweizerische Versicherungsgewerbe zu den höchsten Leistungen angespornt und zu jenem Ansehen gebracht, dessen es sich heute erfreut. Nicht territoriale Abschlüssung ist das Heil des schweizerischen Versicherungsgewerbes, sondern Öffnung der Tore einem jeden finanziell gut ausgerüsteten und nach soliden Grundsätzen arbeitenden Versicherer. Das schweizerische Versicherungsgewerbe ist durchaus international orientiert. Daher findet jede vertrauenswürdige Unternehmung Zutritt zum schweizerischen Versicherungsmarkt, sofern die Anforderungen für die Erlangung der Konzession in der Schweiz erfüllt sind.*“

<sup>122</sup> Vgl. z. B. Gesetz über den Handels- und Schifffahrtsvertrag zwischen dem Deutschen Reiche und dem Vereinigten Königreiche von Großbritannien und Irland vom 17. August 1925, Art. 16, in: Reichsgesetzblatt 1925, II. Teil, Nr. 38 vom 22. August, S. 783: „*Aktiengesellschaften und andere Erwerbsgesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen die zur Betreibung von Handels-, Versicherungs-, Finanz-, Industrie-, Transport- oder irgendwelchen anderen Geschäften gebildet und in den Gebieten eines der beiden Teile errichtet sind, sollen, vorausgesetzt, daß sie in gehöriger Weise in Übereinstimmung mit den in den betreffenden Gebieten geltenden Gesetzen gegründet sind, in den Gebieten des anderen Teiles zur Ausübung ihrer Rechte ermächtigt und gemäß den Gesetzen des anderen Teiles als Kläger oder Beklagte vor Gericht zu erscheinen berechtigt sein. Aktiengesellschaften und andere Erwerbsgesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen eines jeden der beiden Teile, die in Übereinstimmung mit den in den Gebieten des anderen Teiles geltenden Gesetzen und Vorschriften zugelassen worden sind, sollen in diesen Gebieten hinsichtlich der Besteuerung ebenso behandelt werden wie die Aktiengesellschaften und anderen Erwerbsgesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen dieses Teiles. Weiterhin verpflichten sich die beiden vertragschließenden Teile den Gesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen keine Hindernisse in den Weg zu legen, die in ihren Gebieten durch Errichtung von Zweigniederlassungen oder auf andere Weise ein Geschäft irgendwelcher Art zu betreiben wünschen, das die Gesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen oder Staatsangehörige irgendeines anderen fremden Landes zur Zeit oder in Zukunft betreiben dürfen. Keinesfalls soll die Behandlung, die den Gesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen des einen der beiden vertragschließenden Teile vom anderen Teile gewährt wird, in irgendwelcher Hinsicht ungünstiger sein als diejenige, die den Gesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen des meistbegünstigten fremden Landes gewährt wird. Es besteht Einverständnis darüber, daß die vorhergehenden Bestimmungen auf Gesellschaften, Teilhaberschaften und Vereinigungen Anwendung finden, einerlei, ob sie vor oder nach Zeichnung des gegenwärtigen Vertrages gegründet worden sind. Keine Bestimmung dieses Artikels soll das Recht jedes der beiden Teile beeinträchtigen, Gesetze und Verordnungen über die Verfügung über unbewegliches Eigentum einzuführen oder aufrechtzuerhalten, sofern in dieser Beziehung der Grundsatz der Meistbegünstigung gewahrt wird.*“



## 8.17. Protektionismus

Vergleicht man die **Zwischenkriegszeit** mit den vor 1914 herrschenden Bedingungen im Bereich der See- und Transportversicherung, so fällt auf, dass sowohl **veränderte Markt- und Wettbewerbsstrukturen** als auch **Eingriffe teils neu ins Leben gerufener nationaler Aufsichtsbehörden** das **zwischenstaatliche Versicherungsgeschäft erschwerten**.<sup>123</sup>

Legislative Beschränkungen des Marktzuganges, wie Behinderungen im Devisenverkehr, Depotbestimmungen und Beschränkungen in der freien Wahl des Versicherers fielen bis 1914 weit weniger ins Gewicht<sup>124</sup>; die Mehrzahl der bedeutenden Seefahrtsnationen erachtete es nicht als notwendig, an ihren Grenzen Marktschranken zu errichten, um auf diesem Wege künstlich **räumliche Präferenzen für die inländischen Versicherer** zu schaffen. Der Marktzugang wurde i. d. R. vom *Grundsatz der Freizügigkeit* bestimmt; den vorzugsweise durch Reeder und Kaufleute repräsentierten Versicherungsnehmern war es erlaubt, ihre Risiken dort zu platzieren, wo immer sie es wünschten.

Schwerpunktmäßig konzentrierten sich **staatlich regulierte Zugangsbeschränkungen zu einzelnen Märkten in Europa**, etwa durch die geforderte Stellung erheblicher zinsloser Depots<sup>125</sup> oder den kompletten Ausschluss der Versicherungsunternehmen bestimmter Länder (in einigen Fällen auch der ausländischen Wettbewerber im allgemeinen), nach dem Ersten Weltkrieg **keineswegs nur auf die sanktionierende Behandlung der einstigen Zentralmächte**.<sup>126</sup> Dennoch blieb insbesondere die vor dem Krieg in bedeutender Weise am internationalen Geschäft partizipierende Transportversicherungswirtschaft Deutschlands stark benachteiligt.

Auch in **Übersee** trafen **protektionistische Maßnahmen** die im Ausland tätigen Transportversicherer in den 20er Jahren hart<sup>127</sup>; einige südamerikanische Staaten stellten ausländische Versicherungsgesellschaften mit strengen Depotvorschriften vor teilweise unüberwindliche Hürden, die insbesondere die Land für Land gesehen jeweils mit nicht sehr umfangreichem Geschäft tätigen See- und Transportversicherer benachteiligten. In Chile und Uruguay wurden die Versicherungsmärkte gar für neue, bis dahin noch nicht zugelassene Versicherungsgesellschaften gesperrt und eine Zwangs-Rückversicherungspflicht für die bereits im Land befindlichen ausländischen Unternehmen bei den jeweiligen staatlichen Monopolanstalten verordnet.<sup>128</sup> Vertragsabschlüsse mit nicht konzessionierten ausländischen Versicherungsgesellschaften wurden besonders in einigen ost- und südosteuropäischen Ländern dem Prinzip nach geduldet, aber mit Strafgebühren belegt.<sup>129</sup>

<sup>123</sup> Vgl. FURLAN, L. V.: Autarkieideal und Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 158-175, hier: S. 168; ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 44.

<sup>124</sup> Nichtsdestotrotz ist die direkte Auslandsbetätigung fremder Versicherer bereits vor 1914 in einigen Ländern behindert worden. Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 44.

<sup>125</sup> Der Zwang zur Hinterlegung hoher Garantiesummen entfaltete im Einzelfall außerordentlich prohibitive Wirkung, v. a. dann, wenn die ausländischen Versicherungsunternehmen in Sparten arbeiteten, in denen lediglich ein vergleichsweise geringes oder geschäftsbedingt wenig ertragreiches Portefeuille anvisiert werden konnte. Neben verschiedenen lateinamerikanischen Ländern stellten zeitweise auch Spanien, die französische Kolonialverwaltung, sowie einige Staaten des Balkans und des Baltikums derartig hohe Kautionsforderungen, dass viele Spezialversicherer, die nicht auf die Erlangung eines umfangreichen Geschäfts hoffen konnten, von vornherein auf ein Ansuchen nach Konzessionierung verzichteten. Vgl. FURLAN, L. V.: Autarkieideal und Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 158-175, hier: S. 167.

<sup>126</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 15 f.; FRENZL, MARGARETA: Seeversicherung, in: ALFRED MANES (Hrsg.): Versicherungslexikon. Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung, 3. Auflage, Berlin 1930, Sp. 1398-1411, hier: Sp. 1404.

<sup>127</sup> In Einzelfällen reichen Maßnahmen der „Diskriminierung“ gegenüber ausländischen Versicherungsgesellschaften jedoch bis ins 19. Jahrhundert zurück, so z. B. in Chile, wo bereits 1898 strenge Depotvorschriften und eine gegenüber den einheimischen Gesellschaften wesentlich höhere Besteuerung der Prämieinnahmen vorgesehen waren. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 29 vom 02. August, S. 442.

<sup>128</sup> Vgl. FURLAN, L. V.: Autarkieideal und Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 158-175, hier: S. 167.

<sup>129</sup> So in Polen, Ungarn und Rumänien. Vgl. ebd., S. 166.

### 8.17.1. Errichtung direkter und indirekter Schranken im grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr in der Zwischenkriegszeit: Bildung nationaler Präferenzen durch Versicherungsaufsichtsgesetze, nationale Monopol-Rückversicherungsinstitute, Zwangsneuordnung der Eigentumsverhältnisse der VU, etc.<sup>130</sup>

#### Argentinien

1934: projektierte Initiative zur Gründung einer halbstaatlichen Versicherungsbank mit Monopolstellung auf dem brasilianischen Rückversicherungsmarkt ("*Banco Mixto de Seguros*"); 1937: → **Errichtung der *Superintendencia de Seguros de la Nación*.**

#### Brasilien

1931: → Verankerung der Nationalisierungsabsicht des Versicherungswesens in der Vargas-Diktaturverfassung; 1938: Erlass des brasilianischen Arbeitsministeriums, wonach der Betrieb von Versicherungsgeschäften innerhalb des Landes künftig ausschließlich Gesellschaften erteilt werden sollte, die sich mehrheitlich in Besitz brasilianischer Staatsbürger befanden; 1939: → Schaffung eines **Rückversicherungs-Teilmonopols** durch das I.R.B.

#### Chile

1927: → „*Ley de Nacionalización del Comercio de Seguros*“: Schaffung einer nationalen Aufsichtsbehörde und einer **Monopol-Rückversicherungsanstalt** unter Beteiligung des Staates (*Caja Reaseguradora de Chile*); Sperrung des inländischen Versicherungsmarktes für Neuzulassungen.

#### Costa Rica

1924: Beschränkung des Versicherungswesens auf die monopolistischen Aktivitäten der staatseigenen *Banco Nacional de Seguros* (später: *Instituto Nacional de Seguros*); → **private Versicherungsgesellschaften unterlagen einem striktem Zeichnungsverbot innerhalb des Landes.**

#### Dänemark

1934: „*Lov Om Skadeforsikringsvirksomhed*“ mit **besonderen Bestimmungen für die in Dänemark tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen**, u. a. Verpflichtung der direkten Geschäft zeichnenden VU zur **Deponierung von dänischen Staatsobligationen** bei der Nationalbank.

#### Estland

1936: → **Gesetzliches Verbot des Abschlusses von Feuer-, Unfall- und Lebensversicherungen bei ausländischen VU.** Ferner erging das **Verbot, in Estland als Vertreter einer ausländischen Versicherungsgesellschaft tätig zu sein.** Die in Estland operierenden ausländischen VU wurden zur Liquidation oder zum Rückzug gezwungen; Ausnahmen von diesen Restriktionen bedurften des Erlasses besonderer Ausnahmegesetze. Es bestand jedoch darüber hinaus kein gesetzlich verordneter Zwang zur Versicherungsnahme im Inland: sowohl privaten als auch kommerziellen Versicherungsnehmern und den nach Rückversicherungsschutz suchenden VU wurde gestattet, Verträge im Ausland abzuschließen.

<sup>130</sup> Die Zusammenstellung erhebt keinen Anspruch auf Vollständigkeit, sondern berücksichtigt lediglich eine repräsentative Auswahl unterschiedlicher Maßnahmen, die in den 20er und 30er Jahren des vergangenen Jahrhunderts von zahlreichen Staaten überwiegend getroffenen wurden, um die eigene Versicherungswirtschaft gegenüber ausländischen Konkurrenten zu stärken oder (teils aus fiskalischen Gründen) eine stärkere Kontrolle über die im Lande arbeitenden VU zu erlangen. Teilweise entstand dabei *keine* eigentliche Benachteiligung ausländischer Gesellschaften; wohl aber wurde dem vormals in vielen Fällen völlig unregulierten Marktzugang ein Riegel vorgeschoben. Bereits die Einführung neuer Aufsichtsgesetzgebungen konnte dort, wo sie vorher nicht oder nur in geringerem Umfang bestanden hatte, eine nach außen abschließende Wirkung erzielen, ohne dass dies als primäres Ziel durch den Gesetzgeber intendiert gewesen wäre (z. B. beim Rückzug der U.S.-amerikanischen Lebensversicherer aus Deutschland in Zusammenhang mit der Verabschiedung des VAG von 1901). Nur in Einzelfällen erfolgte ein vollständiges Verbot des Geschäftsbetriebs für fremde Gesellschaften (z. B. Estland, Lettland, Costa Rica) oder der geschlossene Rückzug ausländischer Anbieter (Mexiko, mit Ausnahme der kanadischen Lebensversicherungsgesellschaft *Confederation Life*). Besonders hervorzuheben ist die beachtenswerte Anzahl der Gründungen von Monopol-Rückversicherungsgesellschaften, mit denen die betreffenden Länder nicht nur ihre Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsmarkt (Devisenabfluss) zu verringern suchten, sondern die gleichzeitig auch als Instrumente staatlicher Kontrolle über den einheimischen Versicherungsmarkt fungierten.

<b>Griechenland</b>	1937: projektierte Regelung der Besitzverhältnisse der inländischen VU und der Errichtung einer staatlichen Monopol-Rückversicherungsgesellschaft. <sup>131</sup>
<b>Guatemala</b>	1934: Verabschiedung spezieller Gesetze zur Konzessionierung und Kontrolle der im Lande arbeitenden ausländischen Versicherungsgesellschaften.
<b>Indien</b>	1938: Inkrafttreten des " <i>Insurance Act</i> ": Konzessionszwang; Bewilligungspflicht für Agenten; Festsetzung von Kautionen.
<b>Irland</b>	1936: Staatlich gesteuerte Konsolidierung des nationalen Versicherungsmarkts und <b>gesetzliche Regelung der Eigentumsverhältnisse der inländischen Versicherungsunternehmen</b> : Auflösung bzw. Angliederung kleinerer VU an kapitalstarke Gesellschaften; Mitwirkung des Staates bei der Festsetzung von Tarifen in der Feuer- und Unfallschadenversicherung; <b>→ zwei Drittel des eingezahlten Aktienkapitals aller irischen VU mussten sich im Besitz von irischen Staatsangehörigen befinden; die Mehrzahl der leitenden Direktoren musste irischer Staatsangehörigkeit sein.</b> Projektierte Schaffung einer nationalen Rückversicherungsanstalt mit Teil-Monopolcharakter a la I.R.B. <sup>132</sup>
<b>Kolumbien</b>	1923: Errichtung der staatlichen Bankenaufsicht, der zugleich die Kontrolle über das kolumbianische Versicherungswesen übertragen wurde; Regelungen zum Konzessionserwerb und zur Stellung von Garantien.
<b>Lettland</b>	1920: <b>→ Obligatorische Feuerrückversicherung</b> in Höhe von 25 Prozent bei der Versicherungsabteilung des Finanzministeriums. 1934: <b>→ Nationalisierung</b> der gesamten Feuerversicherung: inländische Mobilien und Immobilien durften ausschließlich bei lettischen VU versichert werden. <b>Ausländischen VU wurde die Tätigkeit im Inland untersagt.</b> Die (direkte) Versicherungsnahme im Ausland wurde formal weiterhin gestattet. Anfang 1937 erließ die lettische Regierung ein Gesetz, dass <b>Versicherungsabschlüsse in fremder Währung verbot</b> und die Umlegung bereits abgeschlossener Versicherungen auf Basis der Landeswährung ( <i>Lat</i> ) vorschrieb. Die Versicherungsgesellschaften wurden verpflichtet, ihre Prämienreserven in Lettland anzulegen. <sup>133</sup>
<b>Mexiko</b>	1934/35: Verabschiedung eines neuen VAG <b>→ Nationalisierung</b> des mexikanischen Direktversicherungsmarktes: <b>mit einer einzigen Ausnahme ziehen sich alle ausländischen VU vom mexikanischen Markt zurück</b> ; Verbot der Versicherungsnahme im Ausland.
<b>Tschechoslowakei</b>	1934: Revision des VAG: Versicherungsverträge durften nur noch nach den von der staatlichen Aufsichtsbehörde genehmigten Tarifen abgeschlossen werden; Einführung eines einheitlichen VVG (das allerdings – dem deutschen Vorbild folgend - keine Anwendung auf die Seeversicherung fand, und dessen einschränkende Bestimmungen der Vertragsfreiheit keine Gültigkeit für die Transportversicherung besaßen) für das gesamte Staatsgebiet. <sup>134</sup> Die Tschechoslowakei stellte als Voraussetzung der Konzessionserteilung an ausländische VU die Bedingung, <b>dass ein bestimmter Teil des im Inland erwirtschafteten Geschäfts bei einheimischen Gesellschaften rückversichert wurde.</b> Darüber hinaus förderte man eine weitgehende <b>Verselbständigung der Lokaldirektionen ausländischer Gesellschaften</b> mit dem Ziel, diese von den Mutterunternehmen loszulösen. <sup>135</sup>

<sup>131</sup> Vgl. THUSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 19 vom 4. Mai, S. 435.

<sup>132</sup> Vgl. ebd.

<sup>133</sup> Vgl. NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 60 (1937), Nr. 5 vom 27. Januar, S. 118.

<sup>134</sup> Vgl. ausführlich NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 45 vom 7. November, S. 1106; NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 49 vom 5. Dezember, S. 1212 f.

<sup>135</sup> Vgl. FURLAN, L. V.: Autarkieideal und Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 158-175, hier: S. 167 f.

<b>Türkei</b>	1929: → Errichtung der <b>staatlichen Monopol-Rückversicherungsgesellschaft "Milli Reassürans"</b> : obligatorische Rückdeckung von 50 (ab 1937: 75) Prozent des von den in der Türkei arbeitenden Gesellschaften abgeschlossenen Geschäfts.
<b>Uruguay</b>	1926: → Ausdehnung des seit 1911 in der Lebens-, Arbeiterunfall- und Feuerversicherung bestehenden <b>Staatsmonopols</b> auf weitere Versicherungszweige. <sup>136</sup>
<b>Venezuela</b>	1919: → ausländischen Lebens-VU wird als Vorbedingung für die Niederlassung in Venezuela die Investition von 650.000 Bolívares in hypotheckenfreien Liegenschaften vorgeschrieben; 1935: Erlass eines VAG in enger formaler Anlehnung an die entsprechende Gesetzgebung der Schweiz; Errichtung einer staatlichen Aufsichtsbehörde. 1938: Erneuerung der Gesetzgebung („ <i>Law of Inspection and Supervision of Insurance Companies</i> “ vom 8. Juli 1938): Festlegung der Sicherheitsrücklagen → <b>ausländische VU wurden gegenüber den einheimischen Gesellschaften zur Stellung höherer Garantien gezwungen</b> . Alle Kautionen, seien es Staatsanleihen, Aktien oder Bargeld, mussten bei staatlichen Institutionen hinterlegt werden. <sup>137</sup>

### 8.17.2. Grenzüberschreitende Versicherungsvertragsabschlüsse mit nichtkonzessionierten VU

In der vorhergehenden Zusammenstellung sind Länder, die lediglich den Abschluss von Versicherungsverträgen mit *nicht konzessionierten* ausländischen VU (Korrespondenzversicherungen oder Verträge, die mit „schwarz“ operierenden Vertretern nichtkonzessionierter Gesellschaften geschlossen wurden) unter Strafe stellten oder mit Sondersteuern belegten, nicht enthalten. Dies betraf z. B. **Polen**, das alle Policen der nicht im Inland zum Betrieb zugelassenen Gesellschaften mit einer Strafgebühr in Höhe von zwei Prozent der Versicherungssumme belegte. Polens Privatversicherung war vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs in hohem Maße von ausländischem Investoren abhängig; nur etwa zehn Prozent des Kapitals der privaten Versicherungsträger befand sich in polnischen Händen, hierauf entfielen etwa 22 Prozent des gesamten in Polen erwirtschafteten Prämienvolumens. Deutsche und italienische Interessen hielten mit etwa 69 Prozent des Kapitals (entspr. 62 Prozent des Prämienvolumens) den Löwenanteil der in Polen ansässigen einheimischen VU.<sup>138</sup> Von einer am 20. Dezember 1928 erlassenen Regierungsverordnung zur allgemeinen Regulierung der Tätigkeit ausländischer Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien in Polen wurden die im Lande arbeitenden fremden VU insofern betroffen, als dass mit dem Gesetz der Grundsatz verfolgt wurde, in Polen nicht zugelassene ausländische Versicherungsgesellschaften von der Beteiligung an polnischen Versicherungsinteressen so weit wie möglich auszuschließen; – eine Absicht, die bis zu diesem Zeitpunkt nur schwer durchführbar war, da fremde Versicherer nicht zur Verantwortung durch den polnischen Gesetzgeber gezogen werden konnten.<sup>139</sup>

Die anfangs nicht für die Transportversicherung gültige Regelung wurde im September 1934 auch auf diesen Zweig ausgedehnt. Das staatliche Versicherungsaufsichtsamt

<sup>136</sup> Die am 17. Mai 1912 offiziell eröffnete staatliche Versicherungsbank „Banco de Seguros del estado del Uruguay“ besaß seit 1926 ein faktisches Monopol über alle Versicherungszweige mit Ausnahme direkt gezeichneter Feuerrisiken und der Transportversicherung, wo sie mit den im Lande arbeitenden privaten Gesellschaften konkurrierte. Neuzulassungen von VU wurden seit 1926 gesetzlich verboten; für die vor 1911 im Uruguay tätigen Versicherer bestand keine Möglichkeit ihren zum damaligen Zeitpunkt bestehenden Geschäftsumfang nach Branchen zu erweitern. Vgl. BANDE, JORGE: Uruguay, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 308-314, hier: S. 309 f.; SMITH, ROY H.: Insurance and Reinsurance in Latin America: Extracts from a Talk by Mr. Roy H. Smith, Overseas Manager, Royal Insurance Co., to an Overseas Meeting of the Insurance Institute of London on the 28th October, 1959, in: THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1517-1518.

<sup>137</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Venezuela, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 314-319, hier: S. 315 ff.; THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 17. Dezember, S. 1315.

<sup>138</sup> Vgl. STEINLIN, PETER / BERNHARDT, GÁBOR: Polen, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 119-122, hier: S. 120.

<sup>139</sup> Vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 48 vom 28. November, S. 1187.

richtete an alle an der Güterausfuhr aus Polen beteiligten einheimischen Firmen die verbindliche Aufforderung, **ihre Warenexporte künftig nur noch bei inländischen Unternehmen zu versichern** bzw. in Ausnahmefällen bei solchen ausländischen Versicherungsgesellschaften, die für eine solche Versicherungstätigkeit in Polen zugelassen waren. Prinzipiell hätte Polen damit Aufnahme in der obigen Liste der Staaten mit legislativen Maßnahmen zur Bildung nationaler Präferenzen im Versicherungswesen finden müssen, da diese Bestimmungen eine weitestgehende Beschränkung der freien Wahl des Versicherers bei Außenhandelstransaktionen bewirkten: an sich bestand zwar die Möglichkeit, Exportgüter „ausnahmsweise“ bei (konzessionierten) ausländischen VU zu versichern, doch blieb die erforderliche Erlaubnis abhängig von einer Entscheidung des Versicherungskontrollamtes, dass eine Deckung durch zugelassene ausländische Gesellschaften grundsätzlich nur dann befürwortete, wenn der polnische Exporteur den Nachweis erbrachte, dass die beteiligten Interessen durch eine polnische Versicherung nicht im erforderlichen Umfang berücksichtigt werden konnten.<sup>140</sup>

In **Ungarn** bestand (neben einer allgemeinen Anmeldepflicht von Verträgen mit nichtkonzessionierten ausländischen VU) für Feuerversicherungen in Budapest, die auf diesem Wege zustande kamen, eine um das Fünffache erhöhte Abgabesatz für die Bereitstellung der Feuerwehr. 1932 folgte Ungarn dem polnischen Beispiel und verhängte ebenfalls eine zweiprozentige Gebühr über alle Verträge mit nicht ordentlich zum Betrieb zugelassenen Versicherungsunternehmen. **Österreich** stellte seit 1923 die Vermittlertätigkeit für nichtkonzessionierte VU innerhalb des Landes unter Strafe; **Jugoslawien** erließ Ende 1931 ein Verbot der Versicherung von im Inland ansässigen Personen oder dort belegenen Vermögenswerten bei nicht zugelassenen Gesellschaften.<sup>141</sup>

DIE INTERNATIONALE VERFLECHTUNG DER DEUTSCHEN SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNG UND DAS INTERNATIONALE ANGEBOT AUF DEM EUROPÄISCHEN TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT NACH ENDE DES ERSTEN WELTKRIEGES

## 8.18. Zusammenfassende Beurteilung

### 8.18.1. Internationale Relationen des deutschen Transportversicherungsmarktes

Ohne das teilweise die Möglichkeit besteht, auf aussagekräftige konkrete Zahlen zur Untermauerung der Thesen zurückgreifen zu können, ist zu den **internationalen Relationen des deutschen Transportversicherungsmarkts während der 20er Jahre** zusammenfassend zu sagen, dass

- eine gegenüber der Vorkriegszeit deutlich **vergrößerte Anzahl ausländischer Transportversicherer** in Deutschland operierte, und dass vor diesem Hintergrund davon ausgegangen werden muss, dass sich auch ihr relativer Anteil am (absolut verringerten) Geschäftsaufkommen des deutschen Marktes vergrößerte;
- gegenüber der Vorkriegszeit das (relative) Volumen der von deutschen Gesellschaften **ins Ausland zedierten Transport-Rückversicherungen** aufgrund eines nunmehr vergleichsweise stark eingeschränkten eigenen Auslandsgeschäfts und der dadurch fehlenden Möglichkeiten des Risikoausgleichs vermutlich in beträchtlichem Maß zunahm.

<sup>140</sup> Vgl. ebd. Die polnische Regierung hatte darüber hinaus bereits 1921 ein Zwangsversicherungssystem etabliert, das die Deckung von Zivilgebäuden zum vollen Wert vorschrieb (geltend für das gesamte polnische Staatsgebiet mit Ausnahme der Wojwodschaften Posen und Pommern); zwei Drittel der Gebäudewerte waren obligatorisch bei der *Polska Dyrekcja Ubezpieczeń Wzajemnych* zu versichern. Ein allgemeines Feuerversicherungsmonopol bestand allerdings nicht. Die Zwangsversicherung wurde per Verordnung des Finanz-, Innen- und Landwirtschaftsministeriums Ende Januar 1929 ausgedehnt: den Kreis-Selbstverwaltungen stand nunmehr das Recht zu, landwirtschaftliche Mobiliar-Feuerversicherungen und Viehversicherungen auf Kreisebene zwangsweise einzuführen; den Wojewodschafts-Selbstverwaltungen wurde das gleiche Recht bzgl. der Hagelschadenversicherung auf Departements-Ebene zugestanden. Als Versicherungsträger fungierten die *Powszechny Zakład Ubezpieczeń Wzajemnych* („Allgemeine Versicherungs-Anstalt auf Gegenseitigkeit“; das Unternehmen wurde 1952 per Gesetz verstaatlicht) sowie andere bestehende öffentlich-rechtliche oder speziell für die Zwangsversicherungen errichtete neue Anstalten. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 49 (1930), III. Teil, S. 471 f.; ROHRBACH, WOLFGANG: Versicherungswirtschaft Ungarns und Polens (1918-1930), in: [Ders. [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 7: Die altösterreichischen Regionen Zentral- und (Süd)Osteuropas: Gestern – Heute – Morgen, Teil 1, Wien 2004, S. 749-774, hier: S. 765 ff.

<sup>141</sup> Vgl. FURLAN, L. V.: Autarkieideal und Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 158-175, hier: S. 166.

In besonderer Weise wirkte sich das **gegenüber der Vorkriegszeit grundsätzlich veränderte Verhältnis von Angebot und Nachfrage** auf die internationalen Relationen des deutschen See- und Transportversicherungsmarkts aus. Während sich auf der **Angebotsseite** die Zahl der miteinander konkurrierenden Unternehmen drastisch erhöhte, und aufgrund fehlender Möglichkeiten zur Abschottung, sowie der Aussicht auf sichere Gewinne aufgrund des Wertverfalls der Mark, eine stattliche Zahl ausländischer Gesellschaften (hauptsächlich aus den europäischen Nachbarländern und England) auf den Markt drängte, zeigte die **Nachfrageseite** Veränderungen, die der Entwicklung des Angebots geradezu **diametral entgegenstanden**. Der während des Krieges bestehende und sich für die Nachkriegszeit (vermeintlich) abzeichnende Nachfrageüberhang durch die Wertsteigerung der versicherten Risiken und den Wegfall der Deckungsmöglichkeiten am englischen Seeverversicherungsmarkt fand nach Kriegsende in begrenztem Umfang eine Fortsetzung, die im Zusammenspiel mit der Ausdehnung der Geschäftstätigkeit der Transportversicherung auf benachbarte Sparten und den zunächst am deutschen Markt kriegsbedingt unterrepräsentierten ausländischen Anbietern einen **Scheinbedarf** hervorrief.<sup>142</sup> Während die Angebotsstrukturen anderer europäischer Transportversicherungsmärkte bereits kurz nach Beendigung des Krieges einen Konsolidierungsprozess durchliefen, der die bestehenden Asymmetrien gegenüber einer veränderten (oder auf Vorkriegsniveau zurückfallenden) Nachfrage beseitigte, sorgten in Deutschland spezifische Faktoren für eine **zeitliche Verschiebung der angebotsseitigen Marktkonsolidierung**, die bis zum Eintritt des „Säuberungsprozesses“ nach der Währungsstabilisierung 1923/24 dafür sorgten, dass die Welle der Neugründungen nicht abbriss:

- der **Wegfall der Kriegsrisiken** nach 1918, der eine Vielzahl von bereits während des Krieges neugegründeten oder neu ins Seegeschäft eingestiegenen Gesellschaften auf den zivilen Kasko- und Frachtenmarkt strömen ließ;
- die vorübergehend für die Transportversicherung **günstige Konjunkturlage in den Jahren 1918-1923**;
- der kriegsbedingte (vorübergehende) **Ausfall von Mitbewerbern**;
- die im Vergleich zu anderen Versicherungszweigen **relative Unempfindlichkeit** des auf Basis kurzfristiger Verträge abgewickelten Transportversicherungsgeschäftes **gegenüber inflationsbedingter Geldentwertung**;
- die Möglichkeit, über **Auslandstransportversicherungen**, die auf Verlangen der Empfänger fast ausschließlich in der Währung des betreffenden Landes erfolgten, in den Besitz von **Devisen** zu gelangen;
- die weitestgehend **fehlende** Beeinträchtigung durch reglementierende **aufsichtsrechtliche Bestimmungen**.

<sup>142</sup> Demgegenüber malte der Generalsekretär des I.T.V.V. die Entwicklung des Transportversicherungsmarktes nach Kriegsende bereits im September 1917 anlässlich einer Einladung der Försäkrings Föreningen in Stockholm gehaltenen Vortrags in düsteren Farben, vgl. Deutsche Versicherungs-Presse: Zeitschrift für das gesamte Versicherungswesen 45 (1917), Nr. 46 vom 28. November, S. 327 f.: „Die Aussichten für die Seeverversicherung nach dem Kriege sind meiner Ansicht nach außerordentlich trübe. Ueberall sind neue Gesellschaften entstanden und bestehende Gesellschaften durch Kapitalerhöhung vergrößert worden. Diese Gesellschaften haben zwar während des Krieges bei den hohen Kriegsprämien genügende Beschäftigung gefunden, das normale Geschäft nach dem Kriege wird für sie aber bei weitem nicht ausreichen. Es wird sich daher nach dem Wegfall der Kriegsversicherung ein zügelloser Konkurrenzkampf erheben, der ein weiteres Sinken der See-Prämien zur Folge haben wird, und dies gerade zu einer Zeit, wo eine Erhöhung der Prämien dringend erforderlich wäre. Denn das Seerisiko nach dem Kriege wird weit höher sein als vor demselben. Dies gilt namentlich von den Kaskoversicherungen. Die Schiffe, die sich während des Krieges in Fahrt befinden, sind, um so viel wie möglich an den hohen Frachten teilzunehmen, aufs äußerste ausgenutzt worden. Reparaturen und Erneuerungen sind aufgeschoben worden, so daß die Beschaffenheit dieser Schiffe als Minderwertig anzusehen ist. Auch die Schiffe, die während des Krieges aufgelegt wurden, haben sich während des Stilliegens verschlechtert; dazu treten noch für die Zeit nach dem Kriege die erhöhten Seegefahren: die treibenden und im Fahrwasser versenkten Wracks, die nicht immer genügend bezeichnet sein werden, Veränderungen und Fehlen von Seezeichen und Leuchtfeuern, nicht genügende Schulung von Kapitänen und Schiffsoffizieren, mangelhaft ausgebildete Schiffsmannschaften, usw. Ferner wird auch die Minengefahr nach dem Kriege in großem Umfange fortbestehen. Wenn sich nun auch der Seeverversicherer von der Haftpflicht für Minenschäden freizeichnen und diese nur gegen eine besondere Prämie in die Versicherung einschließen wird, so gehen doch, wie bereits früher erwähnt, nicht aufzuklärende Schäden stets zu Lasten des Seeverversicherers. Versicherer, die nur gegen Seegefahr versichern, müssen sich daher darauf gefaßt machen, daß sie bei verschollenen Schiffen vielfach Ersatz zu leisten haben, obgleich es sich tatsächlich um durch Minen verursachte Verluste handelt. Schließlich kommen als schwere Lasten für die Seeverversicherer nach dem Kriege noch die gegen die Friedenspreise ganz außerordentlich gestiegenen Kosten für die Reparatur von Partikularschäden und in denjenigen Ländern, deren Valuta durch den Krieg gelitten hat, die Valutadifferenzen bei Reparaturkosten und Bergelöhnen im Auslande in Betracht. Die Transportversicherung geht hiernach schweren Zeiten entgegen, und es wird mit dem Zusammenbruch so mancher Gesellschaft zu rechnen sein, wenn es nicht gelingt, wieder zu internationalen Abmachungen zu kommen und auf diese Weise die Aufrechterhaltung angemessener Prämiensätze zu erwirken.“

Eine ungenügende Kapitalisierung zahlreicher Neugründungen und die inflationsbedingte Schwächung der deutschen Unternehmen (Schwächung der Zeichnungsfähigkeit; entwertete Reserven) im allgemeinen führten spätestens 1922/23 zu einer unterlegenen Wettbewerbsfähigkeit, die den Zuzug ausländischer Wettbewerber begünstigte.<sup>143</sup>

Erst nach Abschluss eines weitgehenden Konsolidierungsprozesses konnten deutsche Transportversicherer gegen Ende der 20er Jahre – bei grundlegend veränderter Nachfragesituation – ihre Stellung am Heimatmarkt erneut festigen und kurzzeitig an eine überraschende Vielzahl der ehemals weitgestreut bestehenden Aktivitäten jenseits der Landesgrenzen anknüpfen, ohne auch nur annähernd ein der Vorkriegszeit vergleichbares Geschäftsvolumen im Ausland zu erreichen.

Zur Erklärung der ebenfalls teils enorme Ausmaße annehmenden Gründungsaktivitäten in einigen der während des Ersten Weltkriegs neutral gebliebenen Ländern<sup>144</sup> sind neben der für die Seeversicherung typischen konjunkturellen „Kriegs-Hausse“ insbesondere auch extensive Kapitalfluchtbewegungen aus den kriegführenden Staaten zu nennen. Ein beträchtlicher Zustrom von für Neuinvestitionen zur Verfügung stehender Kapitalien wurde verstärkt auf die Transportversicherung gelenkt; steigende Dividendensätze bestehender Unternehmen signalisierten attraktive Möglichkeiten zur Erzielung kurzfristiger Gewinne.

### 8.18.2. Tendenzen der Abschließung nationaler Versicherungsmärkte

Die erstaunlich hohe Zahl deutscher Transport-VU, die bereits kurz nach dem Fortfall der durch den Versailler Vertrag auferlegten Handelsbeschränkungen wieder über Vertretungen im Ausland arbeiteten, kann als Anzeichen dafür gewertet werden, dass die w. o. vorgestellten Abschließungstendenzen bestimmter Länder hinsichtlich der Einfuhr von Versicherungs-Dienstleistungen zumindest in den 20er Jahren vor Ausbruch der Weltwirtschaftskrise wenig Einfluss auf die prinzipiell international ausgerichtete Geschäftspolitik der deutschen Transportversicherer nahm. Offensichtlich zeigten sich **legislative Marktzugangsbeschränkungen für die Transportversicherungsindustrie in weitaus geringerem Umfang bedeutsam, als es die drastische Zunahme der den freien Versicherungsverkehr beschneidenden Aktivitäten zahlreicher am Welthandel beteiligter Staaten zunächst vermuten ließe.**

In wesentlich höherem Maße wirkte sich für die Transportversicherung aus, dass die in der Nachkriegszeit von den einzelnen Staaten erlassenen Schutz- und Prohibitivzölle den Export zahlreicher Güter in bestimmte Absatzgebiete erschwerte, wenn nicht unmöglich machte. Staatliche zollpolitische Beschränkungen des Außenhandelsverkehrs wurden durch Ausweichbewegungen in weniger wichtige, zumeist industrieärmere Absatzgebiete beantwortet, die sich nicht in gleichem Umfang durch Zollschranken gegenüber Einfuhren aus dem Ausland verschlossen. Teilweise wurde die Abschließung nationaler Wirtschaftsgebiete auch durch die vermehrte Errichtung bzw. den Erwerb von Tochterunternehmen umgangen. Die das Transportgeschäft betreibenden Versicherungsgesellschaften folgten bei der Aufnahme von Auslandsaktivitäten in beiden Fällen der Strategie der exportorientierten Wirtschaftsteile.

Ein weiterer wesentlicher Faktor, der jenseits staatlich verordneter Schritte zur Bildung von Präferenzen für einheimischen Versicherungsunternehmen alle Bestrebungen zur Wiederaufnahme umfangreicherer Auslandsbeziehungen ab Mitte der 20er Jahre ungünstig beeinflusste, bestand in dem deutschen Unternehmen nach Kriegsende im Ausland verbreitet entgegengebrachten **Misstrauen** – sei es vor dem Hintergrund der ehemaligen Kriegsgegnerschaft, oder – was im Rahmen internationaler geschäftlicher

<sup>143</sup> Gleichzeitig sorgte der Ausfall deutscher Gesellschaften, die (als Mitbewerber aus einem ausgesprochenen Inflationsstaat) sich dem Wettbewerb auf valutastarken Märkten infolge ihrer entwerteten Reserven nicht länger stellen konnten, im Ausland für Angebotslücken, die dort sowohl von neuen einheimischen, als auch vormals nicht vertretenen VU aus Drittländern (z. B. Großbritannien) genutzt wurden. Vgl. STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931), S. 18 f.

<sup>144</sup> Allein im neutralen Norwegen nahm zwischen 1915 und 1920 die Zahl der das Transportversicherungsgeschäft betreibenden Gesellschaften um 71 auf 170 (davon 128 einheimische VU) zu; vgl. FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Forsikringsrådet 1912-1962, Oslo 1961, S. 130.

Beziehung vermutlich wesentlich schwerer ins Gewicht fiel – angesichts des unmittelbaren Eindrucks massiver gesamtwirtschaftlicher Probleme Deutschlands, die fraglichen Handelspartnern deutsche Transportversicherungsunternehmen als unzuverlässige Wahlmöglichkeit bei der Suche nach Versicherungsschutz erscheinen lassen mussten. Nicht zuletzt die Währungsproblematik und der anhaltende Konsolidierungsprozess der deutschen Transportversicherung weckten im Ausland vielfach Vorbehalte, die dazu führten, dass die deutsche Transportversicherung nicht an ihre vor dem Krieg bestehende starke Stellung in Teilen des internationalen Marktes anknüpfen konnte. Schwerwiegend machte sich in dieser Hinsicht nach Kriegsende bemerkbar, dass beispielsweise die Vereinigten Staaten als bedeutendster Außenhandelspartner des Deutschen Reiches kurzfristig die Versicherung ihres Seehandels zum Gegenstand wettbewerbsrechtlicher Ausnahmebestimmungen machten, und man sich auf dem amerikanischen Markt gesetzlich geschützten Preiskartellen einheimischer Unternehmen gegenüber sah. Die bereits vor 1914 von deutschen Transportversicherungsunternehmen beklagte Praxis, dass amerikanische Handelspartner in zunehmendem Maße bei Vertragsabschlüssen im Import- und Exporthandel die Versicherungsnahme in den U.S.A. forderten, tat ihr übriges, um diese vormals wichtige Einnahmequelle im Auslandsgeschäft der deutschen Transportversicherung mehr oder weniger versiegen zu lassen.

B) SPEZIELLER TEIL: FALLSTUDIEN ZU INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER  
SEEVERSICHERUNGSMÄRKTE

## **9. Der Einfluss der Transportversicherung auf nationale Zahlungsbilanzen: eine Einführung am Beispiel Deutschlands vor dem Zweiten Weltkrieg**

### **9.1. Die Bedeutung internationaler Transaktionen in der Transportversicherung für die Leistungs- bzw. Zahlungsbilanzen einzelner Länder**

Bezogen auf ihr wertmäßiges Volumen stellen die in Zusammenhang mit internationalen Transaktionen im Bereich der Versicherung aus dem Ausland erhaltenen oder dorthin überwiesenen Beträge für die Mehrzahl der am Welthandel beteiligten Nationen eine nicht zu vernachlässigende Größe dar. Gleichzeitig sind jedoch die tatsächlichen Auswirkungen des internationalen Versicherungsverkehrs auf den Saldo der Zahlungsbilanzen als gering zu bezeichnen. Konkrete Zahlen zur Beantwortung der Frage, ob es sich bei den von Land zu Land in unterschiedlichem Umfang am internationalen Geschäft beteiligten nationalen Versicherungsindustrien effektiv um Netto-Gläubiger oder Netto-Schuldner handelt, gelten zudem als ausgesprochen schwer bestimmbar.

Die Frage, welchen Einfluss internationale Transaktionen im Bereich des Versicherungswesens auf die nationale Zahlungsbilanz ausüben, ist in Deutschland seit den 20er Jahren eingehender erörtert worden. Deutschland, damals wie heute ein Land mit hoher Außenhandelsabhängigkeit, ist aufgrund der Struktur seiner Zahlungsbilanz auf dauerhafte Überschüsse im Außenhandel angewiesen, da sonst die kontinuierlichen Unterdeckungen der Dienstleistungsbilanz (z. B. durch Auslandsreisen, Transportleistungen und Lizenznahmen) und der Übertragungsbilanz (durch Rentenzahlungen, Schenkungen und Heimatüberweisungen, heutzutage insbesondere aber auch durch Beiträge an die EU und die Vereinten Nationen (UNO) sowie Leistungen im Rahmen der Entwicklungshilfe) nicht kompensiert werden können.

Andere Länder betätigten sich jedoch erfolgreich als Nettoexporteure von Versicherungsdienstleistungen und betrachten die durch Versicherungs-Auslandsgeschäfte erzielten Aktivsaldo als wichtige Posten ihrer nationalen Zahlungsbilanzen. Dies gilt namentlich für die Versicherungs-Exportländer Großbritannien und die Schweiz. Unternehmen aus diesen Staaten waren im 20. Jahrhundert speziell in der Ausfuhr internationaler Transport- und Rückversicherungen sehr erfolgreich.

Der Netto-Beitrag internationaler Versicherungs-Transaktionen deutscher VU zur deutschen Zahlungsbilanz ist im Vergleich zu anderen Posten allerdings als geringfügig einzustufen. Dies gilt uneingeschränkt für die im folgenden betrachteten 20er und 30er



## TAB. 49: Prämieeneinnahmen deutscher aufsichtspflichtiger Sachversicherungsunternehmen (einschl. Unfall- und Haftpflichtversicherungsunternehmen) im direkt abgeschlossenen inländischen und ausländischen Geschäft 1928-1938

DIRECT PREMIUM INCOME OF SELECTED GERMAN NON-LIFE INSURANCE COMPANIES IN GERMANY AND ABROAD 1928-38

Quelle / Source: DEUTSCHES REICH / REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Gesellschaft	1926		1927		1928		1929		1930		1931		1932		1933		1934	
	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen	In Deutschland Prämien- einnahmen	Im Ausland Prämien- einnahmen
	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM	1000 RM
Mannheimer V.G. in Mannheim	9387	3253	9179	4056	10591	4813	12178	5457	11927	4271	9805	2897	8006	2547	7241	2394	7681	2262
Nord-Deutsche V.G., Hamburg	13747	1517	10364	2701	11225	3744	12346	3565	15004	2672	14648	1917	11878	1408	11067	1216	10977	1140
Frankfurter Allg. V.A.G.	36698	1067	45274	1520	52667	3313	Der Versicherungsbestand wurde 1929 zum größten Teil auf die "Neue Frankfurter Allg. V.A.G." übertragen											
Allianz- und Stuttgarter Verein V.A.G.	-	-	-	-	110270	3025	117610	3381	132451	3395	128835	2423	113317	2156	80630 c)	2219	77661	2628
Aachener u. Münchener F.V.G. in Aachen	18778	1445	20855	1829	21098	2674	22284	2863	22678	2732	21728	2640	20222	2130	19236	1782	19649	1733
"Albingia" V.A.G. in Hamburg	20530	1815	21847	577	20945	2365	21674	2857	19168	3095	19314 a)	3220	16114	2775	13580	1594	13881	1567
Nordstern u. Vaterländische Allg. b)	-	-	-	-	-	-	41351	2105	43551	1290	37499	2537	31046	1769	29105	1524	34765	1659
Deutscher Lloyd V.A.G. in Berlin	10647	0	10644	526	9693	1265	10137	595	10219	1342	9764	492	8472	739	8031	754	7960	130
Magdeburger F.V.G.	14074	1005	14887	1307	15793	1198	15781	1089	15344	1076	14707	801	13392	675	12749	592	12603	640
Agrippina See-, Fluß- u. L.-Tr.-V.G. in Köln	-	-	-	-	10153	1116	11529	1288	10771	2516	9275	2489	6410	1784	6091	1804	6909	1482
"Vaterländische" u. "Rhenania"	21730	722	23712	784	26334	1072	1929 in der "Nordstern u. Vaterländische Allg. V.A.G. aufgegangen											
Victoria F.V.A.G. in Berlin	10753	302	12763	409	14036	903	15189	1078	16596	962	15144	452	12573	281	12169	215	12668	175
Düsseldorfer Allg. V.A.G.	2700	209	2927	252	2906	828	1929 in der "Nordstern u. Vaterländische Allg. V.A.G. aufgegangen											
"National" Allg. V.A.G. in Stettin	8158	408	8962	555	11108	767	12458	1208	13328	1509	12879	1232	10443	802	9539	609	9531	518
Badische Assek. G.A.G. in Mannheim	-	-	-	-	3522	556	3136	1009	3114	1381	2265	1210	1880	654	1796	625	2022	516
Neue Frankfurter Allg. V.A.G.	-	-	-	-	-	-	10472	313	27714	1470	23954	0	21076	2	19158	1	19032	k.A.
Gladbacher F.V.A.G.	6589	169	7115	268	-	-	-	-	9539	908	9117	88	8367	57	7665	77	7621	67
Gerling Konzern Allg. V.A.G.	21021	0	23195	0	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-
Zentraleuropäische V.B.A.G.	-	-	-	-	-	-	-	-	2880	751	1777	239	911	18	731	0	882	1
Thuringia V.G. in Erfurt	10262	123	11517	161	-	-	-	-	16345	632	14491	805	12945	647	12740	413	12618	209
Hamburger Allg. V.A.G.	-	-	-	-	-	-	-	-	7077	557	5693	310	3205	100	3029	79	3434	38
"Kraft" V.A.G. in Berlin	-	-	-	-	28856	368	29418	309	28449	175	25949	168	20648	125	18773	121	21476	131
Kölnische Glas V.A.G.	1643	264	1795	230	1946	233	2043	236	2141	237	2210	254	2078	216	1960	223	1916	220
Hamburg-Bremer F.V.G.	4630	229	4986	194	6059	227	7397	260	7596	339	7120	299	5674	236	4923	189	4890	160
Mitteleuropäische V.A.G. in Köln	2040	0	2016	198	2241	226	2539	258	226	0	214	0	185	0	171	0	187	0
Nordstern Allg. V.A.G.	9819	68	12015	196	12724	217	1929 in der "Nordstern u. Vaterländische Allg. V.A.G. aufgegangen											
Hammonia Allg. V.A.G. in Hamburg	5244	433	7517	343	8823	187	8033	151	6272	116	5937	113	4925	111	4535	101	4709	103
Brandenburger Spiegelglas V.A.G.	1300	143	1927 in der "Allianz- und Stuttgarter Verein V.A.G." aufgegangen															
Leipziger F.V.A.G.	7855	165	10984	155	13270	167	10760	186	9300	182	8392	177	7535	167	7171	164	7355	157
F.V.G. Rheinland A.G. in Neuß a. Rh.	3609	18	4046	21	-	-	-	-	5548	19	4134	19	3982	19	3827	19	3869	19
Summe f. alle im Ausland tätigen dt. Sachvers.-A.G.'s (einschl. der nichtaufgeführten aufsichtsprf. VU)	-ergänzen-	Anm. d)	-ergänzen-	Anm. d)	625531	30687	629155	31136	649938	31649	601813	26872	516549	21332	454911	18460	469891	17055

a) = 1931 wurde der Feuerversicherungsbestand des *Europäischen Lloyd V.A.G.* von der *The Home Ins. Comp.* (U.S.A.) übernommen, das übrige Geschäft des Europäischen Lloyd ging an die Albingia.

b) = Seit 1932 "*Nordstern Allg. V.A.G.*".

c) = Infolge anderer Abgrenzung wurden Teile des direkten Geschäfts ab 1933 zum indirekten Geschäft gezählt.

d) = Bis einschließlich 1927 erfolgten die Ausweise in der Statistik des Reichsaufsichtsamts in getrennten Sparten (Feuervers., Glasvers., Unfallvers., etc.) , denen die Versicherungsunternehmen gemäß ihrem Hauptgeschäftszweig zugeordnet wurden. Ab 1928 wurden alle Unternehmen, die ihr Hauptgeschäft nicht im Lebens-/Kranken-Versicherungsbereich hatten, unter einer einzigen Rubrik "Sachversicherung" zusammengefasst.

Mit Hilfe der durch die Statistik des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung ab dem Berichtsjahr 1926 vorgelegten Angaben zum Umfang der jeweils in Deutschland und im Ausland erwirtschafteten Brutto-Prämieeneinnahmen der aufsichtspflichtigen Sachversicherungsunternehmen einschließlich des von ihnen abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts lässt sich die seit Mitte der 20er Jahre anwachsende und um 1930 ihren Höhepunkt erreichende Auslandstätigkeit der deutschen Mehrbranchen-Gesellschaften deutlich ablesen – so weit es das von ihnen *direkt abgeschlossene Geschäft* betrifft. Erreichten 1926 lediglich sechs der unter Aufsicht stehenden Versicherungsunternehmen Auslandsprämien in Höhe von mehr als 1.000.000 Reichsmark, so stieg die Zahl der Unternehmen, die diese Schwelle überschritten 1928 auf zehn und 1929 auf elf, um schließlich 1930 mit zwölf VU einen vorläufigen Höchststand zu erreichen. Zu beachten ist, dass die Aussagekraft der oben aufgeführten Zahlen hinsichtlich des tatsächlichen Gesamtumfangs des von deutschen Versicherungsgesellschaften von Mitte der 20er bis Anfang der 30er Jahre im Ausland abgeschlossenen Geschäfts nur sehr begrenzten Wert besitzt. Es fehlen alle Unternehmen, die ihre Geschäftstätigkeit ausschließlich auf nichtaufsichtspflichtige Versicherungszweige beschränkten und alle Angaben zum Umfang der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen. Das insbesondere der nichtaufsichtspflichtige Zweig der Transportversicherung im direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der deutschen VU eine bedeutende Rolle spielte, und das deshalb den hier nicht erfassten, ausschließlich den Transportzweig und seine Nebensparten bzw. Rückversicherungsgeschäft betreibenden Unternehmen bei Betrachtung der Auslandsaktivitäten besonderes Gewicht zugeschrieben werden muss, belegt die Tatsache, dass unter den im Ausland aktivsten beaufsichtigten Gesellschaften zur Mehrzahl speziell in der Transportversicherung stark engagierte Versicherer zu finden sind. Auch wenn die aufgeführten Zahlen den Umstand einer erneuten Ausdehnung des Auslandsgeschäfts deutscher Direktversicherer am Ende der 20er Jahre klar zu spiegeln scheinen, so ist dem doch die These einer weitgehenden Nutzlosigkeit der durch das Reichsaufsichtsamt vorgelegten Zahlen entgegenzuhalten, da mit der Nichtberücksichtigung der aufsichtsfreien Direkt- und Rückversicherer der mutmaßlich entscheidende Teil der von deutschen Versicherern im Ausland eingegangenen Beitragszahlungen nicht zu bestimmen ist.

Jahre.<sup>1</sup>, an deren Beispiel eingehender verdeutlicht werden soll, mit welchen Schwierigkeiten eine adäquate Erfassung des grenzüberschreitenden Geschäftsvolumens besonders im Bereich der Transportversicherung verbunden ist.

Komplexe Transaktionen und ein hoher Grad an internationaler Verflechtung erschweren eine differenzierte Einschätzung der Bedeutung des Wirtschaftszweigs Transportversicherung innerhalb des Gesamtkontexts einzelner Volkswirtschaften beträchtlich. Oftmals in nicht ausreichendem Maße differenzierende Angaben zum Umfang international verhandelten Geschäfts in dieser Branche haben in der Vergangenheit wiederholt zu Missverständnissen, falschen Behauptungen oder voreiligen Rückschlüssen geführt.

Angesichts der höchst unterschiedlichen Ergebnisse, zu denen die seit 1926 vielfach unternommenen Versuche zur Bestimmung der Auswirkungen internationaler Versicherungs-Transaktionen auf die deutsche Zahlungs- bzw. Leistungsbilanz gelangten, ist die Unzulänglichkeit des zur Verfügung stehenden Quellenmaterials nicht zu leugnen. SAMUEL J. LENGYEL, der später selbst den Versuch unternommen hat, den Einfluss grenzüberschreitender Versicherungsgeschäfte auf die Zahlungsbilanzen einer ganzen Reihe von Ländern zu bestimmen (und dabei in den meisten Fällen gezwungen war, auf die Lückenhaftigkeit des seinen Untersuchungen zu Grunde liegenden Quellenmaterials hinzuweisen) kritisierte bereits 1927 die ersten Veröffentlichungen zur Bestimmung des Auslandssaldos der deutschen Versicherungswirtschaft. Er ging davon aus, *„daß sich die Wirkung des zwischenstaatlichen Versicherungsgeschäftes auf die Zahlungsbilanz aufgrund der vorhandenen Statistiken [...] in keiner Weise berechnen läßt.“*<sup>2</sup> Die von ihm zu Beginn der 1960er Jahre gemachte Feststellung, dass auch international nach wie vor kein ausreichendes statistisches Material vorliege um zuverlässige Aussagen zur Wirkung des Versicherungs-Exports bzw. -Imports auf nationale Zahlungsbilanzen treffen zu können, ließ zwischen den Zeilen Raum für etwas Hoffnung, verbesserte statistische Methoden könnten zukünftig Abhilfe schaffen. Dieser Ansicht widersprach allerdings ARPS (1976), dessen retrospektiver Blick auf alle vorhergehenden Bemühungen zur Bewältigung des Themas so etwas wie einen nüchternen Schlussstrich unter die Debatte zog. Wenn im Resümee LENGYELS noch die Hoffnung durchschimmere, man werde *„mit den Fortschritten statistischer Erhebungsmethoden [...] vielleicht weiterkommen, wird der Statistik auf dem für sie besonders schwierigen Gebiet der Zahlungsbilanz mehr zugetraut als sie jemals erreichen kann.“* Fatal sei aber, *„daß höchst fragwürdige Angaben über die Versicherung in den Zahlungsbilanzen oft zu kritiklos hingenommenen Folgerungen verleiten, die Fehlurteile verursachen.“* Daran habe sich *„bis in die jüngste Zeit wenig geändert.“*<sup>3</sup>

Aus der Sicht des Historikers stellt sich demnach besonders die Aufgabe einer sorgfältigen und kritischen Prüfung des zur Verfügung stehenden statistischen Quellenmaterials.

### **9.1.1. Das vom IMF ab 1948 empfohlene Bilanzierungsschema**

Die im folgenden in Kap. 9, Abschn. 2 bis 5 am Beispiel des Deutschland Ende der 20er und Anfang der 30er Jahre berührenden internationalen Versicherungsverkehrs aufgezeigte Problematik besitzt eine ungemein aktuelle Komponente, da es der internationalen Gemeinschaft, repräsentiert durch die Arbeit des Weltwährungsfonds, während der gesamten Nachkriegszeit nicht gelungen ist, staatenübergreifend eine zufriedenstellende Form zur wertmäßigen Erfassung international gehandelter Versicherungsdeckungen zu etablieren.

Dieser Zusammenhang soll – vorgreifend auf die im Länderteil dargelegten Datenreihen zur Zahlungsbilanzstatistik und die Frage, in welchem Umfang sich u. U.

<sup>1</sup> Vgl. z. B. HOLLITSCHER, CARL HEINRICH V.: Internationale Rückversicherung (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft; 48), Berlin 1931, S. 204.

<sup>2</sup> Der deutsche Volkswirt 2 (1927/28), S. 86.

<sup>3</sup> ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 50.

grenzüberschreitend gehandelte Transportversicherungsdeckungen darin wiederfinden – an dieser Stelle kurz besprochen werden.

Die in den Zahlungsbilanzen zahlreicher Länder veröffentlichten Angaben zu den in Zusammenhang mit internationalen Versicherungstransaktionen stehenden Einnahmen und Ausgaben folgen seit 1948 einem vom Internationalen Währungsfond (International Monetary Fund, IMF) herausgegebenen Bilanzierungsmodell, mit dem eine weitgehende staatenübergreifende Vereinheitlichung der Zahlungsbilanzstatistiken angestrebt wurde.

Die vom IMF herausgegebenen Empfehlungen zur Aufstellung der Zahlungsbilanzschemata legen ausführlich dar, in welcher Weise internationale Versicherungstransaktionen als Dienstleistungsexporte oder -importe unter den Bilanzposten „*Insurance on International Shipments*“ und „*Nonmerchandise insurance*“ erfasst werden sollen, d. h. Zahlungen im Versicherungsverkehr zwischen Inländern und Ausländern, die in Verbindung mit oder nicht in Verbindung mit der direkt abgeschlossenen Warentransportversicherung für Importe und Exporte stehen. Internationale Rückversicherungstransaktionen der „*Insurance on International Shipments*“ sind nach den Vorgaben des IMF ebenfalls unter dem Posten „*Nonmerchandise insurance*“ zu verbuchen.<sup>4</sup>

Als in die Zahlungsbilanz eingehender „Versicherungsaußenhandel“ sind nach diesem Schema alle Transaktionen zu erfassen, die entweder direkt zwischen Inländern (*residents*) und Ausländern (*nonresidents*) abgewickelt werden<sup>5</sup>, oder aber zwischen inländischen Versicherungsnehmern und im Inland ansässigen Agenten ausländischer VU bzw. zwischen ausländischen Versicherungsnehmern und im Ausland ansässigen Agenten der inländischen VU. **Nicht zu berücksichtigen sind jedoch Prämienforderungen und Schadensleistungen der im Ausland ansässigen Tochtergesellschaften inländischer VU, ebensowenig die Umsätze von Auslandsniederlassungen der inländischen VU.**<sup>6</sup> Dabei werden Zweigniederlassungen im Ausland vom IMF als wirtschaftlich unabhängige und getrennt von der Direktion des Unternehmens arbeitende Einheiten aufgefasst, die sich in dieser Hinsicht (trotz des Umstands, dass eine Zweigniederlassung juristisch keine selbständige Rechtspersönlichkeit bildet) nicht von einer Tochtergesellschaft unterscheiden.<sup>7</sup> Der IMF betrachtet Versicherungsabschlüsse, die durch Niederlassungen oder Tochtergesellschaften im Ausland mit Ausländern zustande kommen analog zur Geschäftstätigkeit anderer international arbeitender Wirtschaftsunternehmen, die Leistungen für das Ausland im Ausland erstellen. An das Mutterunternehmen transferierte Gewinne und Überschüsse aus diesen Transaktionen sind nach Vorgabe des Weltwährungsfonds demnach in der Zahlungsbilanz nicht als Versicherungsaußenhandel, sondern als Einkommen aus Kapitalinvestitionen im Ausland zu verbuchen.<sup>8</sup>

<sup>4</sup> Vgl. INTERNATIONAL MONETARY FUND (Hrsg.): Balance of Payments Manual, 3. Edition, July 1961 (reprinted January 1966), Washington, D.C. 1966, S. 97: Notes to items in Table VIII, Paragraph 292.

<sup>5</sup> Vgl. dazu die vom IMF zugrunde gelegten Definitionen bezüglich der als „Inländer“ oder „inländisch“ zu bezeichnenden Einzelpersonen und Institutionen unter Berücksichtigung der Besonderheiten Multinationaler Unternehmen, ebd., S. 3 ff.

<sup>6</sup> Vgl. ebd., S. 75: Notes to items in Table III.B, Paragraph 217: „[...] In accordance with the definition of resident in this Manual, branches and subsidiaries in the compiling country of foreign insurance companies should be treated as domestic, and foreign branches and subsidiaries of the compiling country's insurance companies should be treated as foreign. Also, transactions of residents with domestic agents of foreign insurance companies should be treated as transactions with their foreign principals, and conversely for transactions of foreigners with foreign agents of domestic insurance companies.“

<sup>7</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung: Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz; Heft 4), Berlin 1960, S. 77.

<sup>8</sup> Die vom IMF diesbezüglich vorgenommene Gleichstellung der Niederlassungen und Tochtergesellschaften von Versicherungskonzernen mit denen anderer Wirtschaftsunternehmen ist von LENGYEL (1953) besonders unter dem Hinweis auf die in aller Regel bestehenden intensiven Rückversicherungsverbindungen ausländischer Zweigstellen und Tochterunternehmen mit ihren Mutterkonzernen hingewiesen, die solche Ableger im Ausland nur schwerlich als - wie vom IMF behauptet - vollkommen selbständige Wirtschaftseinheiten erscheinen lässt. Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 5, Anm. 3. Vgl. dazu auch RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung: Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz; Heft 4), Berlin 1960, S. 77 f. RÖPLING betrachtet die vom IMF empfohlene Abgrenzung als an sich richtig, da der (oft reziprozitäre) Austausch von Rückversicherungen mit ausländischen Niederlassungen oder Tochtergesellschaften allein im Interesse eines besseren Risikoausgleichs vorgenommen wird. Freilich räumt auch RÖPLING ein, dass dadurch eine differenzierte Erfassung aller spezifisch Versicherungsdienstleistungen betreffenden Transaktionen innerhalb der Zahlungsbilanz nicht mehr ohne weiteres möglich ist, vgl. ebd., S. 78: „Auf der anderen Seite erschwert jedoch diese Aufgliederung, nach der unter verschiedenen Posten der

Trotz der eindeutigen Vorgaben des IMF, die 1948 erstmals als Empfehlungen an die Staatengemeinschaft veröffentlicht wurden und weithin als Bilanzierungsmodell angenommen worden sind, ist man in der Praxis von einer Vergleichbarkeit der von einzelnen Ländern erhobenen Datenreihen weit entfernt. So pflegen beispielsweise die beiden innerhalb ihrer Zahlungsbilanz unzweifelhaft vom internationalen Versicherungsverkehr profitierenden Netto-Versicherungsdienstleistungs-Exporteure Großbritannien und Schweiz gänzlich unterschiedliche Vorgehensweisen bei der Erfassung des effektiv die Außenbilanz ihrer nationalen Wirtschaft berührenden Auslandsgeschäfts der einheimischen Versicherungsunternehmen: während das britische Central Statistical Office im sogenannten „*Pink Book*“ unter der Rubrik „*direct investment income*“ konkrete statistische Angaben zum Auslandseinkommen von Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und Agenturvertretungen der britischen Versicherungsunternehmen veröffentlichte, die von der BIA als Angaben über die weltweiten Erträge ihrer Mitglieder in Form *verdienter Netto-Prämien* gesammelt wurden, begnügte man sich in der Schweiz damit, den Beitrag des Versicherungsaußenhandels zur Zahlungsbilanz in Form einer „Ertragsbilanz“ zu erstellen, deren Salden sich als Brutto-Ertrag aus dem Ausland erhaltener bzw. dorthin überwiesener Prämienzahlungen und Erstattungen vor Abzug von Kommissionszahlungen und zedierten Rückversicherungen verstehen, ohne in differenzierter Weise die Ergebnisse der Tochtergesellschaften und Niederlassungen schweizerischer VU im Ausland zu berücksichtigen, die in die Kapitalertragsbilanz der Auslandsinvestitionen einfließen.

DIE BEDEUTUNG INTERNATIONALER TRANSAKTIONEN IN DER TRANSPORTVERSICHERUNG FÜR DIE ZAHLUNGSBILANZEN EINZELNER LÄNDER

### 9.1.2. Wie finden rechnungsmäßige Salden des internationalen Versicherungsgeschäfts Niederschlag in der Zahlungsbilanz?

Es würde den Rahmen der vorliegenden Untersuchung sprengen, über einige grundsätzliche Bemerkungen hinaus das Für und Wider bestimmter Erhebungsmethoden eingehend zu analysieren, um den Eingang der aus dem internationalen Versicherungsverkehr stammenden Transfers in die Zahlungsbilanz (d. h. die Gegenüberstellung der gesamten, innerhalb einer bestimmten Zeitperiode zur Zahlung fälligen, in Geld geschätzten Guthaben und Verbindlichkeiten einer Landes) auch nur der wichtigsten in Frage kommenden Staaten, die sich am grenzüberschreitenden Handel mit Versicherungsdienstleistungen beteiligen, vergleichend nebeneinander zu stellen.

Um jedoch ein falsches Verständnis des Zustandekommens der historischen Daten und Datenreihen, die hier als rechnungsmäßige Salden präsentiert werden, von vornherein auszuschließen, und damit einer Hauptfehlerquelle bei der Interpretation der für die Zahlungsbilanz relevanten Transfers vorzubeugen, sei im folgenden kurz auf die Grenzen der Aussagekraft der Salden sowie die grundlegenden Erhebungsmethoden eingegangen.

Zunächst ist nachdrücklich darauf hinzuweisen, dass ein mechanischer Vergleich der **rechnungsmäßigen Salden** aus dem Ausland erhaltener Beitragszahlungen und an das Ausland geleisteter Schadenzahlungen der inländischen Versicherer bzw. an das Ausland überwiesener Prämien und von dort erhaltener Erstattungen der inländischen Versicherungsnehmer (oder im Rückversicherungsverkehr: der inländischen VU) keinesfalls geeignet ist, die sich tatsächlich effektiv innerhalb der Zahlungsbilanz eines Landes niederschlagenden Auswirkungen internationaler Versicherungstransaktionen abzubilden. Vorausgesetzt, dass die betreffenden Größen zur Bildung dieser Salden exakt ermittelt werden können, geben diese Zahlen zunächst allein Aufschluss über das Volumen des zwischenstaatlichen Versicherungsverkehrs, liefern aber keinerlei Hinweis zur Rentabilität des grenzüberschreitenden Geschäfts mit Versicherungsdienstleistungen und sagen nichts über ihren wirklichen Effekt auf die Zahlungsbilanz aus. Unberücksichtigt bleiben bei der bloßen Betrachtung solcher Prämien-Ertragssalden allerdings wichtige Faktoren, die ebenfalls Bestandteil des die Zahlungsbilanz berührenden internationalen Versicherungsgeschäfts sind, darunter v. a. Erträge aus

---

*Zahlungsbilanz Erfolge aus internationalen Versicherungstransaktionen stecken können, die Übersicht über die Stellung eines Landes im internationalen Versicherungsverkehr.“*

Kapitalanlagen, Depotzinsen, Betriebskosten, Provisionszahlungen, Bewegungen der technischen Rücklagen, Abschreibungen, u. a. Zu beachten ist ferner, dass bei der Betrachtung von Salden sowohl des direkt als auch des indirekt abgeschlossenen Brutto-Geschäfts der Anteil der ins Ausland zedierten Rückversicherungen bzw. Retrozessionen in die Überlegungen einbezogen werden muss. Die nicht allein unter Berücksichtigung des aktiven, sondern auch des passiven Rückversicherungsverkehrs mit dem Ausland errechneten Salden geben normalerweise verlässlich Auskunft darüber, ob es sich bei dem betreffenden Land hinsichtlich der Effekte internationaler Versicherungstransaktionen auf seine Zahlungsbilanz um einen Netto-Gläubiger oder einen Netto-Schuldner handelt.<sup>9</sup>

Wie sich das internationale Geschäft der Versicherungsunternehmen jedoch exakt in der Zahlungsbilanz niederschlägt, ist damit nicht beantwortet. Zwar berücksichtigen die Zahlungsbilanzen der meisten Länder auf der Einnahmeseite über die Prämien hinaus auch Zinseinnahmen, und auf der Ausgaben-Seite neben den Schadenzahlungen noch Verwaltungskosten, Provisionen und Passivzinsen, doch bleiben die sich aus dieser Rechnung ergebenden Aktiva oder Passiva ungenau, da in aller Regel Bewegungen der technischen Rücklagen (v. a. in der Lebensversicherung von Bedeutung<sup>10</sup>), Abschreibungen, Kursgewinne und Gewinne und Verluste an Kapitalanlagen nicht mitberücksichtigt werden.

DIE BEDEUTUNG INTERNATIONALER TRANSAKTIONEN IN DER TRANSPORTVERSICHERUNG FÜR DIE ZAHLUNGSBILANZEN EINZELNER LÄNDER

### **9.1.3. Probleme bei der statistischen Erfassung von internationalen Transaktionen im Versicherungsdienstleistungssektor**

Wirft man einen vergleichenden Blick auf die Kriterien, die der Erfassung der von den nationalen Versicherungsaufsichtsbehörden veröffentlichten statistischen Zahlen zum Umfang des von den durch sie beaufsichtigten VU getätigten Geschäfts zugrunde gelegt werden, so unterscheiden sich diese von Land zu Land. Während die Mehrzahl der in die Untersuchung einbezogenen Staaten Prämien- und Schadenzahlungen von innerhalb ihres Territoriums unter Aufsicht stehenden VU als Bruttozahlen vor Abzug zedierter Rückversicherungsbeiträge veröffentlichten, berichteten andere lediglich Nettoergebnisse im Sinne von Einnahmen und Ausgaben nach Abzug zedierter Rückversicherungsprämien bzw. Erstattungen durch die Zessionare.<sup>11</sup>

### **9.1.4. Bedeutung der Gewinn- und Verlustzahlen der VU für die Zahlungsbilanz eines Landes**

Sogenanntes „*Home-Foreign business*“ und CIF-Warentransportversicherungen auf Exporte<sup>12</sup> stellen rein technisch gesehen Inlandsoperationen der Versicherungsunternehmen dar. Tatsächlich handelt es sich dabei um Transaktionen mit dem Ausland, die mit Einnahmen aus dem Tourismus, also Verkäufen des Einzelhandels an nichtresidente Personen im Inland, verglichen werden können.

Im Gegensatz zu den in Verbindung mit ausländischen Niederlassungen und Tochtergesellschaften erwirtschafteten Einnahmen besitzt allerdings weder die in

<sup>9</sup> LENGYEL (1933) weist darauf hin, dass der Umstand, dass die von den im Auslandsgeschäft der inländischen Gesellschaften vereinnahmten Prämien z. T. in den selben Ländern wieder rückversichert wurden bzw. umgekehrt ein Teil der von ausländischen Gesellschaften im Inland erwirtschafteten Einnahmen bei inländischen VU in Rückdeckung gegeben wurde (und das dementsprechend auch bei allen Betriebseinnahmen und –ausgaben eine Trennung nach diesem Gesichtspunkt vorgenommen werden müsste), anscheinend bei der Kalkulation von Einnahme- und Ausgabe-Posten der Versicherung in den Zahlungsbilanzen weithin keine Berücksichtigung fand; vgl. LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: ASSEKURANZ-JAHREBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 231-264, hier: S. 236.

<sup>10</sup> Vgl. dazu eingehender ebd., S. 235 f.

<sup>11</sup> Vgl. LENGYEL, SAMUEL JOSEPH: International insurance transactions: insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 17: „*It sound strange, and yet it is true, that insurance business, itself based on statistical experiences, in many countries lacks proper statistics about the state and development of its own affairs. Either no statistics are available at all or else they are very defective. In any case the variations of statistical methods used in different countries recording some facts on insurance are so wide that no international comparability is attainable, at any rate not without major adjustments.*“ [Unterstr.: K. U..]

<sup>12</sup> Sofern nicht ein Außenhandelskaufmann die Versicherung der von ihm auf Basis der CIF-Klausel der INCOTERMS versandten Waren bei einem ausländischen VU platziert, was unter bestimmten Umständen (s. Beschränkung der deutschen Auslandsversicherung unmittelbar nach Ende des Zweiten Weltkriegs), bei bestimmten (bzw. besonders schweren) Risiken oder auf bestimmten Märkten keine Seltenheit darstellt.

Zusammenhang mit dem „*Home-Foreign business*“ noch mit der CIF-Versicherung von Exportgütern erzielte *Gewinnsschöpfung* eine relevante Bedeutung für den sich in der Zahlungsbilanz eines Landes ergebenden Netto-Schuldposten „Versicherung“. Gleiches gilt auch für den Abschluss einer Rückversicherung mit nicht im Inland zum Geschäftsbetrieb zugelassenen („*non-admitted*“) Rückversicherern oder den direkten grenzüberschreitenden Vertragsabschluss zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsunternehmen.<sup>13</sup>

DIE BEDEUTUNG INTERNATIONALER TRANSAKTIONEN IN DER TRANSPORTVERSICHERUNG FÜR DIE ZAHLUNGSBILANZEN EINZELNER LÄNDER

### 9.1.5. Unstimmigkeiten in den berichteten Zahlen zu internationalen Versicherungs-Transaktionen

INTERNATIONAL DISCREPANCIES IN INSURANCE SERVICES STATISTICS

Aufgrund der Tatsache, dass der Erfassung eingeführter Versicherungsdienstleistungen im Sitzland der Versicherungsnehmer (Importeure) in aller Regel **andere Rechtsvorschriften** zugrunde liegen als der Erfassung der in das jeweilige Empfängerland verbrachten Versicherungsdienstleistungs-Ausfuhren im Sitzland des Exporteurs, entstehen bei der Berichterstattung zum Umfang internationaler Versicherungsdienstleistungs-Transaktionen in den Zahlungsbilanzen gravierende Abweichungen zwischen den Angaben der importierenden und der exportierenden Länder.

Ein weiteres schwerwiegendes Problem bei der Erfassung von internationalen Versicherungsdienstleistungs-Transaktionen besteht in der Erfassung der **zeitverzögerten Leistung von Schadenzahlungen**. Während Prämienzahlungen von den Unternehmen in aller Regel auf der Basis verdienster, d. h. zeitlich abgegrenzter Beitragseinnahmen verbucht werden, ist eine einheitliche Zuordnung von Prämien und Schäden anhand der durch nationale Aufsichtsbehörden oder die anspruchsberechtigten Versicherungsnehmer berichteten Angaben in aller Regel nicht möglich. Prämienzahlungen erfolgen üblicherweise im voraus, d. h. der Zusammenhang zwischen Leistungen (überwiesene Beiträge des Versicherungsnehmers) und darauf entfallenden Gegenleistungen (Schadenzahlungen des Versicherers) bei der grenzüberschreitenden Versicherung eines bestimmten Risikos kann aufgrund der zeitlichen Verzögerung (Time lag) bei der Erstellung von BOP-Statistiken nicht rekonstruiert werden.<sup>14</sup>

<sup>13</sup> Vgl. LENGYEL, SAMUEL JOSEPH: International insurance transactions: insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 19. Vgl. dazu auch ders.: Versicherung in den internationalen Zahlungsbilanzen [Nach einem Vortrag, gehalten in der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen am 15. Jänner 1960], in: DIE VERSICHERUNGSRUNDSCHAU 15 (1960), Heft 6 (Juni), S. 169-177, hier: S. 173 f.

<sup>14</sup> Vgl. HARPER, PETER: Recording Insurance Transactions in the Balance of Payments (IMF Working Paper; 95, 72), Washington, D.C. 1995, S. 4 f.: „Insurance enterprises typically receive premiums for policies covering a period of time at the start of the period to which the premiums relate and, in some cases, premiums are paid in advance of the period. Insurance enterprises earn premiums only when the point in time to which a premium relates is reached. Any advance (unearned) premiums are assets of the policyholders in the form of a claim on insurance enterprises for future coverage. Similarly, any claims that become due for payment but are not paid during a period are considered as liabilities of insurance enterprises to their policyholders. If, in respect of nonresident policyholders, the amounts of unearned premiums or claims due but not paid held by resident insurance enterprises are significant, the balance of payments compiler may consider recording transactions in unearned premiums as financial account transactions. While, conceptually, counterparts claims should be recorded in the balance of payments of the countries of the policyholders, [...], it unlikely that the necessary information can be collected in practice.“ Vgl. dazu auch LENGYEL, S. J.: Versicherung in den internationalen Zahlungsbilanzen [Nach einem Vortrag, gehalten in der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen am 15. Jänner 1960], in: DIE VERSICHERUNGSRUNDSCHAU 15 (1960), Heft 6 (Juni), S. 169-177, hier: S. 172 f., der hervorhebt, dass „zwischen den Bilanzen der Versicherungsunternehmen und jenen anderer Wirtschaftszweige [...] der grundsätzliche Unterschied [besteht], daß letztere ex definitio eine Momentaufnahme der Vermögenslage des Unternehmens im Zeitpunkte der Bilanzaufnahme wiedergeben sollen, während die der Versicherungsunternehmen das diskontierte Bild der Zukunft, oft einer sehr langen Zukunft, darstellen.“ Der Erfassung effektiver Zahlungen, die während einer gegebenen Zeitperiode für wechselseitig grenzüberschreitende Versicherungsgeschäfte erfolgen, sei zwar ein praktischer Nutzen zuzuschreiben, da sie die Ursachen der Bewegung und Änderung der Devisenbestände eines Landes zeigten. Sie lieferten jedoch keine Antwort auf die Frage nach den tatsächlichen Auswirkungen internationaler Versicherungstransaktionen auf die Zahlungsbilanz eines Landes, weil Transaktionen und Zahlungen in der Regel zeitlich weit auseinander fielen.

### 9.1.5.1. Diskrepanzen in den verfügbaren Daten zur Netto-Globalbilanz der internationaler Versicherungsdienstleistungs-Austauschbeziehungen

**TAB. 50: Welt-Versicherungsexport- und -importvolumen nach Angaben des IMF Balance of Payments Statistics Yearbook** (in Milliarden U.S.-Dollar)

GLOBAL EXPORTS AND IMPORTS OF INSURANCE SERVICES AS REPORTED BY THE IMF BALANCE OF PAYMENTS STATISTICS YEARBOOK (IN BILLIONS OF USD; RATIO OF IMPORTS TO EXPORTS)

Quelle / Source: IMF, Statistics Department: Insurance Services - International Discrepancies: Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002, S. 2, URL:

<http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/bop/2002/02-65.pdf> [Stand: 25.05.2007].

Year	Exports	Imports	Ratio
1992	21	-27,3	1,3
1993	22,7	-30,4	1,3
1994	21,7	-30,5	1,4
1995	23,3	-37	1,6
1996	25,4	-34,1	1,3
1997	25,2	-37,1	1,5
1998	25,8	-43,3	1,7
1999	28,2	-37,1	1,3
2000	28,7	-43,4	1,5

Die Netto-Gesamtsummen der von der IMF-Zahlungsbilanzstatistik berücksichtigten Versicherungsdienstleistungs-Transaktionen (premiums net of claims incurred)<sup>15</sup> zeigen beträchtliche Differenzen zwischen Haben- und Sollposten, d. h. zwischen den anhand der von den einzelnen Staaten eingereichten Dokumente aufgezeichneten Importen und Exporten klafft für die betrachteten Jahre zwischen 1992 und 2000 eine beachtliche Lücke; der Wert der Einfuhren übersteigt den der Ausfuhren um 30 bis 70 Prozent.

Der im Betrachtungszeitraum größte (erfassbare) Exporteur von Versicherungsdienstleistungen war Großbritannien, das im Jahr 2000 Netto-Ausfuhren im Wert von schätzungsweise sechs Milliarden USD verzeichnete. Andere große Versicherungsdienstleistungs-Exporteure wie Frankreich, Italien, die Schweiz, Deutschland und die U.S.A. rangierten mit einem Netto-Ausfuhrvolumen von jeweils rund ein bis zwei Milliarden USD deutlich dahinter. Nicht mitberücksichtigt sind dabei die bedeutenden Offshore-Finanz-Zentren, die mangels offizieller Berichtszahlen in ihrer Eigenschaft als Exporteure keinen Eingang in die Statistik des IMF finden, deren Beitrag zum internationalen Versicherungsdienstleistungs-Verkehr allerdings in den von den Empfängerländern angegebenen Importzahlen enthalten ist, und die so für einen nicht unerheblichen Teil der Diskrepanzen verantwortlich zu machen sind.

Allein die U.S.A. importierten im Jahr 2000 nicht weniger als annähernd fünf Milliarden USD (netto) von den Bermudas, was als deutlicher Hinweis darauf gewertet werden kann, dass diese das Vereinigte Königreich als weltweit größten Versicherungsexporteur abgelöst haben. Die Vereinigten Staaten waren 2000 mit Abstand der größte Importeur von Versicherungsdienstleistungen mit (Netto-) Einfuhren in der Größenordnung um neun Milliarden USD, gefolgt von Ländern wie der VR China, Frankreich, Deutschland, Italien und Japan mit einem Bedarf von jeweils rund ein bis zwei Milliarden USD.<sup>16</sup>

### 9.1.5.2. Diskrepanzen in den verfügbaren Daten zur Nettobilanz bilateraler Austauschbeziehungen

Eine vom IMF veröffentlichte Zusammenstellung der innerhalb der „Triade“ U.S.A., EU und Japan aufgezeichneten Daten zum Netto-Volumen (nach Abzug geleisteter Schadenzahlungen) bilateral verhandelter Versicherungsdienstleistungs-Ein- und Ausfuhren in den Jahren 1997 bis 2000 dokumentiert teils enorme Differenzen zwischen den von den einzelnen Partnern zum gegenseitigen Austausch gemachten Angaben. In TAB. 51 International Trade in Insurance Services - Selected Partner Pairs, 1997-2000 (in millions of USD) bezeichnet die obenstehende Zahl jeder zweigeteilten Zelle die

<sup>15</sup> Die vom IMF veröffentlichten Daten zu den „Insurance services“ erfassen ausschließlich die *Differenz* zwischen gezahlten Prämien und erstatteten Schäden, nicht aber die Höhe der tatsächlich aus dem Ausland erhaltenen Beitragszahlungen bzw. der dorthin transferierten Erstattungen. Vgl. International Monetary Fund (Hrsg.): Balance of Payments Textbook, Washington, D. C. 1996, S. 70 ff.

<sup>16</sup> Vgl. IMF, Statistics Department: Insurance Services - International Discrepancies: Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002, p. 2, URL: <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/bop/2002/02-65.pdf> [Stand: 25.05.2007].

Angaben des jeweiligen Exporteurs, die darunter stehende Zahl die des jeweiligen Importeurs. Die Summen bezeichnen den Gesamtwert importierter Versicherungsdienstleistungen aus den beiden jeweils anderen Triade-Mitglieder nach Abzug aller darauf entfallenden, von den ihnen als Exporteuren geleisteten Schadenzahlungen, wiederum in der Gegenüberstellung der Angabe der Exporteure (oberes Zellelement) und des jeweiligen Importeurs (untenstehendes Zellelement). Negativwerte ergeben sich aus transferierten Schadenzahlungen, die den Wert der eingenommenen Prämien übersteigen (hier bei den japanischen Versicherungsunternehmen in ihrem U.S.-amerikanischen Geschäft in den Jahren 1998 und 1999 bzw. in ihrem Geschäft innerhalb der EU-Staaten in den Jahren 1999 und 2000).

**TAB. 51: Internationaler Handel mit Versicherungsdienstleistungen 1997-2000 – Gegenüberstellung der berichteten Zahlen von Importeuren und Exporteuren (I)**

INTERNATIONAL TRADE IN INSURANCE SERVICES - SELECTED PARTNER PAIRS, 1997-2000 (IN MILLIONS OF USD)

Quelle / Source: IMF, Statistics Department: Insurance Services - International Discrepancies: Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002, URL: <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/bop/2002/02-65.pdf> [Stand: 25.05.2007].

65.pdf [Stand: 25.05.2007].

	1997			1998			1999			2000		
	IMPORTER:											
EXPORTER:	U.S.A.	EU (15)	Japan	U.S.A.	EU (15)	Japan	U.S.A.	EU (15)	Japan	U.S.A.	EU (15)	Japan
U.S.A.		979	287		644	258		196	226		141	1.020
		794	446		876	753		852	583		1.045	646
EU (15)	4.347		328	2.784		398	3.645		512	3.371		361
	2.078		893	2.369		998	82		773	2.962		817
Japan	103	54		-92	34		-115	-89		17	-54	
	93	155		61	138		109	175		81	176	
Sum	4.450	1.033	615	2.692	678	656	3.530	107	738	3.388	87	1.381
	2.171	949	1.339	2.430	1.014	1.751	191	1.027	1.356	3.043	1.221	1.463

The top entry in each cell is as reported by the exporter, the second is as reported by the importer; e. g. in the year 1997, insurance services exports of the United States to Japan were reported as USD 287 million by the U.S.A. and USD 446 million by Japan. EU-15 refers to the 15 members states of the European Union in the period prior to enlargement in 2004.

Nach Einschätzung des Statistics Department des IMF (2002) bestanden in Hinblick auf eine zuverlässige Erfassung der international verhandelten Versicherungsdienstleistungs-Transaktionen gravierende Schwierigkeiten.<sup>17</sup> Gemessen am Umfang der Transaktionen sind die Widersprüche in den berichteten Zahlen als beträchtlich zu bezeichnen, zumal die festgestellten Diskrepanzen ganz offensichtlich ein weit größeres Ausmaß annehmen als in anderen Sektoren des internationalen Austauschs von Gütern und Dienstleistungen.

Möglichkeiten zur Verbesserung der (statistisch erfassbaren) Schätzwerte eröffneten sich aus Sicht des Fonds primär im stärkeren Zusammenwirken nationaler Aufsichtsbehörden auf bilateraler Ebene, so v. a. bei engeren Absprachen über die Erfassung der den Schätzungen zugrunde gelegten Aktivitäten der Versicherungsunternehmen.<sup>18</sup>

<sup>17</sup> Vgl. dazu bereits LENGYEL, S. J.: Versicherung in den internationalen Zahlungsbilanzen [Nach einem Vortrag, gehalten in der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen am 15. Jänner 1960], in: DIE VERSICHERUNGSRUNDSCHAU 15 (1960), Heft 6 (Juni), S. 169-177, hier: S. 175, der die zum damaligen Zeitpunkt existierenden Angaben des Balance-of-Payments-Yearbook des IMF als „vollkommen ungeeignete Instrumente“ zur Berechnung oder Abschätzung der finanziellen Wirkung internationaler Versicherungs- und Rückversicherungsgeschäfte kritisierte. Die von ihm selbst zu Schätzungsversuchen herangezogenen nationalen Versicherungsstatistiken (LENGYEL, 1953) bezeichnete LENGYEL als „in einigen Ländern ganz ausgezeichnet“; da diese Veröffentlichungen aber „in der Regel nur einen teilweisen Versuch“ darstellten „das Problem zu lösen [...]“, seien sie allgemeinen zur Berechnung der tatsächlichen Auswirkungen internationaler Versicherungstransaktionen in den Zahlungsbilanzen „ungeeignet“. Vgl. ebd.

<sup>18</sup> Vgl. IMF, Statistics Department: Insurance Services - International Discrepancies: Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002, p. 4, URL: <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/bop/2002/02-65.pdf> [Stand: 25.05.2007].



**TAB. 52: Internationaler Handel mit Versicherungsdienstleistungen 1997-2000 – Gegenüberstellung der berichteten Zahlen von Importeuren und Exporteuren (II)**

INTERNATIONAL TRADE IN INSURANCE SERVICES - SELECTED PARTNER PAIRS, 1997-2000 (IN MILLIONS OF USD)

RATIOS SHOW IMPORTERS' DEBITS OVER EXPORTERS' CREDITS

Quelle / Source: IMF, Statistics Department: Insurance Services - International Discrepancies: Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002, URL: <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/bop/2002/02-65.pdf> [Stand: 25.05.2007].

1997		Importer:			
Exporter:	U.S.A.	EU (15)	Japan	Sum	Ratio
U.S.A. as r. by exp.	-	979	287	1.266	0,98
U.S.A. as r. by imp.	-	794	446	1.240	
EU (15) as r. by exp.	4.347	-	328	4.675	0,64
EU (15) as r. by imp.	2.078	-	893	2.971	
Japan as r. by exp.	103	54	-	157	1,58
Japan as r. by imp.	93	155	-	248	
Sum as r. by exp.	4.450	1.033	615	6.098	0,73
Sum as r. by imp.	2.171	949	1.339	4.459	
Ratio	0,49	0,92	2,18	0,73	-
1998		Importer:			
Exporter:	U.S.A.	EU (15)	Japan	Sum	Ratio
U.S.A. as r. by exp.	-	644	258	902	1,81
U.S.A. as r. by imp.	-	876	753	1.629	
EU (15) as r. by exp.	2.784	-	398	3.182	1,06
EU (15) as r. by imp.	2.369	-	998	3.367	
Japan as r. by exp.	-92	34	-	-58	-3,43
Japan as r. by imp.	61	138	-	199	
Sum as r. by exp.	2.692	678	656	4.026	1,29
Sum as r. by imp.	2.430	1.014	1.751	5.195	
Ratio	0,9	1,5	2,67	1,29	-
1999		Importer:			
Exporter:	U.S.A.	EU (15)	Japan	Sum	Ratio
U.S.A. as r. by exp.	-	196	226	422	3,4
U.S.A. as r. by imp.	-	852	583	1.435	
EU (15) as r. by exp.	3.645	-	512	4.157	0,21
EU (15) as r. by imp.	82	-	773	855	
Japan as r. by exp.	-115	-89	-	-204	-1,39
Japan as r. by imp.	109	175	-	284	
Sum as r. by exp.	3.530	107	738	4.375	0,59
Sum as r. by imp.	191	1.027	1.356	2.574	
Ratio	0,05	9,6	1,84	0,59	-
2000		Importer:			
Exporter:	U.S.A.	EU (15)	Japan	Sum	Ratio
U.S.A. as r. by exp.	-	141	1.020	1.161	1,46
U.S.A. as r. by imp.	-	1.045	646	1.691	
EU (15) as r. by exp.	3.371	-	361	3.732	1,01
EU (15) as r. by imp.	2.962	-	817	3.779	
Japan as r. by exp.	17	-54	-	-37	-6,92
Japan as r. by imp.	81	176	-	257	
Sum as r. by exp.	3.388	87	1.381	4.856	1,18
Sum as r. by imp.	3.043	1.221	1.463	5.727	
Ratio	0,9	14,01	1,06	1,18	-

The top entry in each cell is as reported by the exporter, the second is as reported by the importer; e. g. in the year 1997, insurance services exports of the United States to Japan were reported as USD 287 million by the U.S.A. and USD 446 million by Japan.

## 9.2. Die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Zahlen zum Auslandsgeschäft der deutschen Erst- und Rückversicherer 1902-1938

Die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten zusammenfassenden Zahlen zum Umfang des Auslandsgeschäfts der von ihm beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen (bzw. zum Umfang des deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen Gesellschaften) sind wiederholt missverstanden worden.

Zum einen müssen die durch das Amt vorgelegten Zahlen grundsätzlich als unvollständig bezeichnet werden; zum anderen ist die Zusammensetzung der durch sie bezeichneten Transaktionen mehrfach durch Erweiterung und Überarbeitung der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen verändert worden. Teilweise haben die falsch verstandenen Zahlen Eingang in die bestehende wissenschaftliche Literatur zum Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft gefunden.<sup>19</sup> Darum soll zunächst die tatsächliche Aussagekraft der verfügbaren statistischen Daten geklärt werden.

### 9.2.1. Einführung eines einheitlichen Aufsichtsrechts über die privaten Versicherungsunternehmen in Deutschland

Nachdem in Deutschland bereits während der 1860er Jahre<sup>20</sup> der Ruf nach einem verfassungsrechtlichen Fundament für die Reichsaufsicht über Versicherungsunternehmen und einem darauf aufbauenden einheitlichen Versicherungsaufsichtsrecht laut geworden waren, dauerte es Jahrzehnte bis schließlich ein erster Regierungsentwurf im November 1896 zur Veröffentlichung gelangte. Der auf eine von TONIO BÖDIKER (1843-1907) 1883 erarbeitete Vorlage zurückgehende Entwurf<sup>21</sup> fand in der Öffentlichkeit regen Widerhall, wobei allerdings besonders die Beaufsichtigung der Transport- und der Rückversicherung auf Kritik stieß.<sup>22</sup> Schließlich gelangte ein geänderter Entwurf, der als zweiter Regierungsentwurf am 14. November 1900 dem Reichstag vorgelegt wurde<sup>23</sup>, im Mai 1901 zur Annahme als Reichsgesetz über die privaten Versicherungsunternehmen, das am 1. Januar 1902 in Kraft trat.

<sup>19</sup> So enthält z. B. das von ALFRED MANES herausgegebene Versicherungs-Lexikon in seiner 3. Auflage (1930) eine vergleichende Gegenüberstellung der Prämien-/Schaden-Bilanz ausländischer Versicherer in Deutschland und deutscher Versicherungsunternehmen im Ausland in der Vor- und Nachkriegszeit, ohne jedoch eine differenzierende Kennzeichnung der für die Jahre von 1902-1914, 1924-1926 und seit 1927 jeweils unterschiedlichen Zusammensetzung der durch das Reichsaufsichtsamt publizierten Zahlen vorzunehmen. Sämtliche angegebenen Werte werden unter der Überschrift „Direktes Geschäft“ rubriziert, was für den Zeitraum 1902-1914 schlicht unzutreffend ist (es handelt sich bei den aufgeführten Geschäftsergebnissen tatsächlich um die Summen des *direkten und indirekten Geschäfts* der beaufsichtigten *Direktversicherer*!). Ferner findet sich kein Hinweis darauf, dass die abgedruckten Ergebnisse ab 1927 die im Erläuterungstext ausdrücklich ausgeklammerte Transportversicherung zumindest teilweise enthält, nämlich für die unter Aufsicht stehenden VU, die diesen Zweig neben anderen aufsichtspflichtigen Sparten betreiben. Vgl. GROSSE, WALTER: Auslandsgeschäft, in: ALFRED MANES (Hrsg.): Versicherungs-Lexikon: Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung. Dritte, wesentlich erweiterte und umgearbeitete Auflage, Berlin 1930, Sp. 228-235, hier: Sp. 231-232, in den beiden folgenden Spalten weitere tabellarische Zusammenstellungen zum Auslandsgeschäft deutscher VU ohne Differenzierungen. Die Veröffentlichung von unvollständig bezeichneten und missverständlich angeordneten Zahlen in einem Nachschlagewerk von Rang und Namen musste geradezu zwangsläufig dazu führen, dass andere Autoren diese Angaben ohne weitere Prüfung übernahmen, vgl. z. B. WEIGELT, WALTER: Die Tätigkeit der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften im Auslande vor und nach dem Weltkriege, Zeitz 1929 (zugl. Leipzig, Univ., Diss., 1929), S. 55.

<sup>20</sup> Nicht zuletzt aufgrund gewaltiger Fortschritte, die entsprechende Gesetzesvorhaben in Österreich-Ungarn, in der Schweiz und in den Vereinigten Staaten nahmen, wurden entsprechende Forderungen 1861 auf dem Volkswirtschaftlichen Kongress in Stuttgart, 1862 auf dem dritten deutschen Juristentag in Wien sowie 1865 sowohl auf dem dritten deutschen Handelstag in Frankfurt am Main als auch auf dem Volkswirtschaftlichen Kongress in Nürnberg erhoben. Die Aufsichtsgesetze der genannten Länder beeinflussten wesentlich den zu Beginn der 1880er Jahre entstandenen ersten Entwurf eines reichseinheitlich geltenden Versicherungsaufsichtsgesetzes. Vgl. KOCH, PETER: Der Weg zur einheitlichen Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR VERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): 100 Jahre materielle Versicherungsaufsicht in Deutschland 1901-2001, Bd. 1, Bonn 2001, S. 5-24, hier: S. 16 ff.

<sup>21</sup> Vgl. dazu TIGGES, MICHAEL: Geschichte und Entwicklung des Versicherungsaufsicht, Karlsruhe 1985, S. 74 f.

<sup>22</sup> KOCH, PETER: Der Weg zur einheitlichen Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR VERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): 100 Jahre materielle Versicherungsaufsicht in Deutschland 1901-2001, Bd. 1, Bonn 2001, S. 5-24, hier: S. 22.

<sup>23</sup> Der geänderte Entwurf zum Reichsversicherungsgesetz (V.A.G.) fand vor seiner Verabschiedung im Mai 1901 allerdings nicht die ungeteilte Zustimmung der betroffenen Unternehmen. Widerstand regte sich v. a. seitens der in Deutschland arbeitenden ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften, namentlich der englischen. Der britische Gesandte in Berlin überreichte am 20. November 1900 eine gemeinsame Eingabe der 17 zum damaligen Zeitpunkt in Deutschland in der Lebensversicherung tätigen englischen und schottischen VU, der Mitte Januar 1901 eine weiterer Antrag dieser Gesellschaften folgte, um die Abänderung einiger Bestimmungen des Gesetzes zu erwirken. Hauptkritikpunkt der Briten waren die Anlagevorschriften

Ausgenommen von der Aufsicht blieben bei Inkrafttreten des Gesetzes:

1. Unternehmen, die Versicherungen gegen Kursverluste oder die Transportversicherung oder ausschließlich Rückversicherung betrieben (hierbei ausgenommen: Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit)<sup>24</sup>;
2. eingeschriebene Hilfskassen, aufgrund landesrechtlicher Vorschriften errichtete Hilfskassen, aufgrund der Gewerbeordnung von Innungen und Innungsverbänden errichtete Unterstützungskassen und die aufgrund berggesetzlicher Vorschriften errichteten Knappschaftskassen;
3. VU, die ihren Geschäftsbetrieb auf das Territorium eines einzigen Bundesstaats des Deutschen Reichs beschränkten.

#### SCHIFFSKASKOVERSICHERUNGSVEREINE AUF GEGENSEITIGKEIT

Eine **Ausnahme hinsichtlich der Aufsichtsfreiheit der Transportversicherung bildeten die in Deutschland tätigen kleineren Schiffskasko-Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit**, die aufgrund ihrer Gesellschaftsform von der Reichsaufsicht erfasst wurden, und deren Geschäftsergebnisse und finanziellen Gegebenheiten in der Statistik des Kaiserlichen Aufsichtsamts bzw. des Reichsaufsichtsamts zur Veröffentlichung kamen. Da es sich bei den infrage kommenden Unternehmungen um teils ausgesprochen kleine Gesellschaften handelte, die überdies ihr Geschäft in sehr einfachen Formen abwickelten, gelang es der Behörde in den ersten Jahren der Aufsichtsführung nicht, für die jeweiligen Berichtsjahre *„befriedigende oder vergleichbare Ausweise über ihren Geschäftsbetrieb zu erhalten“*<sup>25</sup>, sodass anfänglich einige dieser Vereine in der Statistik unberücksichtigt blieben. Die bis 1917 (abgesehen von einer einzigen Ausnahme<sup>26</sup>) ausschließlich deutschen

---

bezüglich der Prämienreserven, vgl. dazu ausführlich: Zeitschrift für Versicherungswesen 25 (1901), Nr. 3 vom 16. Januar, S. 25 f.

<sup>24</sup> Die Transportversicherung wurde u. a. auf Betreiben des Deutschen Handelstages, insbesondere aber auch durch Eingaben der die Interessen der betroffenen Versicherungsgesellschaften repräsentierenden Verbände im Rahmen des zweiten, veränderten Regierungsentwurfs für das Reichs-Versicherungs-Gesetz vollständig von der Aufsicht ausgenommen, vgl. dazu eine Zusammenfassung der diesbezüglichen Eingaben an die Reichsregierung in: Zeitschrift für Versicherungswesen 24 (1900), Nr. 17 vom 25. April, S. 222: *„In demselben Maasse, in welchem in den zahlreichen Gutachten die Nothwendigkeit, die Lebensversicherung unter das Gesetz zu stellen, anerkannt wurde, wurde vor Allem aus den Kreisen der Rheder und Kaufleute nachdrücklich der Ausschluss der Transportversicherung und der Rückversicherung aus dem Gesetze hervorgehoben. Der Ausschluss der Transportversicherung sei begründet durch den internationalen Character dieser Geschäftsform. In diesem Versicherungszweige seien keinerlei Fälle von Benachtheiligungen des versicherten Publicums oder Gefährdungen des Gemeinwohls bekannt geworden, die auf das Nichtvorhandensein der staatlichen Ueberwachung zurückzuführen wären. Die staatliche Beaufsichtigung würde der Transportversicherung nur eine lästige Fessel sein gegenüber der nothwendigen Leichtigkeit, mit welcher dieselbe den wechselnden Versicherungsbedürfnissen des Deutschen Handels folgen müsse, und ferner gegenüber der Concurrenz mit den Englischen, Französischen, Belgischen und Holländischen Gesellschaften, welche gänzlich frei von jeder staatlichen Beaufsichtigung sind. Ueberdies werde die practische Ausführung des Staatsaufsicht Seitens der Beamten nur eine sehr unvollkommene und daher wenig zweckentsprechende sein, weil die Beamten in die schwierige Lage kämen, nicht zu wissen, wo sie mit ihrer Beaufsichtigung bei dem unendlichen Detail des Geschäfts anfangen oder aufhören sollen. Der Verein Bremer Seeversicherungs-Gesellschaften hat daher gebeten, die Transportversicherungs-Unternehmungen von den Vorschriften des Gesetzes zu befreien, während der Verein Hamburger Assecuradeure die reichsgesetzliche Regelung des Transportversicherungswesens auf den Erlass von Vorschriften über die Rechnungslegung beschränkt zu wissen wünscht. Mit dem letzteren Verein empfiehlt es auch der Internationale Transportversicherungs-Verband dringend, hinsichtlich der Transportversicherung von der Beaufsichtigung der Geschäftsführung durch den Staat abzusehen und ausschliesslich die jährliche Rechnungslegung einheitlich zu ordnen. Es liege auch kein Grund vor, etwa Einzelunternehmer (Privatversicherer) oder Gegenseitigkeitsvereine allein unter Staatsaufsicht zu stellen, denn die Versicherten können besser als der Staat die Vertrauenswürdigkeit und Leistungsfähigkeit derselben beurtheilen. [...] Der umgearbeitete Gesetzentwurf schliesst sich bezüglich der Transportversicherung in der Hauptsache dem Gutachten des Internationalen Transportversicherungs-Verbandes an. Danach erfährt die Transportversicherung eine abweichende Behandlung, insofern als sie zwar dann, wenn sie durch Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit betrieben wird, ebenfalls den Vorschriften des Entwurfs und mithin der öffentlichen Aufsicht unterstellt sein, im Uebrigen aber einer besonderen Zulassung und einer behördlichen Beaufsichtigung nicht unterliegen soll. Der Entwurf geht davon aus, dass die Transportversicherung auf Gegenseitigkeit den Vorschriften des Entwurfs schon um desswillen unterworfen werden muss, weil auch sie der dringend nothwendigen reichsgesetzlichen Ordnung des Gesellschaftsrechts bedarf, und dass ferner auch der Versicherungsbetrieb der zahlreichen an den Deutschen Küsten zum Zwecke der Casco-Versicherung gebildeten Gegenseitigkeitsvereine von kleinen Schiffen und Fischern eine wirksame Aufsicht erheischt. Der Bundesrath soll ermächtigt sein, jeder Zeit, wenn künftig die Erfahrung Dies als zweckmäßig erscheinen lassen sollte, bestimmte Vorschriften des Gesetzes, etwa diejenigen über die Buchführung, Rechnungslegung, auch für die Transportversicherung in Kraft zu setzen. [...]“* Vgl. zur Ausnahme der Transportversicherung von der Staatsaufsicht insbesondere auch LESCHKE-SAENGER, CLARA: Staatsaufsicht und Transportversicherung – Betrachtungen über ein deutsches Wirtschaftsproblem vom Standpunkt der Privatwirtschaft, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv: Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel 18 (1922), Heft 1, S. 75-162, hier: S. 78 ff., S. 100 ff.]

<sup>25</sup> Vgl. KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1904 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin 1907, S. LXXVI. Insgesamt weist das Aufsichtsamt in sämtlichen Berichtsjahren zwischen 1902 und 1909 auf die Unvollständigkeit der diesbezüglich gesammelten Daten hin.

<sup>26</sup> Der anscheinend lediglich in den Berichtsjahren 1904 und 1905 die Zuständigkeit des Kaiserlichen Aufsichtsamts berührende INTERNATIONALE BODENSEE-MOTORSEGELSCHIFF-VERBAND in Arbon (Schweiz) wurde wegen der Geringfügigkeit seines deutschen Geschäfts von der statistischen Berichterstattung ausgeklammert, vgl. die diesbezüglichen Bemerkungen des Amtes in:

Schiffskaskoversicherungsvereine auf Gegenseitigkeit (knapp drei Dutzend Gegenseitigkeitsvereine und drei bzw. vier eingetragene Genossenschaften) besaßen hinsichtlich des von deutschen Versicherern im Ausland betriebenen Geschäfts keinerlei Bedeutung, da sich ihr Betrieb lediglich auf einen jeweils eng umgrenzten (lokalen oder regionalen) Kreis deutscher Versicherungsnehmer beschränkte.

Träger der durch das Gesetz eingeführten Staatsaufsicht über das Privatversicherungswesen wurde das Kaiserliche Aufsichtsamt für Privatversicherung in Berlin. 1905 veröffentlichte die Behörde erstmals die von ihr herausgegebene „Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen“, um der Vorschrift des § 83 des V.A.G. zu entsprechen, nach der das Kaiserliche Aufsichtsamt jährlich zur Veröffentlichung von Mitteilungen über den Stand der von ihm beaufsichtigten Versicherungsunternehmen verpflichtet war.<sup>27</sup> Das in den publizierten Statistiken enthaltene Zahlenmaterial beruhte auf den Jahresabschlüssen der beaufsichtigten Gesellschaften gemäß den vom Kaiserlichen Aufsichtsamt aufgestellten „Vorschriften über die Rechnungslegung der vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten größeren Versicherungsunternehmen“, die 1902 in den „Veröffentlichungen des Kaiserlichen Aufsichtsamtes“ enthalten waren. Diese Vorschriften wurden jeweils besonders für Lebensversicherungsunternehmen, für Unfall- und Haftpflichtunternehmen, für Hagel- und Viehversicherungsunternehmen und für Feuerversicherungsunternehmen erlassen und fanden erstmals für das nach dem 31. Dezember 1901 beginnende Geschäftsjahr Anwendung. Bei Unternehmen, deren Geschäftsjahr nicht mit dem Kalenderjahr zusammenfiel, wurde dasjenige Geschäftsjahr zur Grunde gelegt, dessen Beginn in das Jahr 1902 fiel.<sup>28</sup> Die jährliche statistische Berichterstattung durch Veröffentlichung der umfangreichen „Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen“ erfolgte zunächst bis einschließlich des Berichtsjahres (Geschäftsjahres) 1917 und enthielt Angaben über die Ergebnisse der der Aufsichtspflicht unterliegenden Versicherungszweige des deutschen Geschäfts der in Deutschland zugelassenen ausländischen Versicherungsgesellschaften und des ausländischen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen.

### **9.2.2. Berichteter Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen der beaufsichtigten VU im direkt und indirekt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger Versicherungszweige 1902-1917**

Die vom **Kaiserlichen Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung** (seit März 1919: **Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung**) ab 1902 veröffentlichten zusammenfassenden Zahlen zum Umfang der von den deutschen Erstversicherern im Ausland erwirtschafteten Brutto-Beitrageinnahmen enthalten – im Gegensatz zu den nach Wiederaufnahme der Statistik in der zweiten Hälfte der 20er Jahre veröffentlichten Angaben über die Prämienenerträge der internationalen Geschäftstätigkeit der deutschen Versicherer – neben den Ergebnissen des direkt abgeschlossenen Geschäfts auch die für übernommene Rückversicherungen erhaltenen Prämien ausländischer Zedenten. Allerdings berücksichtigen die vorliegenden Daten lediglich das in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen abgeschlossene Auslandsgeschäft der unter Aufsicht stehenden Erstversicherer. Aus dem Ausland stammende Beitrageinnahmen der Erstversicherer aus nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen<sup>29</sup> sowie das komplette Auslandsgeschäft der Rückversicherungsgesellschaften sind dabei nicht enthalten.

---

KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1904 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin 1907, S. LXXVI, und: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1905 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin 1908, S. 79\*.

<sup>27</sup> Vgl. KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1902 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin 1905, S. VII.

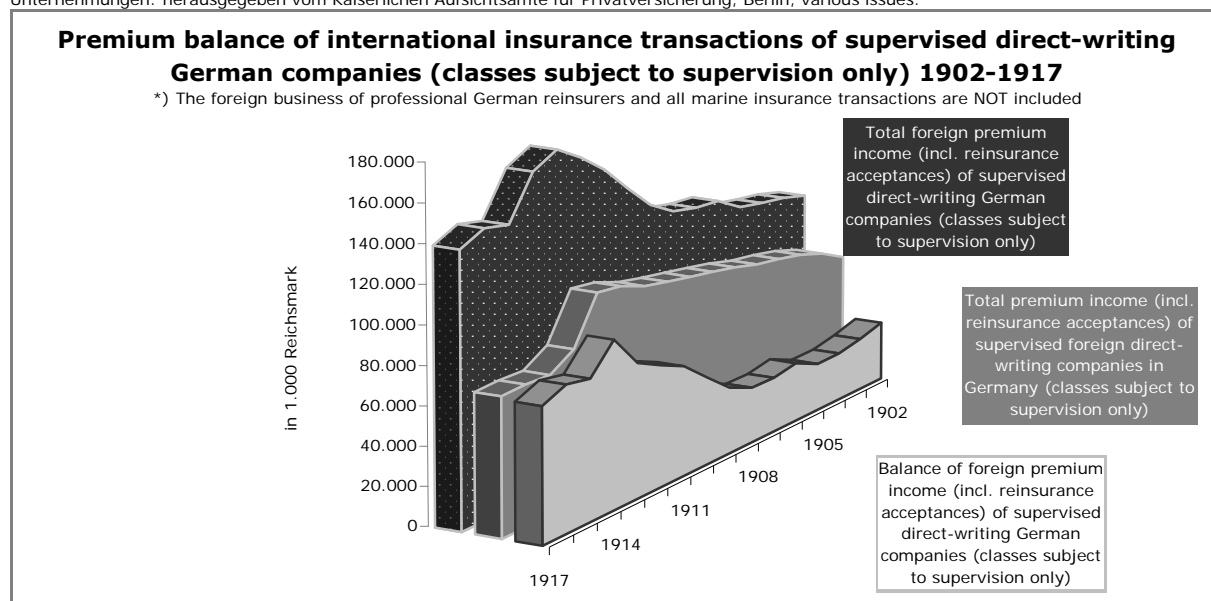
<sup>28</sup> Vgl. ebd., S. VIII.

<sup>29</sup> Dazu ist insbesondere die Transportversicherung zu zählen, die von der Aufsicht unterstehenden Mehrbranchen-Direktversicherern, aber auch von spezialisierten Erst- und Rückversicherern betrieben wurde. Der Geschäftsbetrieb von

Der nachstehend dokumentierte Auslands-Prämiensaldo der deutschen Versicherungsgesellschaften in den Jahren 1902 bis 1917 errechnet sich aus der Summe des direkten und indirekten Auslandsgeschäfts der deutschen Erstversicherer abzüglich der in Deutschland erwirtschafteten Einnahmen des direkten und indirekten Geschäfts ausländischer Gesellschaften, wobei jeweils ausschließlich Prämieinnahmen in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen eingeschlossen sind<sup>30</sup>:

**ABB. 14: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen Deutschlands 1902-1917: Brutto-Prämieinnahmen des direkten + indirekten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen a), b)**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



**TAB. 53: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen Deutschlands 1902-1917: Brutto-Prämieinnahmen des direkten + indirekten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen a), b)**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

	Brutto-Prämieinnahmen des direkten und indirekten Auslandsgeschäfts der beaufsichtigten deutschen Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichts- pflichtigen Versicherungszweigen	Brutto-Prämieinnahmen des direkten und indirekten deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichts- pflichtigen Versicherungszweigen	Saldo des direkten und indirekten Auslandsgeschäfts der beaufsichtigten deutschen Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichts- pflichtigen Versicherungszweigen
Jahr	in 1.000 RM	in 1.000 RM	in 1.000 RM
1902	90.930	61.383	29.547
1903	94.726	68.393	26.333
1904	97.037	72.879	24.158
1905	99.917	75.837	24.080
1906	108.184	78.274	29.910
1907	109.753	81.942	27.811
1908	112.975	84.790	28.185
1909	121.230	87.457	33.773
1910	134.647	90.135	44.512
1911	148.990	93.209	55.781
1912	160.064	98.375	61.689
1913	168.858	100.495	68.363
1914	162.840	77.476	85.364
1915	141.529	70.113	71.416
1916	144.987	70.889	74.098
1917	139.574	70.606	68.968

a) Vgl. zu den vorliegenden Zahlen auch die Anmerkung der Quelle [Bericht des Kaiserlichen Aufsichtsammtes für Privatversicherung] selbst: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1903 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin 1906, S. XIV / Versicherungs-Statistik für 1911 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin 1913, S.19\*: "Es sei aber besonders hervorgehoben, daß aus den Endzahlen keineswegs Schlüsse auf die Verhältnisse des Versicherungsgeschäfts überhaupt gezogen werden dürfen; dazu fehlen die Zahlen für die ganz vornehmlich internationalen Betriebe der Transportversicherung und der Rückversicherung."

b) 1916 und 1917 lagen die Angaben der deutschen Gesellschaften über ihr Auslandsgeschäft nur unvollständig vor; bei den ausländischen Gesellschaften in Deutschland fehlten die englischen und französischen VU.

Unternehmen, die sich ausschließlich auf die Transportbranche (und/oder andere aufsichtsfreie Versicherungszweige) beschränkten, blieb generell von der amtlichen Beaufsichtigung ausgenommen.

<sup>30</sup> Mit Ausnahme des indirekten Geschäfts in solchen aufsichtspflichtigen Zweigen, in denen die betreffenden Erst-VU ausschließlich als Rückversicherer tätig waren.

### 9.2.3. Berichteter Prämienaldo internationaler Versicherungstransaktionen der beaufsichtigten VU im direkt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger und nichtaufsichtspflichtiger Versicherungszweige 1924-1938

Eine Wiederaufnahme der Veröffentlichung statistischer Angaben zum Geschäftsbetrieb der deutschen aufsichtspflichtigen VU im In- und Ausland bzw. aufsichtspflichtiger ausländischer VU in Deutschland erfolgte erst 1927 mit dem Berichtsjahr 1926 (berichtet rückblickend auch für 1924 und 1925).<sup>31</sup> Bei der Angabe des direkten Auslandsgeschäfts wurden vom Reichsaufsichtsamt nur die "größeren" deutschen Versicherungsunternehmen berücksichtigt.<sup>32</sup>

Die folgende ABB. 15: Prämienaldo der internationalen Versicherungstransaktionen Deutschlands 1924-1938: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (1924-1926) bzw. in allen von ihnen betriebenen Versicherungszweigen, inkl. nichtaufsichtspflichtiger Geschäftsbereiche (1927-1938) veranschaulicht den Prämien-Saldo der internationalen Transaktionen im *direkt abgeschlossenen* Versicherungsgeschäft deutscher VU von 1924 bis 1938 so, wie er sich aus den vom Reichsaufsichtsamt berichteten Zahlen zum Auslandsgeschäft der beaufsichtigten Gesellschaften ergibt (aufsichtspflichtiges und nichtaufsichtspflichtiges Geschäft inkl.).

Mit den enthaltenen Zahlen nichtaufsichtspflichtiger Versicherungszweige (überwiegend Transport- und Automobil-Kaskoversicherungsgeschäft)<sup>33</sup> ist allerdings nur ein Teil dieses Geschäfts berücksichtigt. Prämieneinnahmen von komplett aufsichtsfreien in- und ausländischen Transportversicherungsunternehmen sind in der Darstellung nicht enthalten. Ebenso fehlen alle internationalen Rückversicherungs-Transaktionen der deutschen Erst- und Rückversicherer, sowie die nicht erfassbaren maklervermittelten Direktplatzierungen von Erstversicherungsgeschäft im Ausland.

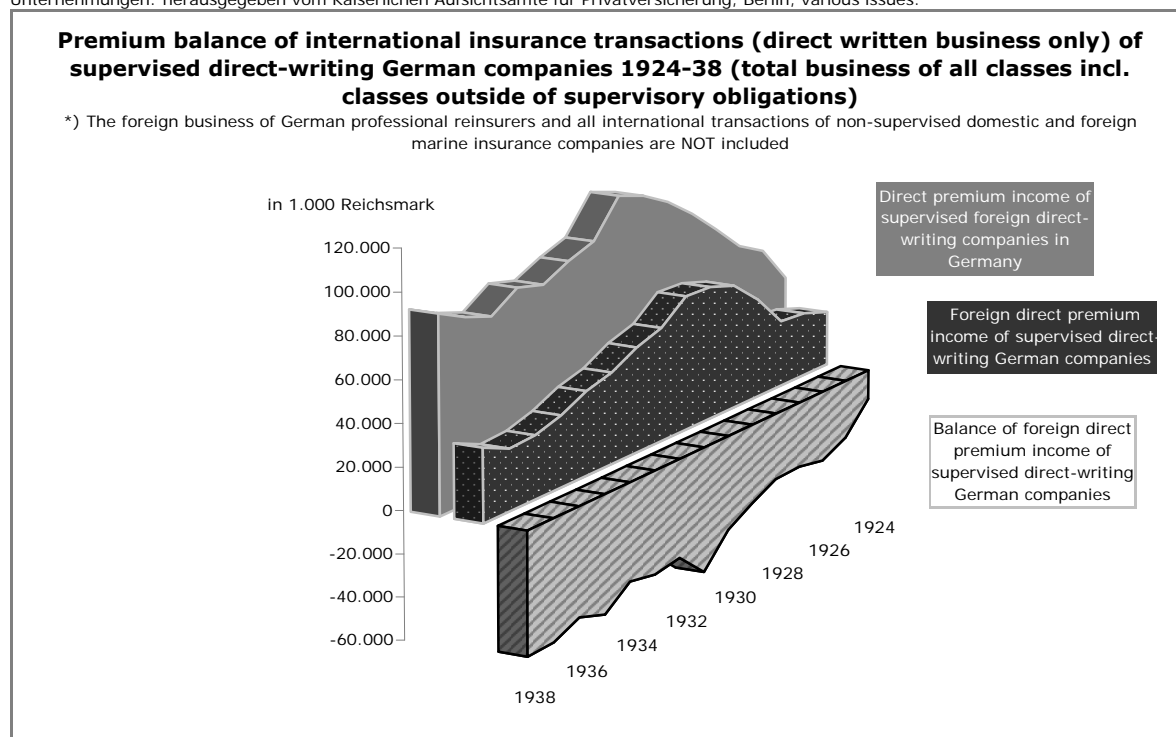
<sup>31</sup> Vgl. dazu REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung 26 (1927), Nr. 2 vom 15. Mai, S. 86.

<sup>32</sup> Seit Wiederaufnahme der Veröffentlichung der Versicherungs-Statistik in der zweiten Hälfte der 20er Jahre differenzierte das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung zwischen „kleineren“ und „größeren“ VU. Lediglich die Versicherungs-Aktiengesellschaften und größere Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit wurden vom Reichsaufsichtsamt bis einschließlich des Berichtsjahrs 1930 als „größere Versicherungsunternehmen“ angesehen. Ab dem Berichtsjahr 1931 zählte man schließlich auch kleinere Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit hinzu, welche eine jährlich Prämieneinnahme von mehr als einer Million RM aufzuweisen hatten. Vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1931 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin / Leipzig 1932, S. 1.

<sup>33</sup> Die Ergebnisse der beaufsichtigten VU in *nichtaufsichtspflichtigen* Versicherungszweigen wurden in den Berichtsjahren 1924 bis 1926 mit den Zahlen der von den Gesellschaften erwirtschafteten Prämieneinnahmen aus „Sonstigen aufsichtspflichtigen Versicherungen“ zusammengefasst, sodass über den tatsächlichen Umfang der erfassten nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen keine exakten Aussagen getroffen werden können. Trotzdem werden diese Zahlen w. u. (TAB. 57: Prämienaldo internationaler Versicherungstransaktionen der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten deutschen Unternehmen in *nichtaufsichtspflichtigen* Versicherungszweigen: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts 1927-1942) zur Darstellung des Auslands-Prämienaldos der beaufsichtigten deutschen VU verwendet, da das Volumen des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der deutschen Gesellschaften in den „Sonstigen aufsichtspflichtigen Versicherungen“ bei der erstmaligen Trennung von den Ergebnissen der „nichtaufsichtspflichtigen“ Zweige 1927 als kaum wahrnehmbar erschien (nicht mehr als rund 1.000 RM). Kritischer zu beurteilen ist allerdings die Aussagekraft der Zahlen zum nichtaufsichtspflichtigen Geschäft bei den in Deutschland tätigen (beaufsichtigten) ausländischen Versicherern in den Jahren 1924 bis 1926: hier stellten die Einnahmen aus dem „Sonstigen aufsichtspflichtigen“ Geschäft einen erheblichen Teil der mit den Prämien des Transport- und Autokasko-Geschäfts als „nichtaufsichtspflichtige Versicherungen“ zusammengefassten Summen. 1927 beliefen sich die Beiträge die von den unter Aufsicht stehenden ausländischen VU in Deutschland in „Sonstigen aufsichtspflichtigen Versicherungen“ erwirtschaftet wurden auf 2.227.000 RM, während 8.207.000 RM aus den „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ stammten.

**ABB. 15: Prämien-Saldo der internationalen Versicherungstransaktionen deutscher VU 1924-1938: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungsweisen a)**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



**TAB. 54: Prämien-Saldo der internationalen Versicherungstransaktionen deutscher VU 1924-1938: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungsweisen a)**

PREMIUM BALANCE OF INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS (DIRECT WRITTEN BUSINESS ONLY) OF SUPERVISED DIRECT-WRITING GERMAN COMPANIES 1924-38 (TOTAL BUSINESS OF ALL CLASSES INCL. CLASSES OUTSIDE OF SUPERVISORY OBLIGATIONS) (THE FOREIGN BUSINESS OF GERMAN PROFESSIONAL REINSURERS AND ALL INTERNATIONAL TRANSACTIONS OF NON-SUPERVISED DOMESTIC AND FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES ARE NOT INCLUDED)

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

Jahr	Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Auslandsverkehrs der beaufsichtigten deutschen Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungsweisen in 1.000 RM	Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Auslandsverkehrs der beaufsichtigten ausländischen Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungsweisen in 1.000 RM	Auslandssaldo des direkten Auslandsverkehrs der beaufsichtigten deutschen Direktversicherer in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungsweisen in 1.000 RM
1924	25.582	39.513	-13.931
1925	29.959	57.551	-27.592
1926	31.230	64.696	-33.466
1927	46.673	77.673	-31.000
1928	58.327	89.875	-31.548
1929	62.675	100.368	-37.693
1930	63.272	107.946	-44.674
1931	53.394	112.666	-59.272
1932	49.366	96.194	-46.828
1933	42.797	91.771	-48.974
1934	39.308	85.828	-46.520
1935	33.355	89.412	-56.057
1936	29.603 b)	81.144 c)	-51.541
1937	28.740	85.943	-57.203
1938	34.618	92.571	-57.953

a) Die von den beaufsichtigten VU betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungsweisen umfassten insbesondere die Transportversicherung. Bis einschl. des Berichtsjahrs 1930 war der größte Teil der aus der KFZ-Kasko-Versicherung stammenden Prämien ebenfalls Bestandteil der ausgewiesenen Ergebnisse nichtaufsichtspflichtiger Versicherungsweisen, z. T. waren Prämien aus diesem Geschäft jedoch auch in anderen (aufsichtspflichtigen) Versicherungsweisen enthalten, falls die KFZ-Kasko-Versicherung in Verbindung mit diesen betrieben wurde (Autoteilversicherung); vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1928 und 1929 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin und Leipzig 1930, S. 11.

b) Die seit 01. April 1936 nicht mehr der Aufsicht des Reichsaufsichtsamtes unterliegenden Ersatz-Krankenkassen sind seit Berichtsjahr 1936 nicht mehr in den aufgeführten Zahlen zum Auslandsverkehr der beaufsichtigten deutschen Direktversicherer enthalten. 1935 erwirtschafteten die Ersatz-Krankenkassen von insgesamt 33.355.000 RM ausländischen Direktverkehrs der beaufsichtigten deutschen VU 815.000 RM; vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Statistik für 1936 über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmen und Bausparkassen, Berlin und Leipzig 1937, S. 16.

c) Der Rückgang gegenüber dem Vorjahr ist in erster Linie auf die Übertragung des gesamten deutschen Lebensversicherungsbestandes des österreichischen "Phönix" auf die neuzugelassene "Isar L.V.A.G." in München zurückzuführen; vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Statistik für 1936 über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmen und Bausparkassen, Berlin und Leipzig 1937, S.155-156, Anm. 2.

### 9.2.3.1. Entwicklung des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts der unter Reichsaufsicht stehenden deutschen VU im Ausland 1924-1938 (unter Ausschluss der Ergebnisse nichtaufsichtspflichtiger Versicherungszweige)

Aufgrund der Unvollständigkeit der erst ab 1927 separat berücksichtigten nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen (unter der Rubrik „nichtaufsichtspflichtige Versicherungen“ waren hauptsächlich Beitragseinnahmen aus dem Transportversicherungs- und Automobil-Kaskoversicherungsgeschäft enthalten, ab 1931 nur noch hauptsächlich Transportversicherung) der unter Aufsicht stehenden VU empfiehlt es sich, die Entwicklung des direkten Geschäfts deutscher Versicherungsunternehmen im Ausland anhand einer Zusammenstellung zu analysieren, **die auf eine Mitberücksichtigung des von aufsichtspflichtigen VU abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts vollständig verzichtet.**

Zunächst wird anhand der folgenden Zusammenstellung der Brutto-Prämieneinnahmen des aufsichtspflichtigen Direktgeschäfts der beaufsichtigten deutschen VU im Ausland und der beaufsichtigten ausländischen VU in Deutschland (jeweils getrennt nach Lebensversicherung und Nicht-Lebensversicherung einschließlich Krankenversicherung sowie der Summe beider Geschäftsbereiche) der Auslands-Prämiensaldo der beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger Versicherungszweige ermittelt:

**TAB. 55: Prämieneinnahmen der größeren deutschen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger Versicherungszweige in Deutschland und im Ausland, Prämieneinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Geschäft aufsichtspflichtiger Versicherungszweige in Deutschland und Saldo des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der deutschen VU in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, 1924-1938**

DIRECT PREMIUMS OF SUPERVISED GERMAN COMPANIES AT HOME AND ABROAD (CLASSES SUBJECT TO SUPERVISION ONLY) AND DIRECT PREMIUMS OF FOREIGN COMPANIES IN GERMANY (CLASSES SUBJECT TO SUPERVISION ONLY), 1924-1938

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): (bis einschl. 1931) Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen bzw. (ab 1932) Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmen und Bausparkassen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Herausgegeben vom Reichsaufsichtsrat für Privatrechtssicherung, Berlin und Leipzig, various issues.												
Prämieneinnahmen des aufsichtspflichtigen Geschäfts der beaufsichtigten größeren deutschen VU						Prämieneinnahmen des aufsichtspflichtigen Geschäfts der ausländischen VU			Auslandssaldo des aufsichtspf. Geschäfts der Beaufsichtigten größeren deutschen VU	Auslandssaldo des aufsichtspf. Geschäfts der beaufsichtigten größeren deutschen VU	Auslandssaldo des aufsichtspf. Geschäfts der beaufsichtigten größeren deutschen VU	
Lebensversicherung a)		Nicht-Lebensversicherung einschl. Krankenvers. a), d)		Aufsichtspf. Geschäft TOTAL a), d)		Lebensvers.	Nicht-Lebensversicherung einschl. Krankenvers.	TOTAL	Lebensvers. (nur direktes Geschäft)	Nicht-Lebensversicherung (einschl. Krankenvers.) (nur direktes Geschäft)	TOTAL (nur direktes Geschäft)	
Deutsches direktes Geschäft	Direktes Geschäft im Ausland c)	Deutsches direktes Geschäft	Direktes Geschäft im Ausland c)	Deutsches direktes Geschäft	Direktes Geschäft im Ausland c)	Deutsches direktes Geschäft	Deutsches direktes Geschäft	Deutsches direktes Geschäft				
in 1.000 Reichsmark / in thousands of German Reichsmark												
Jahr	in 1.000 Reichsmark / in thousands of German Reichsmark									in 1.000 Reichsmark / in thousands of German Reichsmark		
1924	170.418	9.055	439.033 b)	11.960	609.451 b)	21.015	6.530	29.121	35.651	2.525	-17.161	-14.636
1925	285.151	10.533	539.425 b)	11.004	824.576 b)	21.537	13.758	33.729	47.487	-3.225	-22.725	-25.950
1926	356.669	14.203	599.306 b)	11.710	955.975 b)	25.913	16.865	37.785	54.650	-2.662	-26.075	-28.737
1927	466.109	18.607	590.707	11.701	1.056.816	30.308	23.648	45.818	69.466	-5.041	-34.117	-39.158
1928	575.989	21.391	668.999	15.051	1.244.988	36.442	31.139	49.927	81.066	-9.748	-34.876	-44.624
1929	675.087	23.354	720.155	16.458	1.395.242	39.812	38.313	53.730	92.043	-14.959	-37.272	-52.231
1930	748.622	24.685	726.918	17.246	1.475.540	41.931	48.359	54.021	102.380	-23.674	-36.775	-60.449
1931	763.877	24.265	1.037.016	16.693	1.800.893	40.958	55.194	54.460	109.654	-30.929	-37.767	-68.696
1932	702.299	24.861	919.906	16.072	1.622.205	40.933	46.076	47.532	93.608	-21.215	-31.460	-52.675
1933	727.000	21.150	813.127	14.587	1.540.127	35.737	45.398	43.627	89.025	-24.248	-29.040	-53.288
1934	809.467	19.764	853.254	13.412	1.662.721	33.176	41.805	41.623	83.428	-22.041	-28.211	-50.252
1935	883.563	18.942	938.912	10.176	1.822.475	29.118	42.596	44.387	86.983	-23.654	-34.211	-57.865
1936	956.876	16.997	826.144	8.826	1.783.020	25.823	32.418	46.030	78.448	-15.421	-37.204	-52.625
1937	1.088.044	15.388	914.477	8.489	2.002.521	23.877	34.093	47.848	81.941	-18.705	-39.359	-58.064
1938	1.178.386	21.755	1.005.081	8.172	2.183.467	29.927	37.449	50.727	88.176	-15.694	-42.555	-58.249

a) Bei der Lebensversicherung und der Krankenversicherung bis einschl. 1932 exkl./ab 1933 inkl. der Ergebnisse der kleineren deutschen Versicherungsunternehmen. In den aufgeführten Zahlen zur Höhe der Prämieneinnahmen in diesen beiden Zweigen sind z. T. darauf verrechnete Gewinnanteile enthalten.

b) Einschl. der Prämieneinnahmen aus den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, die erst ab Berichtsjahr 1927 separat ausgewiesen wurden.

c) 1924-1926 sind die in der Statistik des Aufsichtsamtes als Einnahmen aus "sonstigen aufsichtspflichtigen Versicherungen" rubrizierten Prämien in der Summe der nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen enthalten, und wurden dementsprechend hier mit abgezogen. Sie stellen allerdings nur einen geringeren Teil der 1924 bis 1926 als Prämien der "nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen" ausgewiesenen Beträge dar.

d) Seit 1927 einschl. direkt abgeschlossener Versicherungen der deutschen professionellen Rückversicherungsunternehmen. Die professionellen Rück-VU beteiligten sich in Deutschland in der Einheitsversicherung und in nicht aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen am direkt gezeichneten Geschäft, im Ausland nur in nicht aufsichtspflichtigen Zweigen.

Stellt man das direkte Auslandsgeschäft der beaufsichtigten deutschen VU und das der ausländischen in Deutschland anhand der in der Tabelle aufgeführten Zahlen (also ohne Berücksichtigung der Prämien in aufsichtsfreien Versicherungszweigen, die sich nach Unterstellung der Autokaskoversicherung unter Aufsichtspflicht im Jahre 1931 vornehmlich aus Transportversicherungsgeschäft zusammensetzten) gegenüber, so fällt besonders die in den Zweigen Lebens- und Sachversicherung unterschiedliche rückläufige Entwicklung des Geschäftsumfangs seit 1931 auf. Während die deutschen Unternehmen zwischen 1931 und 1936 etwa 38 Prozent ihres im Ausland erwirtschafteten Prämienvolumens im direkt abgeschlossenen Lebensversicherungsgeschäfts verloren, belief sich diese Spanne im selben Zeitraum hinsichtlich des deutschen



Lebensversicherungs-Geschäfts der ausländischen Gesellschaften auf immerhin mehr als 41 Prozent. In der Sachversicherung dagegen stellten sich die Verhältnisse umgekehrt dar: während das Beitragseinnahmenvolumen der Ausländer in Deutschland lediglich einen Rückgang von knapp 15,5 Prozent aufwies, büßten die deutschen Sachversicherer im Ausland gegenüber 1931 rund 47 Prozent ihres Prämienaufkommens im Erstgeschäft ein.<sup>34</sup>

### 9.2.3.2. Erläuterung des erfassbaren Auslandssaldos der beaufsichtigten deutschen VU in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, 1924-1938

Während der durch die statistischen Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts erfassten Periode der Berichtsjahre 1924 bis 1938 lagen die Auslandsprämien der beaufsichtigten deutschen VU im direkten Geschäft in allen *aufsichtspflichtigen* Versicherungszweigen durchgehend (und teils deutlich) unter den von ausländischen VU in Deutschland in aufsichtspflichtigen Zweigen erwirtschafteten Einnahmen. Ausnahmen stellten lediglich die Sparten Kranken-, Vieh- und Hagelversicherung dar, die in Deutschland nicht von ausländischen Gesellschaften betrieben wurden, sowie die Zweige Glas- und Einheitsversicherung, in denen deutsche VU im Ausland höhere Einnahmen erzielten, als ihre ausländischen Mitbewerber in Deutschland.

**TAB. 56: Auslandssaldo des direkt abgeschlossenen Geschäfts der durch das Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1924-1931**

DIRECT PREMIUM INCOME OF SUPERVISED GERMAN INSURANCE COMPANIES ABROAD, DIRECT PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES IN GERMANY, AND BALANCED DIRECT FOREIGN PREMIUMS OF SUPERVISED GERMAN COMPANIES, 1924-31 (*CLASSES SUBJECT TO SUPERVISION ONLY*)  
Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): (bis einschl. 1931) Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen bzw. (ab 1932) Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmungen und Bausparkassen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

	A) Gesamtsumme der Prämieinn. des direkten ausländischen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	B) Gesamtsumme der Prämieinn. des direkten deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen VU in den aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	Verhältnis A):B) (ca.)	Auslandssaldo des direkten Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen
Jahr	in 1.000 RM	in 1.000 RM		in 1.000 RM
1924	21.015	35.651	1:1,7	-14.636
1925	21.537	47.487	1:2,2	-25.950
1926	25.913	54.650	1:2,1	-28.737
1927	30.308	69.466	1:2,3	-39.158
1928	36.442	81.066	1:2,2	-44.624
1929	39.812	92.043	1:2,3	-52.231
1930	41.931	102.380	1:2,4	-60.449
1931	40.958	109.654	1:2,7	-68.696
1932	40.933	93.608	1:2,3	-52.675
1933	35.737	89.025	1:2,5	-53.288
1934	33.176	83.428	1:2,5	-50.252
1935	29.118	86.983	1:3	-57.865
1936	25.823	78.448	1:3	-52.625
1937	23.877	81.941	1:3,4	-58.064
1938	29.927	88.176	1:2,9	-58.249

In diesen Zahlen sind wohlgemerkt aber nicht die Prämien aus dem direkt abgeschlossenen *aufsichtsfreien* Versicherungsgeschäft der beaufsichtigten Versicherer und keinerlei Ergebnisse des (aufsichtspflichtigen wie nichtaufsichtspflichtigen) *internationalen Rückversicherungsgeschäfts* enthalten; ebenso wenig die Prämien des Direktgeschäfts von VU, die aufgrund ihrer *ausschließlichen Beschränkung auf den*

<sup>34</sup> Vgl. dazu auch SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 403. Auch SCHNOY lässt bei einer vergleichbaren Aufstellung für die Jahre ab 1927 das nichtaufsichtspflichtige Geschäft aufgrund seiner Unvollständigkeit (durch aufsichtsfreie Transportversicherer verursachter „Fehlbetrag“) aus den Zahlen heraus, um zu einer annähernd wirklichkeitsgetreuen Abbildung der Relation des Auslandsgeschäfts der deutschen VU und des deutschen Geschäfts der ausländischen Gesellschaften zu gelangen. Die von ihm angestoßene Beobachtung des unverhältnismäßig starken Rückgangs der Sachversicherungsprämien deutscher Gesellschaften im Ausland ab 1930, dem aber keine vergleichbaren Einbußen ausländischer Versicherer in Deutschland gegenüber standen, führte ihn bereits frühzeitig zu einem Ergebnis, dass durch die Entwicklung der folgenden Jahre bestätigt werden sollte – nämlich der offenbar durch die Krise begünstigten zunehmenden Tätigkeit ausländischer Sachversicherer in Deutschland: „Von einer besonderen Krisenfestigkeit oder von einer zunehmenden Expansion der direkten ausländischen Sachversicherungstätigkeit würde nur dann die Rede sein können, wenn die Ergebnisse für 1932 eine Vergrößerung der heutigen Spanne [d. h. der Relation des prozentualen Verlusts an Prämienvolumen bei den deutschen und den ausländischen VU gegenüber den Vorjahren] aufweisen sollten. Es ist heute mangels zahlenmäßiger Unterlagen noch nicht möglich, das zu beurteilen. Klagen über wachsende Erfolge ausländischer Sachversicherungstätigkeit liegen freilich vor.“ Ebd.

*Betrieb nichtaufsichtspflichtiger Versicherungszweige* (insbes. der Transportversicherung) komplett von der Versicherungsaufsicht *ausgenommen* wurden.

Lediglich die Ergebnisse des nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts von VU, die dieses *neben aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen* betrieben haben, wurden zusätzlich zu den oben aufgeführten Zahlen vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlicht.<sup>35</sup> Es handelt sich dabei wiederum ausschließlich um Brutto-Prämieneinnahmen aus direkt abgeschlossenen Versicherungen, die sich zu einem bedeutenden Teil aus dem Transportversicherungsgeschäft rekrutierten.<sup>36</sup>

**TAB. 57: Prämiensaldo internationaler Versicherungstransaktionen der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten deutschen Unternehmen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen: Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts 1927-1942 a)**

DIRECT PREMIUM INCOME OF SUPERVISED GERMAN INSURANCE COMPANIES ABROAD, DIRECT PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES IN GERMANY, AND BALANCED DIRECT FOREIGN PREMIUMS OF SUPERVISED GERMAN COMPANIES, 1924-31 (*CLASSES OUTSIDE OF SUPERVISORY OBLIGATIONS ONLY*)

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): (bis einschl. 1931) Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen bzw. (ab 1932) Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmungen und Bausparkassen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

	A) Summe der Prämieinnahmen des direkten ausländischen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	B) Summe der Prämieinnahmen des direkten deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	Verhältnis A):B) (ca.)	Auslandssaldo des direkten Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen
Jahr	in 1.000 RM	in 1.000 RM		in 1.000 RM
1924	4.567 b)	3.862 b)	1:0,8 b)	705 b)
1925	8.422 b)	10.064 b)	1:1,2 b)	-1.642 b)
1926	5.317 b)	10.046 b)	1:1,9 b)	-4.729 b)
1927	16.365	8.207	1:0,5	8.158
1928	21.885	8.809	1:0,4	13.076
1929	22.863	8.325	1:0,4	14.538
1930	21.341	5.566	1:0,3	15.775
1931	12.436	3.012	1:0,2	9.424
1932	8.433	2.586	1:0,3	5.847
1933	7.060	2.746	1:0,4	4.314
1934	6.132	2.400	1:0,4	3.732
1935	4.237	2.429	1:0,6	1.808
1936	3.780	2.696	1:0,7	1.084
1937	4.863	4.002	1:0,8	861
1938	4.691	4.395	1:0,9	296
1939	4.500	c)	c)	c)
1940	5.600	c)	c)	c)
1941	15.500	c)	c)	c)
1942	27.600	c)	c)	c)

a) Berücksichtigt ist nur das Geschäft der "größeren Versicherungsunternehmen".

b) Einschließlich der Ergebnisse aus „sonstigen aufsichtspflichtigen Versicherungen“ die bis einschließlich 1926 mit den Beitragseinnahmen der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ zusammengefasst wurden.

c) Statistische Übersichten zu den Geschäftsergebnissen der beaufsichtigten VU wurden vom Reichsaufsichtsamt während der Kriegsjahre 1939 bis 1942 als Bestandteil der hauseigenen „Rundschreiben“ veröffentlicht; eine Zusammenfassung dieser Daten gelangte 1955 abermals durch das BAV zur Veröffentlichung. Leider lassen sich anhand der verfügbaren Zahlen keine konkreten Aussagen über die Beitragseinnahmen des Erstgeschäfts ausländischer Versicherer in den nichtaufsichtspflichtigen Zweigen machen.

Vergleicht man die sich aus den berichteten Geschäftszahlen ergebenden Prämiensalden für das aufsichtspflichtige und das nichtaufsichtspflichtige ausländische Direktgeschäft der deutschen VU, so zeigt sich ein deutlicher Unterschied: auffallend ist die Verschiebung des Saldos im nichtaufsichtspflichtigen Geschäft zugunsten der deutschen aufsichtspflichtigen VU gegenüber den aufsichtspflichtigen ausländischen VU in Deutschland. Das nichtaufsichtspflichtige direkte ausländische Geschäft von reinen Transportversicherern (d. h. Unternehmen, die ausschließlich

<sup>35</sup> Mit Inkrafttreten des Gesetzes über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmen und Bausparkassen vom 06. Juni 1931 wurde zusätzlich die KFZ-Kasko-Versicherung unter Aufsichtspflicht gestellt. Vorher blieb dieser Versicherungszweig von der Aufsicht ausgenommen; vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1931 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin und Leipzig 1932, S. 1. Die Prämien der KFZ-Kasko-Versicherung waren demnach bis einschl. 1930 in den Ergebnissen der von den beaufsichtigten VU betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen enthalten. Der auffällige Rückgang der Summe der Prämieinnahmen des ausländischen Direktgeschäfts in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen von 1930 auf 1931 ist allerdings nur zu einem geringen Teil auf diesen Vorgang zurückzuführen, da sich das 1931 nunmehr erstmals separat (und nicht mehr als Teil der nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige) ausgewiesene direkte KFZ-Kasko-Auslandsgeschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen VU auf nicht mehr als 840.000 RM (zum Vergleich: unter Aufsicht stehende ausländische VU im direkten deutschen KFZ-Kasko-Geschäft 1931: 2.195.000 RM) belief; vgl. ebd., S. 15.

<sup>36</sup> Ohne den tatsächlichen Anteil der Transportversicherung an den als Prämien aus „nicht aufsichtspflichtigen Versicherungen“ aufgeführten Einnahmen konkret zu benennen, weisen die Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts ausdrücklich darauf hin, dass diese „im besonderen die Transportversicherung umfassen“. Vgl. Erläuterungen zu den „Prämieinnahmen und Zahlungen für Versicherungsfälle des direkten deutschen und ausländischen Geschäfts der größeren deutschen Versicherungsunternehmen und des direkten deutschen Geschäfts der ausländischen Versicherungsunternehmen“ im „Allgemeinen Überblick“ der vom Reichsaufsichtsamt herausgegebenen Versicherungs-Statistik ab Berichtsjahr 1928/29.

Transportversicherungsgeschäft oder ggf. zusätzlich noch andere aufsichtsfreie Nebenzweige betreiben) ist in diesen Zahlen nicht enthalten, gleiches gilt für das direkt abgeschlossene deutsche Geschäft von ausländischen VU, die sich auf die Transportsparte spezialisiert hatten. Einen (ungefähren) Überblick zur Anzahl der deutschen Transportversicherungsgesellschaften und dem Umfang ihres Gesamtgeschäfts im Jahre 1930 geben die nachstehenden, von privater Seite veröffentlichten Zusammenstellungen<sup>37</sup>:

**TAB. 58: Ergebnisse des Transportversicherungsgeschäfts der in diesem Zweig tätigen deutschen Versicherungsunternehmen 1930: (A) VU mit einem Brutto-Beitragsaufkommen von mehr als 1 Mio. RM in der Transportversicherung**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS RESULTS OF GERMAN COMPANIES IN 1930 (INCL. DIRECT-WRITING COMPANIES AND COMPANIES CONFINED TO MARINE & TRANSPORT REINSURANCE BUSINESS ONLY)

Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch 51 (1932), III. Teil, S. 434-435.

	Transport-Gesamtgeschäft einschl. übernommener Transport-Rückversicherungen						Brutto-Prämieneinnahmen des direkten deutschen Geschäfts in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen f)
	Brutto-Prämieneinnahmen	Netto-Prämien und Gebühren	Netto-Schadenzahlungen	Prämienreserve-Zuwachs (netto)	Ausgaben für Spesen und Steuern (netto)	Überschüsse aus den Prämieinnahmen	
	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark						
Allianz u. Stuttgarter	22.352	11.079	9.719	-1.626	3.343	-357	15.790
Nordstern u. Vaterländische	19.636	13.167	15.911	132	3.875	-6.751	10.664
Agrippina	16.230 b)	8.059	4.604	102	3.180	173	10.650
Mannheimer	9.656	7.578	7.123	-975	1.908	-478	2.781
Nord-Deutsche c)	9.361	2.843	2.654	\	583	-394	7.771
Victoria Feuer V. A. G. in Berlin	9.164	7.086	7.868	-350	2.053	-2.485	4.262
Hamburger Privatassekuradeure	8.562 b)	5.950	5.452	a)	776	-278	n/a
Hamburger Allgemeine	7.077 b)	4.273	4.004	a)	303	-34	5.791
Hamburger Phonix	5.901	1.331	1.331	-325	167	158	n/a
Badische	5.689 b)	3.769	3.100	a)	614	55	3.086
Thuringia c)	5.316	2.784	1.678	412	816	-122	3.249
Albingia	5.191	1.298	1.808	\	332	-842	2.994
Deutscher Lloyd	4.540	2.353	1.908	-150	941	-346	2.821
Württemberg. Transport	3.668	908	408	a)	485	15	2.506
National, Allgem.	3.658	2.052	1.901	\	643	-492	2.589
Mitteleuropäische	3.253	2.693	1.548	33	984	128	\
Köln Lloyd	3.246 b)	2.686	1.548	87	1.060	-9	n/a
Zentraleuropäische	2.856	1.836	1.533	-96	486	-87	2.435
"Hamburg" v. 1897	2.843	1.335	1.376	-24	307	-324	n/a
Sovag	2.757	765	712	a)	102	-49	n/a
Allg. f. See-, Fluß- u. Landtransp. d)	2.755	2.321	1.568	-3	663	93	1.942
Transatlantische Güter d)	2.632	2.217	1.500	-3	632	88	1.856
Niedersachsen	2.283	2.283	1.637	\	336	310	n/a
Gerling-Konzern, Allgem.	2.142	536	286	-8	100	158	7.874
Schlesische Feuer	1.897	1.370	1.157	11	415	-213	996
Globus	1.718	351	303	8	109	-69	1.708
Rheinischer Atlas	1.622	1.465	1.113	-49	337	64	n/a
Oldenburger	1.568	1.339	1.090	153	395	-299	158
Gladbacher Feuer	1.473	762	760	3	80	-81	906
Deutsche F.V.A.G.	1.392	271	240	2	57	-28	41
Aachener u. Münchener F.V.G.	1.286	473	302	48	139	-16	1.099
Securitas	1.260	81	58	a)	36	-13	1.209
Europäischer Lloyd e)	1.020	629	268	275	199	-113	181

a) In die Schadenreserve (hier nicht aufgeführt) einberechnet.

b) „Abzgl. Courtagen, Provisionen, usw.“

c) Einschließlich der Ergebnisse aus der Einheitsversicherung.

d) Einschließlich der Ergebnisse der Zweige Autokasko- und Kleinmaschinenversicherung.

e) Einschließlich der Ergebnisse aus Reisegepäck- und Valorenversicherungen.

f) Angaben nach der Statistik des Reichsaufsichtsamts, vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1930 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig 1931.

<sup>37</sup> Die hier wiedergegebene, vom Assekuranz-Jahrbuch veröffentlichte Zusammenstellung kann keinen Anspruch auf Vollständigkeit erheben. Es fehlen einige wichtige Transportversicherungsgesellschaften wie z. B. die hamburgische "ASSEKURANZ-UNION VON 1865", sowie professionelle Rückversicherer wie die "MÜNCHENER RÜCK".

**TAB. 59: Ergebnisse des Transportversicherungsgeschäfts der in diesem Zweig tätigen deutschen Versicherungsunternehmen 1930: (B) VU mit einem Brutto-Beitragsaufkommen von weniger als 1 Mio. RM in der Transportversicherung**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS RESULTS OF GERMAN COMPANIES IN 1930 (INCL. DIRECT-WRITING COMPANIES AND COMPANIES CONFINED TO MARINE & TRANSPORT REINSURANCE BUSINESS ONLY)  
Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch 51 (1932), III. Teil, S. 434-435.

	Transport-Gesamtgeschäft einschl. übernommener Transport-Rückversicherungen						Brutto-Prämieneinnahmen des direkten deutschen Geschäfts in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen total f)
	Brutto-Prämieneinnahmen	Netto-Prämien und Gebühren	Netto-Schadenzahlungen	Prämienreserve-Zuwachs (Netto)	Ausgaben für Spesen und Steuern (netto)	Überschüsse aus den Prämieinnahmen	
	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark						
Bayerische V.B.	964	224	107	20	81	16	2.007
Magdeburger Feuer	956	650	736	-152	175	-109	370
Sächsische d)	735	619	418	\	159	42	518
Schiffahrts-Ass.	672 b)	671	557	a)	116	-2	n/a
Deutscher Ring	639	253	159	72	50	-28	\
Mercur in Bremen	619 b)	155	95	6	52	2	n/a
Union in Stettin	597	191	154	31	60	-54	n/a
Deutsche V.B.	591	120	47	-4	185	-108	n/a
Norddeutsche See- und Fluss	582	376	279	-11	117	-9	n/a
Leipziger Transport u. Rück	565	237	278	-40	118	-119	263
Orion	552	423	294	51	95	-17	552
Hovad Transport	477 e)	365 e)	344 e)	\	85 e)	-64 e)	206
Victoria am Rhein (Dusseldorf)	468	286	269	3	59	-45	402
Union u. Rhein V.A.G.	457	327	272	\	77	-22	568
Bavaria	456	420	211	85	134	-10	117
Mittelländische	446	69	22	2	68	-23	n/a
Leipziger Feuer	283	213	259	-51	127	-122	432
Baltische	243 b)	34	18	4	12	\	n/a
Gothaer V.B.A.G.	240	48	15	-6	39	\	\
Rheinische Union	224 c)	43	7	\	48	-12	n/a
Hammonia	195	77	121	-14	104	-134	545
Patria	144	16	15	\	5	-4	691
Wikinger Lloyd	130	44	2	\	45	-3	n/a
Deutsche Allgemeine V.A.G.	88	88	80	3	6	-1	\
Colonia	71	47	34	-13	26	\	1.456
Amisia	28	7	3	\	8	-4	n/a
Süddeutscher Lloyd	22	22	2	a)	25	-5	n/a

a) In die Schadenreserve (hier nicht aufgeführt) einberechnet.

b) „Abzgl. Courtagen, Provisionen, usw.“

c) Einschließlich Provisionen.

d) Einschließlich der Ergebnisse der Zweige Autokasko- und Kleinmaschinenversicherung.

e) Ergebnisse aus 1929.

f) Angaben nach der Statistik des Reichsaufsichtsamts, vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1930 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig 1931.

### 9.2.3.3. Beteiligung der professionellen Rückversicherer am direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft

Zusätzlich veröffentlichte das Reichsaufsichtsamt auch separate, zwischen In- und Auslandsprämien differenzierende statistische Nachweise über das *direkte* aufsichtspflichtige und nichtaufsichtspflichtige Geschäft, das von den deutschen **professionellen Rückversicherern** und **VU, die ihren Geschäftsbetrieb in aufsichtspflichtigen Zweigen ausschließlich auf die Rückversicherung beschränkten** abgeschlossen wurde.

Hier soll die Beteiligung dieser Unternehmen (neben professionellen Komposit-Rückversicherern wie der *MÜNCHENER RÜCK* hauptsächlich eine zu Beginn der 30er Jahre stark schwindende Zahl von Gesellschaften, die neben dem aufsichtsfreien Transport-Direktgeschäft noch alle möglichen Arten von Rückversicherungen zeichneten) am Erstversicherungsgeschäft trotz ihres – gemessen am Umfang der von den Erstversicherern im Ausland erwirtschafteten Beträge – bescheidenen Umfangs nicht vernachlässigt werden, da es sich dabei (fast<sup>38</sup>) ausschließlich um Prämieinnahmen aus „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ handelte:

<sup>38</sup> Einige wenige der als „Rückversicherungsunternehmungen“ klassifizierten deutschen VU zeichneten auch direktes Geschäft in der eigentlich aufsichtspflichtigen Einheitsversicherung – allerdings in derart geringem Umfang, dass man offensichtlich davon absah, die betreffenden Versicherungsgesellschaften deshalb den Erstversicherungsunternehmen zuzuordnen.

**TAB. 60: Beteiligung der als Rückversicherungsunternehmen beaufsichtigten deutschen VU am direkt abgeschlossenen Geschäft in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen im In- und Ausland 1928-1938**

DIRECT PREMIUM INCOME OF SUPERVISED (PROFESSIONAL) GERMAN REINSURANCE COMPANIES, 1928-38 (GROSS PREMIUMS IN CLASSES SUBJECT TO SUPERVISION/CLASSES OUTSIDE SUPERVISORY OBLIGATIONS)

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Jahr	Anzahl der beaufsichtigten Rückversicherungsunternehmen, die neben der Rückversicherung von aufsichtspflichtigen Geschäftszweigen auch direktes Geschäft in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Sparten zeichnen	Brutto-Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der Rückversicherungsgesellschaften in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen im In- und Ausland	Brutto-Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der Rückversicherungsgesellschaften in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen in Deutschland	Brutto-Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der Rückversicherungsgesellschaften in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen in Deutschland	Brutto-Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der Rückversicherungsgesellschaften in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	Brutto-Prämieinnahmen des gesamten direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts aller beaufsichtigten VU in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen
in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark						
1928	16	32.854	674	26.997	5.183	21.885
1929	13	35.048	251	28.026	6.771	22.863
1930	9	24.188	448	18.319	5.421	21.341
1931	5	1.723	-	1.667	56	12.436
1932	6	1.605	-	1.174	431	8.433
1933	5	1.586	-	1.195	391	7.060
1934	4	1.404	-	1.376	28	6.132
1935	4	1.750	-	1.723	27	4.237
1936	4	1.837	101	1.708	28	3.780
1937	5	2.701	-	2.643	58	4.863
1938	5	3.195	-	3.128	67	4.691

Der dokumentierte drastische Prämienschwund im direkten Geschäft der durch das Reichsaufsichtsamt (bzgl. ihres Gesamtgeschäfts oder einzelner von ihnen ausschließlich indirekt betriebener aufsichtspflichtiger Versicherungszweige) als Rückversicherungsunternehmen<sup>39</sup> beaufsichtigten Gesellschaften ist auf die Tatsache zurückzuführen, dass Ende der 20er und Anfang der 30er Jahre zahlreiche der beaufsichtigten Unternehmen (d. h. solche, die ihren Geschäftsbetrieb auch auf aufsichtspflichtige Versicherungszweige ausgedehnt hatten) entweder Konkurs anmeldeten oder durch Fusionen in anderen Unternehmen aufgingen (darunter zahlreiche der erst vor wenigen Jahren gegründeten Transport-Rückversicherer) bzw. ihre Aktivitäten ab einem bestimmten Berichtsjahr allein auf die (aufsichtsfreie) Transportversicherung beschränkten.<sup>40</sup>

So entfielen beispielsweise<sup>41</sup> im Berichtsjahr 1929 gegenüber dem Vorjahr die "ZENTRALEUROPÄISCHE V.A.G." (frühere "ZENTROPA"), die vom Reichsaufsichtsamt aufgrund von Geschäftsumstellungen fortan als Erstversicherer geführt wurde, sowie die "DEUTSCHE SEE V.A.G." und die "SÜDDEUTSCHE RÜCK", bei denen jeweils das Konkursverfahren eröffnet worden war. 1930 entfielen die "IDUNA TRANSPORT- UND RÜCK" aufgrund der alleinigen Beschränkung auf die aufsichtsfreie Transportversicherung, die "DÜSSELDORFER RÜCK" aufgrund ihrer Fusion mit der MÜNCHENER RÜCK, die "NORD-WEST-DEUTSCHE V.G." aufgrund ihrer Fusion mit der NORD-DEUTSCHEN in Hamburg, die „CONTINENTALE“ aufgrund ihrer Fusion mit der MANNHEIMER, und der "RHEINISCH-WESTFÄLISCHE LLOYD" aufgrund seiner Fusion mit der NORDSTERN UND VATERLÄNDISCHEN. 1931 wechselten drei VU ins Fach der Sach-Erstversicherer (die "ALLGEMEINE V.G. FÜR SEE-, FLUSS- UND LANDTRANSPORTE", die "SÄCHSISCHE V.A.G." und die "TRANSATLANTISCHE GÜTER") während ein weiteres Unternehmen, die „ASSEKURANZ-UNION VON 1865“, Konkurs angemeldet hatte.

1933 verschwand der in Liquidation befindliche "HOVAD"; 1934 der „RHEINISCHE ATLAS“, dessen Vermögen und Versicherungsbestand auf die NORDSTERN ALLGEMEINE V.A.G.

<sup>39</sup> Eigentlich ist die vom Reichsaufsichtsamt benutzte Bezeichnung als „Rückversicherungsunternehmen“ für einen Teil der hierunter gefassten VU irreführend – es handelte sich in der Tat um Direktversicherer, die aufgrund des Umstands, dass sie in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweige ausschließlich als Rückversicherer arbeiteten, vom Reichsaufsichtsamt als Rückversicherungsunternehmen abgesehen wurden und mit ihrem gesamten sonstigen Geschäft – vorausgesetzt es befanden sich darunter keine direkt abgeschlossenen aufsichtspflichtigen Versicherungen – in der Abteilung „Rückversicherungsunternehmen“ rubriziert wurden. Die Kategorisierung als Rückversicherungsunternehmen machte also allein an dem Umstand fest, dass das betreffende VU in den von ihm betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweig(en) ausschließlich indirektes Geschäft zeichnete – unabhängig davon, ob es sich daneben in nichtaufsichtspflichtigen Zweigen an der Zeichnung von Erstversicherungsrisiken beteiligte.

<sup>40</sup> Tatsächlich verschwand die Mehrzahl solcher VU, die unter der Rubrik „Rückversicherungsunternehmen“ aufgeführt wurden, weil sie einen oder mehrere aufsichtspflichtige Versicherungszweige ausschließlich im Wege der Rückversicherung betrieben, aus diesem Teil der vom Reichsaufsichtsamt herausgegebenen Statistik – wie man vermuten könnte – nicht etwa aufgrund der Tatsache, dass sie dazu übergingen, in solchen bislang nur indirekt betriebenen aufsichtspflichtigen Zweigen in zunehmendem Maße auch direkt zu zeichnen!

<sup>41</sup> Die im jeweiligen Berichtsjahr zu verzeichnenden Zugänge sind an dieser Stelle nicht mitberücksichtigt; sie befanden sich jedoch – wie deutlich am rapiden Schwund der als Rück-VU beaufsichtigten Gesellschaften zu erkennen ist – gegenüber den Abgängen in der deutlichen Minderzahl.

übertragen wurde. 1936 entfiel schließlich die "ORION V.A.G." in Hamburg, da ihr Vermögen und Versicherungsbestand auf die NATIONAL in Stettin übergegangen war.<sup>42</sup>

#### **9.2.3.4. Zusammenfassung zum Auslandssaldo der beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige**

Da sich die Prämien der beaufsichtigten VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen insbesondere aus der Transportversicherung rekrutierten, entsteht anhand der durch das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung diesbezüglich präsentierten Zahlen ein ungefährender Eindruck des Umfangs des von den deutschen Mehrbranchen- (Sach-) Versicherern im Ausland gezeichneten direkten Transportversicherungsgeschäfts (Brutto-Prämieneinnahmen des nichtaufsichtspflichtigen direkten Geschäfts von VU, die dieses neben aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen betrieben haben).

Weitergehende Rückschlüsse auf den *Gesamtumfang* der von deutschen VU im Transportversicherungszweig erwirtschafteten Auslands-Prämieneinnahmen sind aufgrund dieser Zahlen allerdings nicht möglich, da a) das indirekte Transport-Geschäft der beaufsichtigten VU, b) das direkte und indirekte Transport-Geschäft der nicht beaufsichtigten reinen Transportversicherer, und c) das Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen Rückversicherer hinzugerechnet werden muss, um die tatsächliche Höhe der Prämieneinnahmen der deutschen Transportversicherung im In- und Ausland zu bestimmen. Die drei letztgenannten Größen waren jedoch nicht Teil der Berichterstattung des Reichsaufsichtsamtes und sind weitgehend unbekannt.<sup>43</sup>

Mit Inkrafttreten des Gesetzes über die Beaufsichtigung der privaten Versicherungsunternehmungen und Bausparkassen vom 06. Juni 1931 wurde zusätzlich die KFZ-Kasko-Versicherung unter Aufsichtspflicht gestellt. Vorher blieb dieser Versicherungszweig von der Aufsicht ausgenommen.<sup>44</sup> Die Prämien der KFZ-Kasko-Versicherung waren demnach bis einschließlich 1930 (neben der Transportversicherung und einigen anderen, weniger bedeutenden aufsichtsfreien Versicherungszweigen) in den Ergebnissen der von den beaufsichtigten VU betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen enthalten. Der auffällige Rückgang der Summe der Prämieneinnahmen des ausländischen Direktgeschäfts der deutschen Gesellschaften in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen von 1930 auf 1931 ist allerdings nur zu einem geringen Teil auf diesen Vorgang zurückzuführen, da sich das 1931 nunmehr erstmals separat (und nicht mehr als Teil der nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige) ausgewiesene direkte KFZ-Kasko-Auslandsgeschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen VU auf nicht mehr als 840.000 RM (zum Vergleich: unter Aufsicht stehende ausländische VU im direkten deutschen KFZ-Kasko-Geschäft 1931: 2.195.000 RM) belief.<sup>45</sup>

Der Auslandssaldo im direkt abgeschlossenen Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Versicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, d. h. bis einschließlich 1930 in der

<sup>42</sup> Vgl. dazu jeweils das betreffende Berichtsjahr der vom Reichsaufsichtsamt herausgegebenen Versicherungs-Statistik, Tabelle IV 2: „Rückversicherungsunternehmungen – Prämieneinnahme und Zahlungen für Versicherungsfälle im Jahre [...] – Direktes Geschäft“.

<sup>43</sup> Leider bilden auch die von privater Seite gesammelten Statistiken zum Geschäft der nicht der amtlichen Aufsicht unterliegenden Versicherungszweige der deutschen Versicherungsunternehmen, wie sie z. B. in „C. Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im Deutschen Reich“ oder dem „Assekuranz-Jahrbuch“ veröffentlicht wurden, keine zuverlässige Quelle für eine realistische Einschätzung des tatsächlichen Auslandsanteils. Schätzungen, die von verschiedenen Autoren in den 30er Jahren v. a. unter dem Gesichtspunkt der Frage nach den Auswirkungen des internationalen Geschäfts der deutschen Versicherungswirtschaft auf die Zahlungsbilanz des Reiches vorgenommen wurden, liefern über (wichtige) prinzipielle Kritik an den verfügbaren Daten oder zweifelhafte Berechnungsversuche hinaus nur wenig brauchbares konkretes Zahlenmaterial, vgl. dazu ausführlich w. u.

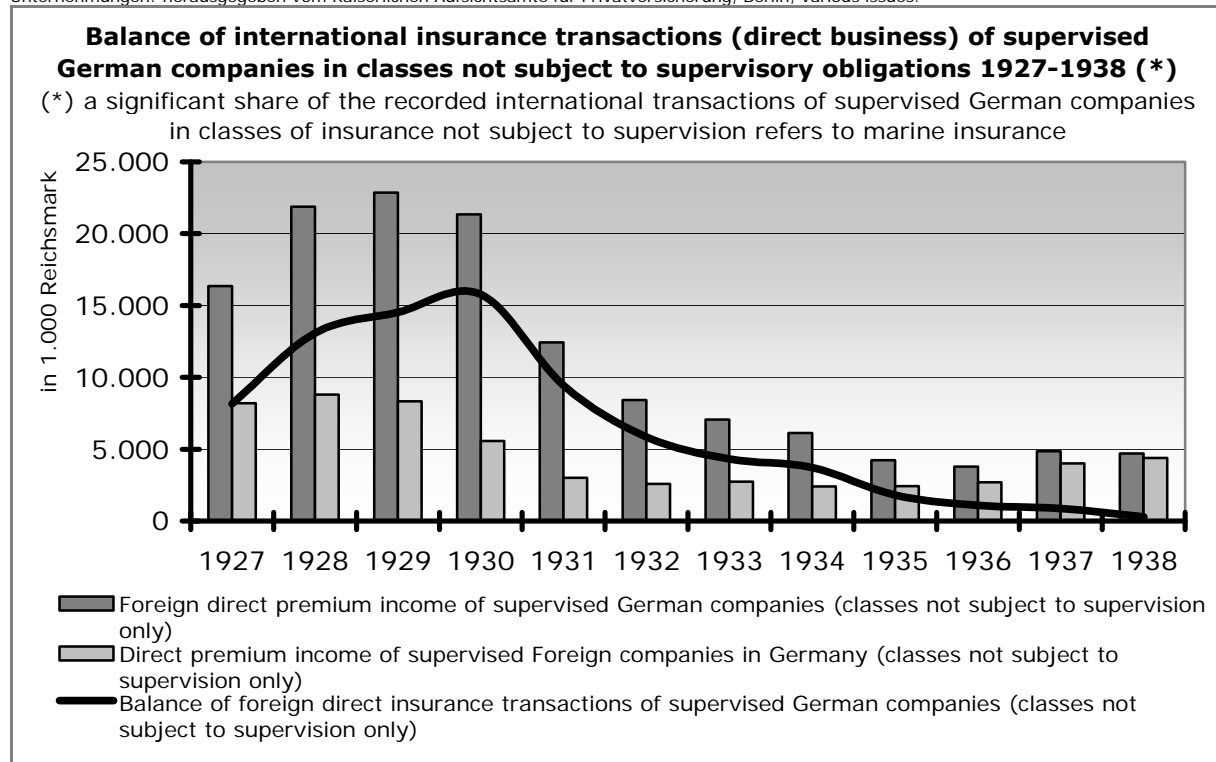
<sup>44</sup> Vgl. REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1931 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig 1932, S. 1.

<sup>45</sup> Vgl. ebd., S. 15.

Transportversicherung und der Autokaskoversicherung, ab 1931 in der Transportversicherung, stellt sich zusammengefasst nach den durch das Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Zahlen (Brutto-Beitragseinnahmen vor Abzug zedierter Rückversicherungen; unter Einschluss der oben erwähnten Prämien des direkt abgeschlossenen Geschäfts der Rückversicherungsunternehmen) folgendermaßen dar:

**ABB. 16: Prämien-Saldo internationaler Versicherungstransaktionen der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung beaufsichtigten deutschen Unternehmen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (Brutto-Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts) 1927-1938 a)**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



a) Berücksichtigt ist nur das Geschäft der "größeren Versicherungsunternehmen".

Bei Betrachtung des für die obenstehende Abbildung errechneten Auslandssaldos ist zu betonen, dass die bis einschließlich 1930 in den aufgeführten Daten enthaltene Autokaskoversicherung auf Seiten des Auslandsgeschäfts der deutschen VU – wie bereits erwähnt – nur einen geringen Teil des jeweiligen Prämienaufkommens der Jahre 1927 bis 1930 ausgemacht haben dürfte (1931: 12,4 Mio. RM in den „nicht aufsichtspflichtigen Versicherungen“, sprich: der Transportversicherung, und lediglich 840.000 RM in der Autokaskoversicherung); anders verhält es sich jedoch bei den Prämien des deutschen Geschäfts der ausländischen Gesellschaften. Hier standen bei der erstmaligen Trennung der KFZ-Kasko-Versicherung von der übrigen „nichtaufsichtspflichtigen Versicherung“ im Jahre 1931 knapp 2,2 Mio. RM des Autokasko-Geschäfts 3,01 Mio. RM der verbleibenden nichtaufsichtspflichtigen Zweige (Transport) gegenüber. Überträgt man die ungefähren Relationen des Verhältnisses von Autokasko-Geschäft zur übrigen nichtaufsichtspflichtigen Versicherung bei den deutschen VU und den ausländischen Gesellschaften auf die vier vorhergehenden Jahre, so wird deutlich, dass bei einem schätzungsweisen Anteil von mehr als 40 Prozent Autokaskogeschäft in den Beitragseinnahmen der ausländischen VU die präsentierten Zahlen (bzw. der in der Abbildung dargestellte Graph) notwendigerweise bis einschließlich 1930 *kein* adäquates Abbild der ungefähren Entwicklung des Auslandssaldos (direktes Geschäft) der beaufsichtigten deutschen Versicherer für die Sparte *Transport* liefern.

#### 9.2.4. Rückversicherung

In vielerlei Hinsicht geben die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung für die Jahre 1902 bis 1942<sup>46</sup> veröffentlichten Zahlen zum Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen wenig Aufschluss über den tatsächlichen Umfang der von deutschen Versicherern im Ausland eingenommenen Prämien.

Lediglich das **ausländische Geschäft der unter Aufsicht stehenden Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Zweigen** wurde erfasst (bis einschl. 1917 summarische Beträge der Bruttoprämien des direkten Geschäfts einschließlich der Prämien des aktiven Rückversicherungsgeschäfts; ab 1924 nur noch Bruttoprämien des direkten Geschäfts, während die übernommenen und zedierten Rückversicherungsbeträge gesondert ausgewiesen wurden, ohne jedoch zwischen In- und Auslandsgeschäft zu unterscheiden); von diesen VU im Ausland übernommenes Geschäft der Sparte Transport und anderer nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen blieb zunächst bis einschl. 1908 völlig unberücksichtigt. Seit 1909 veröffentlichte die Statistik des Aufsichtsamtes Ergebnisse des (im Prinzip aufsichtsfreien) Transport-Rückversicherungsgeschäfts von Direktversicherern und professionellen Rückversicherungsunternehmen, die diese Sparte neben anderen, aufsichtspflichtigen Versicherungen betrieben.

Nach Wiederaufnahme der Statistik Mitte der 20er Jahre wurde das von beaufsichtigten deutschen und ausländischen VU abgeschlossene Transportversicherungsgeschäft unter der Rubrik „Nicht aufsichtspflichtige Versicherungen“ mit den Prämieinnahmen anderer aufsichtsfreier Zweige zusammengefasst und sowohl für das direkt abgeschlossene Geschäft der Direktversicherer<sup>47</sup> als auch jeweils für übernommene und abgegebene Rückversicherungen der Direkt- und professionellen Rückversicherer veröffentlicht. Dabei erfolgte eine Differenzierung zwischen deutschem und ausländischem Geschäft allerdings ausschließlich für die direkt abgeschlossenen Versicherungen der beaufsichtigten Unternehmen, während die Einnahmen und Zahlungen im Wege der Rückversicherung lediglich als Gesamtsummen angegeben wurden.

##### 9.2.4.1. Das passive Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen des deutschen Erstgeschäfts) 1928-1938

Eine (teilweise) Ausnahme stellten jedoch die in Deutschland der Aufsichtspflicht unterstehenden ausländischen VU dar: neben ihrem direkt in Deutschland abgeschlossenen Versicherungsgeschäft verzeichneten die Publikationen des Reichsaufsichtsamtes seit 1928 auch die **zedierten Prämien**, und zwar **getrennt nach deutschen und ausländischen Empfängern** (vgl. TAB. 61: Zederte Rückversicherungen (deutsches Geschäft) der in Deutschland arbeitenden, durch das Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten ausländischen Versicherungsunternehmen 1928-1938). Die *in Rückdeckung übernommenen* Versicherungen der in Deutschland unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherer (deutsches Geschäft) blieben hingegen gänzlich unberücksichtigt und sind nicht in der Statistik des Reichsaufsichtsamtes enthalten.

---

<sup>46</sup> Die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung herausgegebene „Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmen und Bausparkassen“ wurde bis einschließlich des Berichtsjahres 1938 veröffentlicht, die statistischen Übersichten zu den Geschäftsergebnissen der beaufsichtigten VU in den Jahren 1939 bis 1942 erschienen seit 1940 nur noch als Bestandteil der „Rundschreiben des Reichsaufsichtsamtes“. Eine Zusammenfassung der während des Zweiten Weltkrieges durch die Behörde gesammelten Daten wurde 1955 nochmals durch das BAV veröffentlicht, vgl. BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (Hrsg.): Zusammengefaßter Geschäftsbericht über die Tätigkeit des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung 1939 bis 1945. Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen [VerBAV], Sonderheft 3, Berlin 1955.

<sup>47</sup> Sowie einiger Rückversicherungsunternehmen, die sich hauptsächlich im Transportgeschäft sowohl in Deutschland als auch im Ausland als Erstversicherer betätigten, vgl. w. o., Abschn. 2.3.3.



**TAB. 61: Zedierte Rückversicherungen (deutsches Geschäft) der in Deutschland arbeitenden, durch das Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten ausländischen Versicherungsunternehmen 1928-1938**

CEDED REINSURANCES OF SUPERVISED FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN GERMANY (GERMAN BUSINESS): PREMIUMS PAID TO AND CLAIMS RECEIVED FROM GERMAN AND NON-GERMAN REINSURERS, 1928-38

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Prämienzahlungen (zedierte Prämien) (Cessions)												Erhaltene Vergütungen für Versicherungsfälle (durch die Zessionare erstattete Schäden) (Claims refunded)													
Aufsichtspflichtige + nichtaufsichtspflichtige Versicherungen zusammen (classes subject to supervision + classes outside supervisory obligations)						Nichtaufsichtspflichtige Versicherungen (classes outside supervisory obligations only)						Aufsichtspflichtige + nichtaufsichtspflichtige Versicherungen zusammen (classes subject to supervision + classes outside supervisory obligations)						Nichtaufsichtspflichtige Versicherungen (classes outside supervisory obligations only)							
Total		an deutsche Rückversicherer (Cessions to German Reinsurers)		an ausländische Rückversicherer (Cessions to Non-German Reinsurers)		Total		an deutsche Rückversicherer (Cessions to German Reinsurers)		an ausländische Rückversicherer (Cessions to Non-German Reinsurers)		Total		von deutschen Rückversicherern (by German Reinsurers)		von ausländischen Rückversicherern (by Non-German Reinsurers)		Total		von deutschen Rückversicherern (by German Reinsurers)		von ausländischen Rückversicherern (by Non-German Reinsurers)			
Jahr		in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark							
1928	33.676	11.035	22.641	3.170	1.465	1.705	19.903	6.818	13.085	3.325	2.054	1.271	1929	37.569	11.586	25.983	2.941	1.129	1.812	24.374	6.608	17.766	3.164	1.519	1.645
1930	37.973	9.772	28.201	2.478	1.038	1.440	18.598	4.810	13.788	1.656	831	825	1931	35.511	8.462	27.049	1.638	299	1.339	18.141	4.252	13.889	722	168	554
1932	30.696	7.226	23.470	1.218	289	929	15.510	3.511	11.999	535	128	407	1933	26.342	6.635	19.707	1.444	369	1.075	14.458	3.431	11.027	674	191	483
1934	24.935	6.282	18.653	1.199	361	838	15.474	3.521	11.953	985	285	700	1935	25.666	6.205	19.461	1.187	377	810	13.158	2.904	10.254	829	253	576
1936	21.835	5.396	16.439	1.022	482	540	9.703	2.511	7.192	733	322	411	1937	22.846	5.848	16.998	1.603	503	1.100	12.720	3.268	9.452	1.190	342	848
1938	23.977	7.773	16.204	1.804	734	1.070	13.844	3.735	10.109	960	367	593													

Aufgrund der Höhe der in der Transportversicherung übernommenen Risiken lag der Anteil der nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen an der Gesamtsumme der an deutsche und nicht-deutsche Rückversicherer *zedierten* Prämien des deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen VU deutlich über dem Anteil des nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts an der Summe der von den fremden VU in Deutschland *direkt abgeschlossen* Versicherungen. Während sich der durchschnittliche Anteil nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen (Transportversicherung) an den von den beaufsichtigten ausländischen VU im deutschen *Erstgeschäft* vereinnahmten Prämien 1931-1938 auf rund 3,3 Prozent belief, stammten im selben Zeitraum durchschnittlich 5,3 Prozent der an deutsche und nicht-deutsche Rückversicherer *abgegebenen* Prämien aus dem nichtaufsichtspflichtigen Geschäft.

Der Anteil international zedierter Prämien am nichtaufsichtspflichtigen Geschäft der ausländischen VU stieg mit Unterstellung der Autokaskoversicherung unter Reichsaufsicht naturgemäß an: belief sich der Anteil an ausländische Zessionare abgegebener Prämien 1928 bis 1930 auf durchschnittlich 58 Prozent, so verzeichnete dieser Wert 1931 (d. h. nach Fortfall der Autokaskoversicherung aus den vom Reichsaufsichtsamt als „nichtaufsichtspflichtig“ rubrizierten Zahlen) einen markanten Sprung auf mehr als 81 Prozent. Zwar verringerte sich dieser Prozentsatz in den folgenden Jahren bis einschließlich 1938 auf deutlich (auf durchschnittlich 67 Prozent), doch bestätigt die Differenz zum Durchschnittswert der Jahre 1928-1930 (d. h. noch einschließlich der Zessionen der Autokaskoversicherung) die spezifisch im Transportgeschäft überragende Bedeutung des internationalen Rückversicherungsmarkts.<sup>48</sup>

Misst man die an deutsche Rückversicherer und an den internationalen Markt zedierten Prämieinnahmen aus dem nichtaufsichtspflichtigen Geschäft jeweils an der Gesamtsumme der an deutsche bzw. nichtdeutsche Zessionare abgegebenen Rückversicherungen (aufsichtspflichtiges und nichtaufsichtspflichtiges Geschäft), so ergibt sich erstaunlicherweise, dass die zedierten nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen am Gesamtbetrag der an deutsche Rückversicherer gehenden Zessionen bis einschließlich 1930 und abermals ab Mitte der 30er Jahre einen deutlich höheren Anteil hatten als bei den international zedierten Beitragseinnahmen. Ursache hierfür ist, dass das Verhältnis der jeweils von deutschen und von ausländischen Zessionaren übernommenen Rückversicherungs-Prämien sowohl in der Lebensversicherung als auch in der aufsichtspflichtigen Sachversicherung in diesen Berichtsjahren wesentlich weiter auseinander klappte als in den nichtaufsichtspflichtigen Zweigen.

<sup>48</sup> Freilich ist zu beachten, dass die in Deutschland tätigen beaufsichtigten (d. h. sich nicht allein auf die Transportversicherung beschränkenden) ausländischen VU die von ihnen in Deutschland übernommenen Transportrisiken zwar sicherlich weitmöglichst international zu streuen suchten, andererseits aber u. U. bestimmte Präferenzen bei der Auswahl ihrer Rückversicherer setzten, beispielsweise gegenüber konzerneigenen Tochtergesellschaften oder aufgrund bestehender (Minderheits-) Beteiligungen an Rückversicherungsunternehmen.

**TAB. 62: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an deutsche Rückversicherer und an Rückversicherer im Ausland abgegebene Versicherungsbeträge**

CEDED INSURANCES OF SUPERVISED FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN GERMANY, 1928-38: CEDED INSURANCES (GERMAN PORTFOLIO) TO GERMAN AND FOREIGN REINSURERS

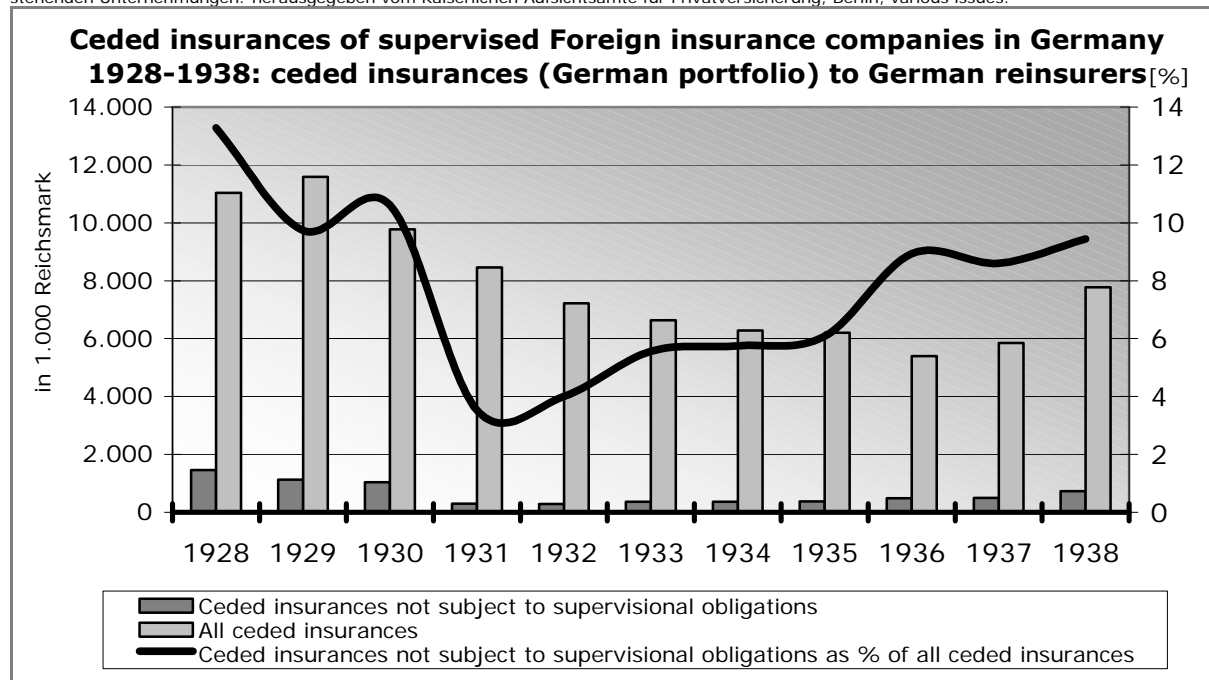
Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

Zedierte Prämien											
Anzahl der erfassten VU		Leben		Sonstige aufs.pfl. Zweige		Nichtaufs.pfl. Sachvers.zweige		Gesamt		Nichtaufs.pfl.vers.zweige in % von Gesamt	
		an deutsche VU	an ausländ. VU	an deutsche VU	an ausländ. VU	an deutsche VU	an ausländ. VU	an deutsche VU	an ausländ. VU	an deutsche VU	an ausländ. VU
		in 1.000 M									
1928	48	2.888	5.175	6.682	15.761	1.465	1.705	11.035	22.641	13,28	7,53
1929	49	3.538	6.108	6.919	18.063	1.129	1.812	11.586	25.983	9,74	6,97
1930	48	3.251	8.258	5.483	18.503	1.038	1.440	9.772	28.201	10,62	5,11
1931	47	2.408	9.236	5.755	16.474	299	1.339	8.462	27.049	3,53	4,95
1932	48	1.859	8.314	5.078	14.227	289	929	7.226	23.470	4,00	3,96
1933	47	1.575	7.221	4.691	11.411	369	1.075	6.635	19.707	5,56	5,45
1934	47	1.696	6.797	4.225	11.018	361	838	6.282	18.653	5,75	4,49
1935	46	1.778	6.316	4.050	12.335	377	810	6.205	19.461	6,08	4,16
1936	45	432	3.790	4.482	12.109	482	540	5.396	16.439	8,93	3,28
1937	46	447	3.684	4.898	12.214	503	1.100	5.848	16.998	8,60	6,47
1938	43	486	3.513	6.553	11.621	734	1.070	7.773	16.204	9,44	6,60

Da sich mit Herausnahme der Autokaskoversicherung aus den „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ der Anteil dieser Zweige (d. h. der Transportversicherung) an der Gesamtsumme der an deutsche Rückversicherer gehenden Zessionen deutlich verringerte (von 10,62 Prozent in 1930 auf 3,53 Prozent in 1931), liegt der Schluss nahe, dass bis 1930 besonders das von den ausländischen VU in Deutschland abgeschlossene Autokasko-Geschäft (oder von deutschen VU als Rückversicherung übernommene Autokasko-Risiken) bei deutschen Unternehmen rückversichert bzw. an deutsche Rückversicherer als Retrozession abgegeben wurde.

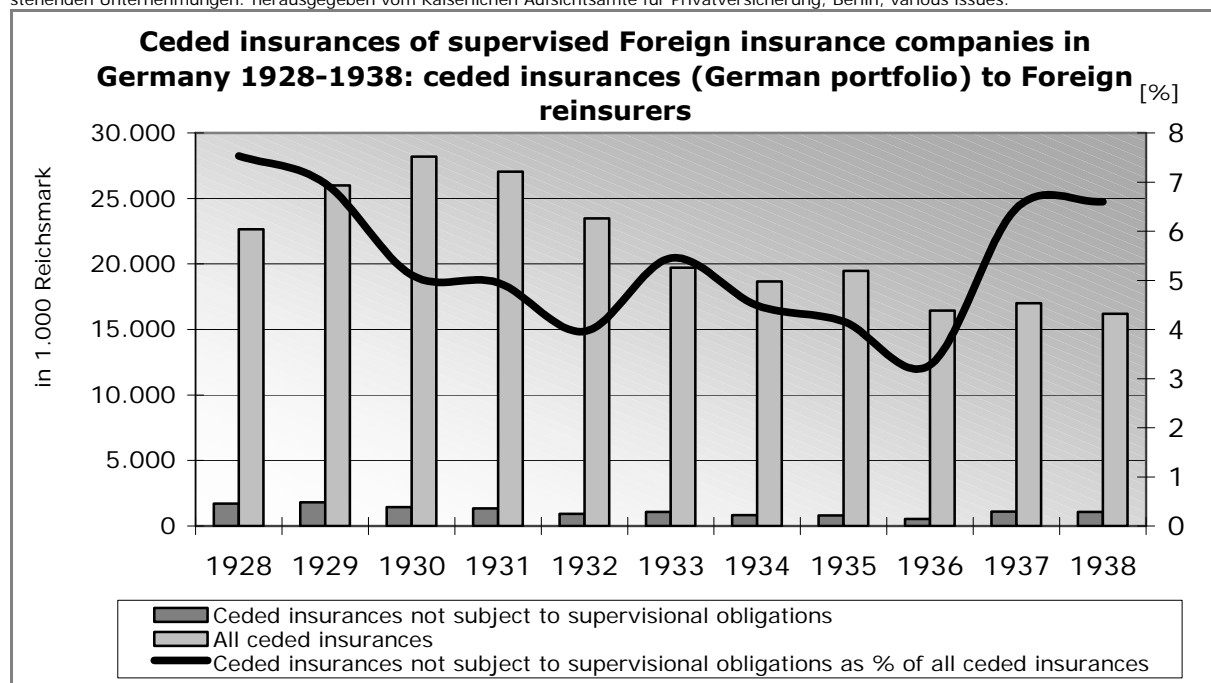
**ABB. 17: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an deutsche Rückversicherer abgegebene Versicherungsbeträge**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



**ABB. 18: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Deutschland (zedierte Rückversicherungen) 1928-1938: an Rückversicherer im Ausland abgegebene Versicherungsbeträge**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



#### 9.2.4.2. Das aktive Rückversicherungsgeschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Versicherungsunternehmen

Über die tatsächliche Höhe des Auslandssaldos der deutschen Versicherungsunternehmen konnten trotz der Erweiterung der Ausweisungen um das nichtaufsichtspflichtige Geschäft der beaufsichtigten Versicherer ab Mitte der 1920er Jahre weniger denn je genauere Angaben gemacht werden, da im Gegensatz zu den früheren Berichten des Reichsaufsichtsamtes (Berichts- bzw. Geschäftsjahre 1902-1917) nur noch das direkte Auslandsgeschäft der beaufsichtigten VU in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausgewiesen wurde. Vor dem Ersten Weltkrieg waren in diesen Zahlen noch die Ergebnisse der von unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherern im Ausland übernommenen Rückversicherungen enthalten. Angaben über das indirekte Auslandsgeschäft der international tätigen deutschen Rückversicherer fehlten sowohl vor als auch nach 1909 vollständig (1909 berücksichtigte die Statistik des Aufsichtsamtes erstmals eingehender das Geschäft der deutschen Rückversicherer, nachdem der Bundesrat auf Grund von § 116 des V.A.G.<sup>49</sup> angeordnet hatte, dass gewisse Vorschriften des Gesetzes auch auf die deutschen (professionellen) Rückversicherer Anwendung finden sollten<sup>50</sup>); ebenso Ergebnisse des direkten und

<sup>49</sup> „Unternehmungen, welche die Versicherung gegen Coursverluste oder die Transportversicherung oder ausschliesslich die Rückversicherung zum Gegenstande haben, mit Ausnahme von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit, bedürfen keiner Zulassung. Sie unterliegen auch keiner behördlichen Beaufsichtigung ihres Geschäftsbetriebs; der Bundesrath kann jedoch anordnen, dass bestimmte Vorschriften dieses Gesetzes auch auf solche Unternehmungen Anwendung finden.“

<sup>50</sup> Berücksichtigung fanden damit nun auch all jene Unternehmen, die sich in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich auf den Abschluss von Rückversicherungsgeschäft beschränkten oder - bezogen auf die Gesamtheit der von ihnen betriebenen Versicherungszweige - sowohl direktes als auch indirektes Geschäft abschlossen, jedoch in bestimmten aufsichtspflichtigen Zweigen ausnahmslos auf Rückversicherungsrisiken zeichneten. 1909 entfielen auf die erstgenannte Kategorie von Unternehmen (die im eigentlichen Sinne als „professionelle“ Rückversicherer bezeichnet werden können, sofern sie nicht in erheblichem Umfang direktes Geschäft in aufsichtsfreien Versicherungszweigen zeichneten) 25 deutsche Gesellschaften; unter die Kategorie der VU, die in einzelnen aufsichtspflichtigen Zweigen ausschließlich indirektes Geschäft abschlossen, fielen 1909 lediglich drei deutsche Unternehmen. Versicherungsgesellschaften, die einzelne aufsichtspflichtige Zweige sowohl als Erst- als auch als Rückversicherer zeichneten und lediglich in aufsichtsfreien Zweigen ihre Tätigkeit auf die Rückversicherung beschränkten wurden durch das Aufsichtsamt als Direktversicherer angesehen und in den statistischen Übersichten unter der Lebens- und Krankenversicherung, der Unfall- und Haftpflichtversicherung, der Vieh- und der Hagelversicherung, der Feuerversicherung, der Glasversicherung oder unter „sonstigen“ Versicherungszweigen (u. a. Kautions- und Garantieverversicherung, Kreditversicherung, Maschinenversicherung, Baulastversicherung) rubriziert. Vgl.

indirekten Geschäfts deutscher Transportversicherer, die sich ausschließlich auf diesen Versicherungszweig (oder zusätzlich noch auf andere aufsichtsfreie) beschränkten und damit von der Beaufsichtigung durch das Reichsaufsichtsamt ausgenommen blieben.

Anhand der veröffentlichten Ergebnisse des aktiven Rückversicherungsgeschäfts der deutschen Direktversicherer und professionellen Rückversicherungsunternehmen lassen sich jedoch bestimmte Rückschlüsse über den Umfang der getätigten Geschäfte im Bereich Transportversicherung ziehen.

#### **9.2.4.2.1. Bruttoprämieneinnahmen und Selbstbehalt des Transport-Rückversicherungsgeschäfts der professionellen deutschen Rückversicherungsgesellschaften und solcher Direktversicherer, die in einzelnen aufsichtspflichtigen Zweigen nur als Rückversicherer tätig wurden, 1909-1917**

Die im folgenden dokumentierten Zahlen zum Umfang des Rückversicherungs-Geschäfts der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich indirekt zeichnenden deutschen Versicherungsunternehmen repräsentieren teilweise den innerhalb des Gesamt-Auslandssaldos der deutschen VU bislang nicht erfassten Beitrag der professionellen Rückversicherer und solcher Gesellschaften, die vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung bzw. Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung als Rückversicherungsunternehmen angesehen wurden, da sie in mindestens einem der von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich als Rückversicherer tätig waren.

Leider wiesen diese Gesellschaften die Prämieinnahmen und Schadenzahlungen des von ihnen abgeschlossenen aktiven Rückversicherungsgeschäfts, das mutmaßlich zu einem bedeutenden Teil aus dem Ausland stammte, ohne differenzierende Trennung zwischen deutschen und nicht-deutschen Zedenten aus. Genauere Angaben zum konkreten Umfang des von den deutschen *Rückversicherungs-Gesellschaften* zwischen 1909 und 1917 abgeschlossenen indirekten Auslandsgeschäfts sind daher nicht zu ermitteln. Das aktive Rückversicherungsgeschäft der unter den Rubriken Lebens- und Krankenversicherung, Unfall- und Haftpflichtversicherung, Vieh- und Hagelversicherung, Feuerversicherung (einschl. Versicherung mittelbarer Schäden, Sturm- und Wasserleitungsschäden sowie Einbruchdiebstahl), Glasversicherung und „sonstige“ Versicherungen vom Aufsichtsamt als *Direktversicherer* aufgeführten VU ist bis 1917 in den Angaben zum Volumen des von ihnen abgeschlossenen Auslandsgeschäfts enthalten, wie w. o. in Abschn. 1 besprochen.

Die statistische Berichterstattung des Aufsichtsamts berücksichtigte ab 1909 - trotz prinzipieller Aufsichtsfreiheit dieses Zweiges – auch das Transportversicherungsgeschäft (d. h. die aktive Transport-Rückversicherung *einschließlich des von den betreffenden Gesellschaften abgeschlossenen Direktgeschäfts!*) derjenigen deutschen VU, die gesetzlich aufsichtspflichtige Versicherungszweige ausschließlich indirekt betrieben. In den jährlich bis 1917 vorgelegten Zahlen sind sowohl die Ergebnisse von Gesellschaften enthalten, die in aufsichtspflichtigen Zweigen ausschließlich im indirekten Geschäft tätig waren, als auch die Ergebnisse von Gesellschaften, die in einigen aufsichtspflichtigen Zweigen direkte und indirekte, in anderen nur indirekte Versicherungen abschlossen. Prämieinnahmen und Schadenzahlungen aller jener Versicherungsunternehmen, die sich in aufsichtspflichtigen Zweigen ausnahmslos in der Direktversicherung betätigten oder in jedem der von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweige gleichzeitig als Direkt- und als Rückversicherer arbeiteten wurden unter den Rubriken Lebens- und Krankenversicherung, Unfall- und Haftpflichtversicherung, Vieh- und Hagelversicherung, Feuerversicherung (einschl. Versicherung gegen Sturm- und Wasserleitungsschäden sowie Einbruchdiebstahl), Glasversicherung oder "sonstige aufsichtspflichtige Versicherungen" eingeordnet, die Ergebnisse des u. U. von ihnen abgeschlossenen

Transport-(Rück-)versicherungsgeschäfts fand in den statistischen Ausweisungen des Reichsaufsichtsamts keine Berücksichtigung. Unberücksichtigt blieben darüber hinaus solche VU, die sich gänzlich auf die das indirekte Geschäft in nichtaufsichtspflichtigen Zweigen beschränkten, sich also beispielsweise gänzlich auf die Transport-Rückversicherung spezialisiert hatten.

**TAB. 63: Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer in aufsichtspflichtigen Zweigen, die nur mittelbar betrieben werden und der professionellen deutschen Rückversicherungsunternehmen 1909-1917 (bei Transportversicherungen: einschl. der Direktversicherung) a) b)**

REINSURANCE BUSINESS OF GERMAN INSURANCE COMPANIES WRITING SUPERVISED CLASSES OF INSURANCE INDIRECTLY SOLELY (THE MENTIONED RESULTS IN MARINE & TRANSPORT INSURANCE ARE INCLUDING DIRECT-WRITTEN PREMIUMS OF THE RELEVANT COMPANIES), 1909-1917  
Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

Unternehmungen: Herausgegeben vom Kaiserlichen Reichsanwalte für Privatversicherung, Berlin, various issues.									
	Zahl der erfassten Gesellschaften	Brutto-Prämien-einnahmen				Netto-Prämien (für eigene Rechnung)			
		Leben	Transport	übrige Sachv.	Gesamt	Leben	Transport	übrige Sachv.	Gesamt
Jahr		in 1.000 M				in 1.000 M			
1909	28	35.881	68.573	253.559	358.014	28.820	27.251	157.982	214.053
1910	28	59.048	75.355	279.754	414.157	41.231	29.942	171.122	242.295
1911	30	54.312	85.167	304.077	443.556	43.119	34.279	178.559	255.957
1912	37	62.043	124.361	362.891	549.295	48.874	53.579	208.074	310.527
1913	38	60.961	136.961	392.952	590.874	46.870	58.300	217.950	323.120
1914	38	61.369	111.906	352.258	525.533	46.834	48.113	202.266	297.213
1915	40	61.915	122.756	337.971	522.641	48.478	54.128	207.743	310.349
1916	45	67.457	184.303	315.384	567.144	53.277	79.275	191.768	324.320
1917	46	106.426	219.317	356.222	681.965	87.478	89.712	207.356	384.546

a) Die Veröffentlichungen des Kaiserlichen Aufsichtsamts bzw. des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung berichten erst seit Berichtsjahr 1909 über das Rückversicherungsgeschäft der unter Aufsicht stehenden professionellen Rückversicherer in aufsichtspflichtigen Zweigen bzw. das Rückversicherungsgeschäft von Direktversicherern in solchen Zweigen, in denen sie nur mittelbar tätig sind. Von der Aufsicht ausgeklammert blieben im gesamten Berichtszeitraum solche Unternehmen, die ihre Tätigkeit vollständig auf das Rückversicherungsgeschäft in nichtaufsichtspflichtigen Zweigen beschränkten (reine Transport-Rückversicherer, etc.).

b) Berücksichtigt wurden jeweils die „größeren deutschen Rückversicherungsunternehmen“ nach Spezifikation des Reichsaufsichtsamtes.

Aufgrund der fehlenden Differenzierung zwischen Rückversicherungen, die jeweils von inländischen und von ausländischen Zedenten übernommen wurden, ist der Anteil des internationalen Transportversicherungs-Geschäfts am Prämienaufkommen der in aufsichtspflichtigen Zweigen ausschließlich indirekt zeichnenden deutschen VU allenfalls spekulativ zu eruieren. Generell ist davon auszugehen, dass nach Kriegsausbruch den deutschen Rück-VU nach und nach v. a. der massive Rückversicherungsbedarf einer steigenden Zahl einheimischer Seekriegsrisiken zufiel, während mit dem schlagartigen Fortfall des auch für die deutschen Transport-Rückversicherer wichtigen Londoner Marktes und des englischen und französischen Geschäfts im allgemeinen im Jahre 1914 (ganz zu schweigen von rund 400 deutschen Schiffen, die als Gegenstand von Beschlagnahmungen im August 1914 völlig von der Einnahmeseite der Portfolios verschwanden) wichtige Teile des Auslandsgeschäfts völlig zum Erliegen kamen.<sup>51</sup>

Die folgende Tabelle dokumentiert den plötzlichen Einbruch der Prämieinnahmen in 1914, aber auch die Vergrößerung des Transport-Rück-Bruttobeitragsaufkommens zwischen 1915 und 1917 um fast 80 Prozent (!). Zu beachten ist, dass die Zahlen keineswegs das Gesamtvolumen der von deutschen Versicherungsunternehmen abgeschlossenen Transport-Rückversicherung bezeichnen, da die Prämien der sich ausschließlich auf aufsichtsfreie Versicherungszweige beschränkenden VU nicht berücksichtigt sind:

<sup>51</sup> Insbesondere deutsche Transport-Erst- und Rückversicherer hatten 1914 aufgrund abgeschlossener Kriegsversicherungen massive Schäden zu tragen. Schadenforderungen konnten im Einzelfall aus Liquiditätsgründen nur mit Verzögerung werden; neugegründeten Unternehmen blieb teils nichts anderes übrig, als einen Teil des ausstehenden Kapitals von den Aktionären einzufordern. Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten: Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914. 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970, S. 13.

**TAB. 64: Anteil der Transportversicherung (einschl. direkt übern. Risiken) am gesamten Rückversicherungsgeschäft der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich indirekt zeichnenden deutschen VU 1909-1917 \*)**

REINSURANCE BUSINESS OF GERMAN INSURANCE COMPANIES WRITING SUPERVISED CLASSES OF INSURANCE INDIRECTLY SOLELY (THE MENTIONED RESULTS IN MARINE & TRANSPORT INSURANCE ARE INCLUDING DIRECT-WRITTEN PREMIUMS OF THE RELEVANT COMPANIES): TOTAL RESULTS OF THE REPORTING COMPANIES INCL. LIFE- AND NON-LIFE-REINSURANCES AND SHARE OF MARINE & TRANSPORT BUSINESS, 1909-1917

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin und Leipzig, various issues.

Unternehmensgruppe, Berlin und Leipzig, various issues.

	Rückversicherungsgeschäft der als Rück-VU beaufsichtigten Gesellschaften *) total (Lebens- und Schaden-Rückvers. Inkl.)				davon: Transport-Rückversicherung				
	Anzahl der beaufsichtigten Gesellschaften	Brutto-Prämieneinnahmen	Prämieneinnahmen für eigene Rechnung	Schäden für eigene Rechnung	Anzahl der beaufsichtigten Gesellschaften	Brutto-Prämieneinnahmen		Prämieneinnahmen für eigene Rechnung	Schäden für eigene Rechnung
						Summe	in % von Total		
Jahr	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark		%	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark	
1909	28	358.014	214.053	122.870	18	68.573	19,15	27.251	19.619
1910	28	414.157	242.295	134.508	18	75.355	18,19	29.942	22.464
1911	30	443.556	255.957	153.903	19	85.167	19,20	34.279	24.327
1912	37	549.295	310.527	178.485	25	124.361	22,64	53.579	36.677
1913	38	590.874	323.120	192.432	26	136.961	23,18	58.300	42.698
1914	38	525.533	297.213	163.614	27	111.906	21,29	48.113	31.305
1915	40	522.641	310.349	171.109	29	122.756	23,49	54.128	33.639
1916	45	567.144	324.320	169.218	34	184.303	32,50	79.275	49.956
1917	46	681.965	384.546	178.405	34	219.317	32,16	89.712	58.006

#### 9.2.4.2.2. Anteil der Münchener Rück am berichteten Transportversicherungsgeschäft der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen als Rückversicherer tätigen deutschen VU

Ein bedeutender Teil des durch das Aufsichtsamt erfassten aktiven Transport-Rückversicherungsgeschäfts der beaufsichtigten Gesellschaften entfiel auf das national und international führende deutsche Rückversicherungsunternehmen, die MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT. Allerdings verringerte sich der Anteil dieses Unternehmens an der berichteten Gesamtsumme der Brutto-Prämieneinnahmen seit 1909 aufgrund der rasch zunehmenden Zahl der vom Aufsichtsamt als „Rückversicherer“ klassifizierten VU bereits vor Kriegsausbruch recht drastisch:

**TAB. 65: Anteil der MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT am Transport-Rückversicherungsgeschäft (einschl. direkt übern. Risiken) der in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich indirekt zeichnenden deutschen Versicherungsunternehmen, die 1909-1917\*)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS OF GERMAN INSURANCE COMPANIES WRITING SUPERVISED CLASSES OF INSURANCE INDIRECTLY SOLELY (RESULTS IN MARINE & TRANSPORT INSURANCE ARE INCLUDING DIRECT-WRITTEN PREMIUMS OF THE RELEVANT COMPANIES): OVERALL RESULTS OF THE REPORTING COMPANIES AND SHARE OF THE MUNICH RE. 1909-1917

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin und Leipzig, various issues.

Alle berichtenden VU					Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft				
	Brutto-Prämien-Einnahmen	Retro-zessions-beiträge	Beiträge für eigene Rechnung (Netto-Prämien-einnahmen)	Schaden-zahlungen für eigene Rechnung	Brutto-Prämien-Einnahmen	Brutto-Prämieneinn. in % der Br.-Prämieneinn. des Transport-Rückvers.-geschäfts aller berichtenden VU	Retrozessions-beiträge	Beiträge für eigene Rechnung (Netto-Prämien-einnahmen)	Schaden-zahlungen für eigene Rechnung
Jahr	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in %		in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark		
1908	a)								
1909 b)	68.573	41.322	27.251	19.619	34.580	50,43	25.258	9.322	6.612
1910	75.355	45.413	29.942	22.464	35.718	47,40	26.516	9.202	6.761
1911	85.167	50.888	34.279	24.327	39.474	46,35	29.205	10.269	7.486
1912	124.361	70.782	53.579	36.677	45.788	36,82	33.911	11.877	7.851
1913	136.961	78.662	58.300	42.698	45.370	33,13	33.728	11.642	8.910
1914	111.906	63.792	48.113	31.305	33.005	29,49	24.278	8.727	5.657
1915	122.756	68.628	54.128	33.639	40.387	32,90	28.679	11.708	5.814
1916	184.303	105.028	79.275	49.956	50.264	27,27	36.476	13.788	9.981
1917	219.317	129.605	89.712	58.006	51.887	23,66	38.236	13.651	8.768

\*) Die Ergebnisse solcher Gesellschaften, die ihren Geschäftsbetrieb ausschließlich auf nichtaufsichtspflichtige Versicherungszweige beschränkten, sind in den aufgeführten Zahlen nicht enthalten.

a) Vgl. KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1908 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin 1910, S. 7\*: "Ausgenommen von der Aufsicht nach Maßgabe des Versicherungsaufsichtsgesetzes waren im Berichtsjahre 1. Unternehmungen, welche die Versicherung gegen Kursverluste oder die Transportversicherung oder ausschließlich die Rückversicherung zum Gegenstande haben, mit Ausnahme von Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (§ 116 a. a. O.), 2. die eingeschriebenen Hilfskassen, die auf Grund landesrechtlicher Vorschriften errichteten Hilfskassen, die auf Grund der Gewerbeordnung von Innungen oder Innungsverbänden errichteten Unterstützungskassen sowie die auf Grund berggesetzlicher Vorschriften errichteten Knappschaftskassen (§ 122 a. a. O.). Die beschränkte Unterstellung der Rückversicherungsunternehmen unter das V.A.G. hat für das Berichtsjahr noch keine Bedeutung, da diese Unterstellung erst vom 1. Januar 1909 ab in Wirksamkeit getreten ist (vgl. Ver. A. f. P. 1908, S. 141). Wir können daher die Verhältnisse der inländischen Rückversicherungsunternehmen an der Hand der uns nach unserm Rundschreiben vom 5. Februar 1909 vorzulegenden Nachweisungen zum ersten Male in der Statistik für das Jahr 1909 berücksichtigen."

b) Vgl. KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1909 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin 1911, S. 7\*: "[...] Dieser Jahrgang hat gegenüber den früheren eine beachtenswerte Erweiterung erfahren. Nachdem nämlich der Bundesrat auf Grund von § 116 V.A.G. angeordnet hat, daß gewisse

Vorschriften dieses Gesetzes auch auf die deutschen Rückversicherungsgesellschaften Anwendung finden sollen, ist es möglich geworden, auch das Geschäft dieser Unternehmungen hier in großen Zügen darzustellen.“ Die Aufsicht des Amtes wurde an selbiger Stelle wie folgt umrissen, vgl. ebd., S. 7\* f.: “[ ... ] Das sind nunmehr 1. diejenigen inländischen privaten Versicherungsunternehmungen, deren Geschäftsbetrieb nicht durch die Satzung oder die sonstigen Geschäftsunterlagen auf das Gebiet eines Bundesstaates beschränkt ist (§ 2 des Versicherungsaufsichtsgesetzes), soweit sie nicht bei sachlich, örtlich oder hinsichtlich des Personenkreises eng begrenzter Ausdehnung vom Reichskanzler im Einvernehmen mit den beteiligten Landesbehörden der Aufsicht einer Landesbehörde überwiesen worden sind (§ 3 Abs. 2 a. a. O.), 2. diejenigen inländischen privaten Unternehmungen, deren Geschäftsbetrieb auf das Gebiet eines Bundesstaates beschränkt ist, deren Beaufsichtigung aber auf Antrag dieses Bundesamtes mit Zustimmung des Bundesrates durch Kaiserliche Verordnung dem Aufsichtsamt übertragen ist (§ 3 Abs. 1 a. a. O.), 3. die ausländischen Versicherungsunternehmungen, die im Inlande durch Vertreter, Bevollmächtigte, Agenten oder sonstige Vermittler das Versicherungsgeschäft betreiben (§ 91 a. a. O.), 4. diejenigen inländischen privaten Versicherungsunternehmungen, welche die Rückversicherung in gesetzlich aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen zum Gegenstande haben (Bekanntmachung des Reichskanzlers vom 18. Juni 1908, R.G.Bl. S. 409). Ausgenommen von der Aufsicht waren im Berichtsjahre 1. Unternehmungen, welche die Versicherung gegen Kursverluste oder die Transportversicherung betreiben (§ 116 a. a. O.), 2. die eingeschriebenen Hilfskassen, die auf Grund landesrechtlicher Vorschriften errichteten Hilfskassen, die auf Grund der Gewerbeordnung von Innungen oder Innungsverbänden errichteten Unterstützungskassen sowie die auf Grund berggesetzlicher Vorschriften errichteten Knappschaftskassen (§ 122 a. a. O.).“

Insbesondere das in der zweiten Hälfte der 20er Jahre zu einem erstaunlichen Teil rekonstruierte bzw. neu erschlossene internationale Rückversicherungsgeschäft der MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT, aber auch einiger anderer deutscher Rück-VU ist als Schlüssel zu der – wahrscheinlich auch anhand der Sichtung der internen Geschäftsunterlagen einzelner Unternehmen nicht mit letzter Sicherheit zu klärenden – Frage nach einem etwaigen Positiv- oder Negativ-Saldo zu bezeichnen, den die internationalen Versicherungstransaktionen der deutschen Versicherungsindustrie zur Zahlungsbilanz des Landes in den 20er und 30er Jahren beisteuerten. Die in diesem Zusammenhang entstandenen zeitgenössischen Schätzungsversuche, deren zweifelhafte Qualität sich anhand der hier dokumentierten Aufschlüsselung der verfügbaren Quellendaten bereits andeutet, und die von LUDWIG ARPS nicht zu unrecht als Gegenstand „unlösbarer Rechnungen“ bezeichnet worden sind<sup>52</sup>, werden w. u. in Abschn.4.5.2. ausführlich besprochen – nicht zuletzt auch in Hinsicht auf die herausragende Bedeutung des internationalen Geschäfts der MÜNCHENER RÜCK. Zwar gelang es auch der MÜNCHENER RÜCK nicht, an die Auslandserfolge der Vorkriegszeit anzuknüpfen, doch stammten bei Überschreiten des Vorkriegsstandes Ende der 20er Jahre immerhin annähernd die Hälfte der Prämien aus dem internationalen Geschäft (vor 1914: schätzungsweise 70 Prozent), was angesichts des enormen Geschäftsvolumens des Unternehmens zunächst (d. h. ohne Berücksichtigung der auf die aus dem Ausland stammenden Prämien entfallenden Schadens- und Provisionszahlungen, etc.) einen erheblichen ertragsmäßigen Beitrag zum deutschen Auslandseinkommen bedeutete.<sup>53</sup>

Leider wurden nach Wiederaufnahme der Statistik ab der zweiten Hälfte der 20er Jahre hinsichtlich der Prämieinnahmen *einzelner* Versicherungsfirmen in den Berichten des Reichaufsichtsamtes neben den Zahlen des von den professionellen Rückversicherern abgeschlossenen Direktgeschäfts (naturgemäß ein kleinerer Posten im Portefeuille dieser Unternehmen) lediglich Ergebnisse zum Selbstbehaltanteil des hauptsächlich betriebenen indirekten Geschäfts, d. h. Nettoprämien nach Abzug der wieder abgegebenen Rückversicherungsbeträge (Retrozessionen) dieser Unternehmen veröffentlicht. Damit lässt sich der tatsächliche Geschäftsumfang *einzelner* deutscher Rückversicherer in den 20er und 30er Jahren anhand der Berichterstattung des Aufsichtsamtes nicht genau feststellen. Darüber hinaus fasste man die bis 1917 separat ausgewiesenen Ergebnisse des Transportgeschäfts mit der Autokaskoversicherung und anderen aufsichtsfreien Zweigen zusammen, sodass genauere Aussagen über den Anteil der Transportversicherung am Beitragsaufkommen der in einzelnen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich als Rückversicherer tätigen VU auch in dieser Hinsicht nicht mehr möglich waren.

<sup>52</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914. Zweiter Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 47 ff.

<sup>53</sup> Vgl. dazu auch SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 405, der für 1927 bis 1931 die Prämieinnahmen deutscher Rückversicherer (d. h. rückversichernder Erst-VU und professioneller Rück-VU) von in- und ausländischen Zedenten den Prämienausgaben deutscher Zedenten an deutsche und ausländische Rückversicherer gegenüberstellt, und zu folgendem Schluß gelangt: „Die Prämieinnahmen der deutschen Rückversicherer sind größer als die Ausgaben der deutschen Direktversicherer für den von ihnen benötigten Rückversicherungsschutz, woraus folgt, daß die Prämieinnahmen der deutschen Rückversicherer ihnen zu einem nicht unbeträchtlichen Teil aus dem Ausland zufließen.“ (Ebd.).

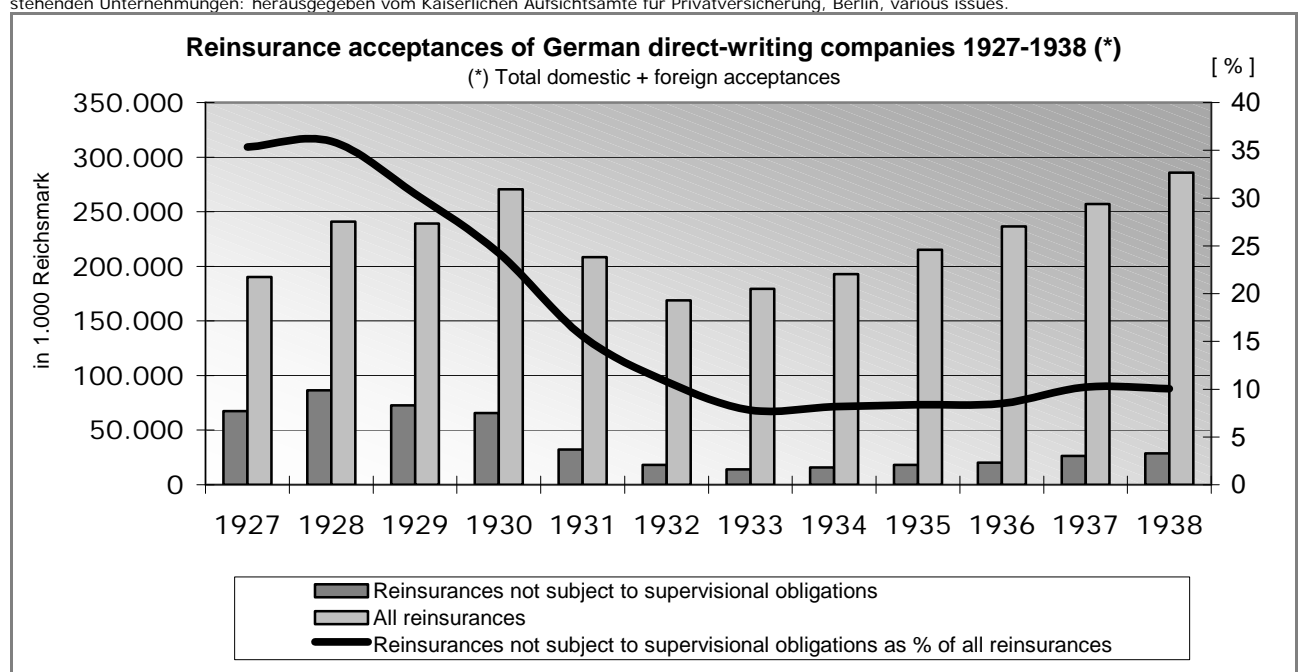
### 9.2.4.3. Das aktive Rückversicherungsgeschäft der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1927 bis 1938

AKTIVES RÜCKVERSICHERUNGS-GESCHÄFT DER UNTER AUFSICHT STEHENDEN DEUTSCHEN DIREKTVERSICHERER UND DER PROFESSIONELLEN DEUTSCHEN RÜCKVERSICHERUNGSUNTERNEHMEN (ÜBERNOMMENE RÜCKVERSICHERUNGEN VOR ABZUG DES DAVON WIEDER IN RÜCKDECKUNG ABGEGEBENEN TEILS) 1927-1938

Das sich 1931 besonders im Bereich der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“, sprich der Transportversicherung, drastisch verringernde Beitragsaufkommen spiegelt deutlich die besonders diesen Zweig treffenden Auswirkungen der weltweiten Wirtschaftskrise und des rapiden Rückgangs im internationalen Handelsverkehrsaufkommen. Zwar ist zugleich zu berücksichtigen, dass in diesem Jahr die Autokaskoversicherung erstmals als aufsichtspflichtiger Zweig behandelt wurde, und dementsprechend die Beitragseinnahmen des Autokaskogeschäfts nicht mehr als Bestandteil der nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen geführt wurden, sodass der ab 1931 unter dieser Rubrik verbleibende Prämienbetrag tatsächlich das direkt Transport-Rückversicherungsgeschäft der beaufsichtigten VU abbildete, was gegenüber den Vorjahren automatisch einen Rückgang der Einnahmen in den „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ erwarten ließ. Die Herausnahme der Automobil-Kaskoversicherungen erklärt jedoch nur zu einem Teil den Umfang des gegenüber den Vorjahren sprunghaft angewachsenen Fehlbetrages in den „nichtaufsichtspflichtigen“ Zweigen: Addiert man dem Gesamtbetrag der sowohl von den deutschen Erstversicherern als auch von den deutschen Rückversicherungsunternehmen erwirtschafteten Prämien für 1931 in Rückdeckung übernommene „nichtaufsichtspflichtige Versicherungen“ den Betrag des gesamten aktiven Autokasko-Rückversicherungsgeschäfts des Jahres 1931 hinzu, was eine Vergleichbarkeit dieser Summe mit den Vorjahresergebnissen der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ ermöglicht, so zeigt sich, dass der Schwund von 172,89 Mio. RM in 1929 auf 138,04 Mio. RM in 1930 (ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um mehr als 20 Prozent) und schließlich nur noch 85,5 Mio. RM (abermals ein Rückgang gegenüber dem Vorjahr um 38 Prozent, gegenüber 1929 jedoch um mehr als die Hälfte!) nicht allein durch den Wegfall des Automobil-Kaskozweigs verursacht werden konnte, da von letztgenanntem Betrag 1931 lediglich 29,87 Mio. RM oder 35 Prozent auf die Autokasko-Versicherung entfielen.

#### ABB. 19: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.





**TAB. 66: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamte für Privatversicherung, Berlin, various issues.

BRUTTOPRÄMIEN DES AKTIVEN RÜCKVERSICHERUNGSGESCHÄFTS DER BEAUFICHTIGTEN DEUTSCHEN DIREKTVERSICHERER; REINSURANCE ACCEPTANCES OF SUPERVISED GERMAN DIRECT-WRITING COMPANIES						
Jahr	Anzahl der erfassten VU	Brutto-Prämieinnahmen (von deutschen + ausländischen Zedenten)				Nichtaufsichtspflichtige Versicherungsweige in % von Gesamt
		Leben	Sonstige aufs.pfl. Zweige	Nichtaufs.pfl. Sachvers.zweige	Gesamt	
		in 1.000 M				
1927	94	33.612	89.443	67.286	190.341	35,35
1928	113	39.327	115.103	86.602	241.032	35,93
1929	116	38.386	127.900	72.776	239.062	30,44
1930	112	76.954	128.015	65.661	270.630	24,26
1931	117	58.311	117.656	32.386	208.353	15,54
1932	110	51.899	98.782	18.214	168.895	10,78
1933	109	49.162	116.214	14.034	179.410	7,82
1934	105	50.253	126.828	15.782	192.863	8,18
1935	113	51.709	145.526	18.031	215.266	8,38
1936	113	52.869	163.633	20.142	236.644	8,51
1937	115	52.253	178.583	26.261	257.097	10,21
1938	112	56.005	201.138	28.692	285.835	10,04

Weitergehende Rückschlüsse auf den in der Gesamtsumme der von den beaufsichtigten VU vereinnahmten Prämien für „nichtaufsichtspflichtige Versicherungen“ (Transportversicherung) enthaltenen *Auslandsanteil* lassen sich anhand der vom Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Zahlen freilich weder vor noch nach 1931 ziehen: der rapide Rückgang der aus dem Transportgeschäft stammenden Beitragseinnahmen kann sowohl durch die stark rückläufige deutsche wie internationale Nachfrage verursacht worden sein. Indizien hinsichtlich der Bedeutung, die das Auslandsgeschäft insbesondere für die deutschen *professionellen* Rückversicherungsunternehmen besaß, liefern die vom Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Zahlen zu den aus deutschen und aus ausländischen Anlagewerten stammenden Kapitalerträge:

**TAB. 67: Kapitalerträge (Zinsen und Mieten) der vom Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten größeren deutschen Versicherungsunternehmen 1927-1931**

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

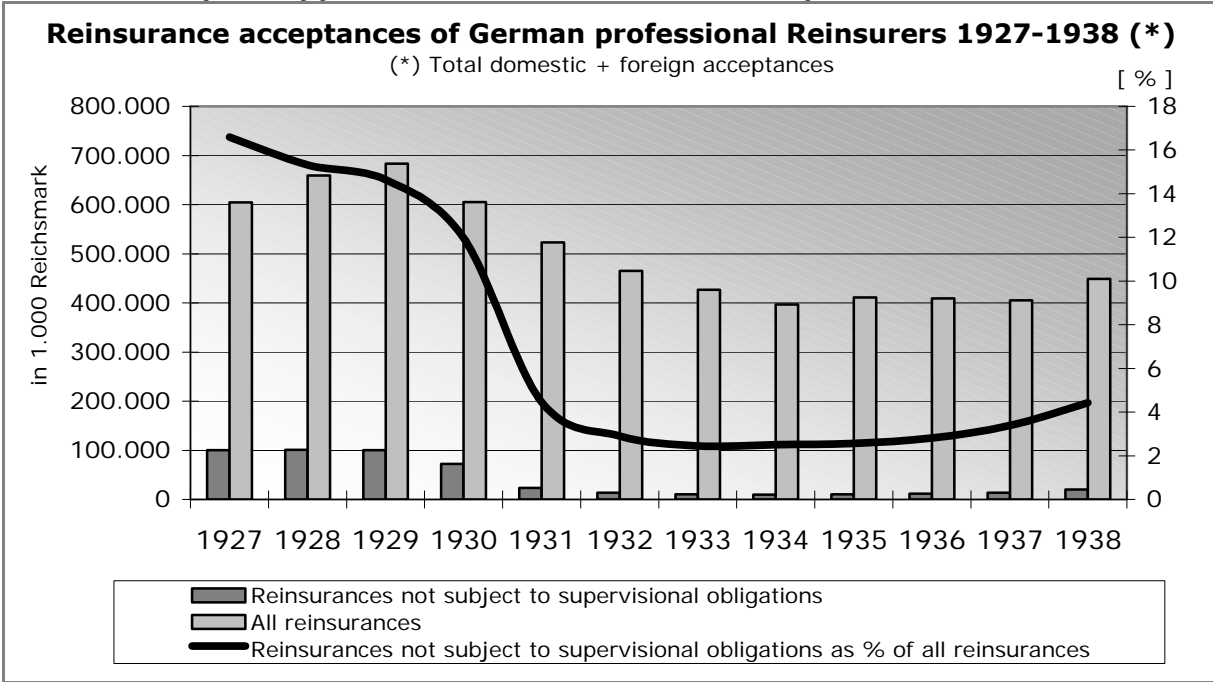
Anlagenleistungen: Herabgegeben v. Rückversicherern an Privatversicherer, Beamte und Leipziger, various issues.																
Lebens-Erst-VU					Sach-Erst-VU einschl. Unfall- u. Haftpflicht-Erst-VU				Landwirtschaftliche VU ( Hagel- und Viehversicherung zus.)				Rückversicherungs- unternehmen			
es entfallen auf					es entfallen auf				es entfallen auf				es entfallen auf			
Deutsche Anlagen			Ausländische Anlagen		Deutsche Anlagen		Ausländische Anlagen		Deutsche Anlagen		Ausländische Anlagen		Deutsche Anlagen		Ausländische Anlagen	
Jahr	Summe	%	Summe	%	Summe	%	Summe	%	Summe	%	Summe	%	Summe	%	Summe	%
1927	46322	93,6	3153	6,4	22006	89,6	2562	10,4	736	97,5	19	2,5	9820	57,7	7213	42,3
1928	80347	94,9	4340	5,1	28465	90,1	3120	9,9	1564	98,7	20	1,3	15508	64,1	8692	35,9
1929	116088	95,6	5362	4,4	26330	88,4	3455	11,6	1669	98,7	22	1,3	16473	65,3	8748	34,7
1930	161098	96,6	5604	3,4	26179	87,8	3625	12,2	1663	98,5	26	1,5	18983	70	8145	30
1931	190904	96,9	6056	3,1	28700	89	3539	11	1732	98,1	34	1,9	23473	76,1	7389	23,9

Die je nach betriebener Versicherungshauptsparte unterschiedliche Verteilung der Kapitalanlagen auf das In- und Ausland ist als typisch zu bezeichnen<sup>54</sup>: während die auf gleichmäßig Erträge abwerfende langfristige Anlagen angewiesenen Lebensversicherer ganz klar inländischen Werten den Vorzug gaben, bezogen die deutschen Schaden-Erstversicherer immerhin rund ein Zehntel der Einkünfte aus Anlagewerten aus dem Ausland. Die Anlagepolitik der professionellen Rückversicherungsgesellschaften hob sich demgegenüber in augenfälliger Weise ab: hier stammten vor Ausbruch der eigentlichen Weltwirtschaftskrise mehr als zwei Fünftel (1927) bzw. mehr als ein Drittel (1928) der Kapitalerträgen aus im Ausland belegenen Werten – allerdings mit um die Jahrzehntwende von den 20er zu den 30er Jahren deutlich abnehmender Tendenz.

<sup>54</sup> Vgl. dazu auch Kap. 10.2., Abschn. 14.3., S. 437.

**ABB. 20: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen\*) (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



\*) Bezeichnet die Brutto-Prämieneinnahmen des aktiven Rückversicherungsgeschäfts all jener von der Statistik des Reichsaufsichtsamts erfassten deutschen VU, die Geschäft in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung zeichneten.

**TAB. 68: Aktives Rückversicherungs-Geschäft (brutto) der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen\*) (übernommene Rückversicherungen vor Abzug des davon wieder in Rückdeckung abgegebenen Teils) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

	Anzahl der erfassten VU	Brutto-Prämien- einnahmen (von deutschen + ausländischen Zedenten)				
Jahr		Leben	Sonstige aufs.pfl. Zweige	Nichtaufs.pfl. Sachvers.zweige	Gesamt	Nichtaufsichtspflichtige Versicherungs- zweige in % von Gesamt
1927	47	156.484	347.712	100.387	604.583	16,60
1928	43	183.859	374.629	101.073	659.561	15,32
1929	42	198.563	384.526	100.114	683.203	14,65
1930	37	182.490	350.064	72.383	604.937	11,97
1931	30	183.089	316.616	23.272	522.977	4,45
1932	30	171.029	280.783	13.473	465.285	2,90
1933	29	159.248	256.724	10.442	426.414	2,45
1934	27	145.062	241.827	9.964	396.853	2,51
1935	27	150.792	249.503	10.577	410.872	2,57
1936	26	146.609	251.056	11.536	409.201	2,82
1937	27	137.101	254.135	13.680	404.916	3,38
1938	29	146.779	282.459	19.900	449.138	4,43

\*) Bezeichnet die Brutto-Prämieneinnahmen des aktiven Rückversicherungsgeschäfts all jener von der Statistik des Reichsaufsichtsamts erfassten deutschen VU, die Geschäft in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung zeichneten.

#### 9.2.4.4. Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer und der professionellen deutschen Rückversicherungsunternehmen (zedierte Rückversicherungen)

**ABB. 21: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



**TAB. 69: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden deutschen Direktversicherer (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

Jahr	Zedierten Prämien (an deutsche + ausländische Rückversicherer) a)				Nichtaufsichtspf. Versicherungszweige in % von Gesamt
	Leben	Sonstige aufsichtspf. Zweige	Nichtaufsichtspf. Sachvers. zweige	Gesamt	
	in 1.000 M				
1927	121.203	263.250	103.684	488.137	21,24
1928	120.291	330.123	119.058	569.472	20,91
1929	139.777	367.256	99.813	606.846	16,45
1930	140.951	381.785	95.885	618.621	15,50
1931	123.562	377.595	51.899	553.056	9,38
1932	105.147	321.178	33.630	459.955	7,31
1933	115.819	294.921	28.819	439.559	6,56
1934	120.799	305.365	31.302	457.466	6,84
1935	127.391	345.640	34.193	507.224	6,74
1936	139.801	374.979	39.792	554.572	7,18
1937	141.973	404.066	51.269	597.308	8,58
1938	152.421	443.627	56.771	652.819	8,70

a) Seit 1936 ohne die vorher enthaltenen Ersatz-Krankenkassen.

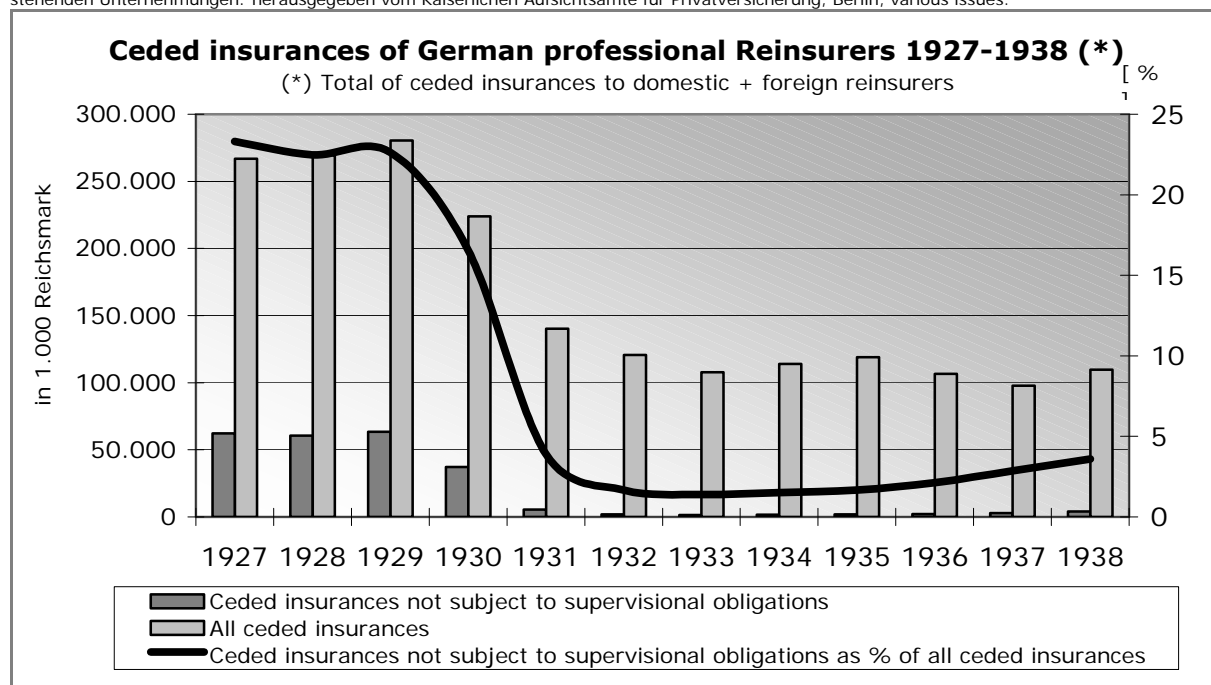
Ähnlich wie bei den von den beaufsichtigten VU in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen in Rückdeckung genommenen Versicherungen erfuhr auch das in Rückdeckung gegebene nichtaufsichtspflichtige Geschäft 1931 eine drastische Reduzierung. Während sich die Zessionen im nichtaufsichtspflichtigen Geschäft der Direktversicherer gegenüber 1930 um gut 46 Prozent verringerten, lag diese Spanne bei den Rückversicherungsunternehmen bei sage und schreibe 85 (!) Prozent.<sup>55</sup> Selbstverständlich ist auch hier zu beachten, dass im Berichtsjahr die Autokaskoversicherung erstmals nicht mehr in der Summe der als „nichtaufsichtspflichtige Versicherungen“ von den beaufsichtigten VU zedierten Prämien

<sup>55</sup> Zum Vergleich: Der Gesamtbetrag aller zedierten Versicherungen aufsichtspflichtiger und nichtaufsichtspflichtiger Zweige reduzierte sich von 1930 auf 1931 bei den beaufsichtigten Erstversicherern um 10,6 Prozent, bei den Rückversicherern um 37,4 Prozent. Vgl. dazu REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für 1931 über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig 1932, S. 22 ff.

enthalten war. Zedierte Prämien der Direktversicherer in Höhe von noch 51,9 Mio. RM in den nichtaufsichtspflichtigen Zweigen standen dabei 1931 immerhin 28,1 Mio. RM in der Autokaskoversicherung gegenüber (Verhältnis 1,85:1), bei den Rückversicherern kamen 1931 auf die „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ knapp 5,5 Mio. RM, im Autokaskogeschäft annähernd 2,5 Mio. RM (Verhältnis 2,2:1). Wiederum zeichnet sich deutlich ab, dass der massive Rückgang auf Seiten der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“, also der Transportversicherung, wahrscheinlich zum einem nicht zu vernachlässigenden auf die für diesen Zweig besonders verheerenden Auswirkungen der Krise zurückzuführen ist. Die exorbitant anmutende Abnahme der zedierten Beiträge im nichtaufsichtspflichtigen Geschäft der Rückversicherungsunternehmen um mehr als acht Zehntel gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr ist allerdings hier deutlicher als bei den in Rückdeckung übernommenen Versicherungen als Folge von Unternehmensfusionen und Geschäftsaufgaben zu bezeichnen.

**ABB. 22: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen\*) (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.



\*) Bezeichnet die Brutto-Prämieneinnahmen des aktiven Rückversicherungsgeschäfts all jener von der Statistik des Reichsaufsichtsamts erfassten deutschen VU, die Geschäft in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung zeichnen.

**TAB. 70: Passives Rückversicherungs-Geschäft der unter Aufsicht stehenden (professionellen) deutschen Rückversicherungsunternehmen\*) (zedierte Rückversicherungen) 1927-1938**

Quelle / Source: KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin, various issues.

Zedierte Prämien (an deutsche + ausländische Rückversicherer)					
	Leben	Sonstige aufsichtspf. Zweige	Nichtaufsichtspf. Sachvers.zweige	Gesamt	Nichtaufsichtspf. Versicherungszweige in % von Gesamt
Jahr	in 1.000 M				
1927	49.995	154.561	62.206	266.762	23,32
1928	54.890	154.000	60.552	269.442	22,47
1929	57.482	159.442	63.473	280.397	22,64
1930	45.336	141.481	37.119	223.936	16,58
1931	41.342	93.369	5.491	140.202	3,92
1932	46.684	71.993	1.999	120.676	1,66
1933	39.431	66.916	1.502	107.849	1,39
1934	45.296	66.927	1.716	113.939	1,51
1935	47.753	69.164	1.969	118.886	1,66
1936	39.341	65.082	2.257	106.680	2,12
1937	32.147	62.778	2.791	97.716	2,86
1938	35.546	70.213	3.946	109.705	3,60

\*) Bezeichnet die Brutto-Prämieneinnahmen des aktiven Rückversicherungsgeschäfts all jener von der Statistik des Reichsaufsichtsamts erfassten deutschen VU, die Geschäft in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung zeichnen.

### **9.3. Internationale Versicherungstransaktionen in der deutschen Zahlungsbilanz und Interpretation der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Zahlen zum Umfang des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der größeren deutschen Versicherungsunternehmen 1927 bis 1938**

INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS IN THE GERMAN BALANCES-OF-PAYMENTS

#### **9.3.1. Woher stammt das Interesse an der Ermittlung der deutschen Leistungs- und Zahlungsbilanz in den 1920er und 1930er Jahren?**

Schulden und Forderungen der Austauschbeziehungen zweier Länder (Warenhandel, Dienstleistungs- und Kapitalverkehr) lassen in der Regel einen Saldo entstehen. Unter den Bedingungen weltwirtschaftlicher Arbeitsteilung, wie sie vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs bestanden (weitgehend unbeschränkte internationale Handelsbeziehungen und Goldwährung) konnte der Ausgleich solcher Salden durch Überschüsse des Schuldnerlandes im Verkehr mit Drittländern beglichen werden. Voraussetzung dieses Prinzips war jedoch, dass sich die hemmende Einmischung des Staates in den internationalen Kapital- und Warenverkehrs auf ein Minimum beschränkte.<sup>56</sup> Das Ausmaß der internationalen Kapitalverflechtung, besonders in kurzfristiger Form, nahm jedoch in den Jahren 1924 bis 1931 in vielen Ländern stark zu; eine „automatische“ Regulierung, die bis 1914 aus gegenüber Drittländern bestehenden Forderungen finanziert werden konnte, war in einigen Ländern (Schuldnerstaaten) nunmehr nur noch auf Kosten des eigenen volkswirtschaftlichen Gefüges möglich. Als Folge erfuhr seit 1931 der freie zwischenstaatliche Kapitalverkehr zunehmende Einschränkungen.

In Deutschland ist der Zeitraum der Jahre 1924 bis 1929 gekennzeichnet durch eine wachsende Kreditverflechtung mit dem Ausland. Der Zwang zur Steigerung der wirtschaftlichen Produktivität des Landes, u. a. mitverursacht durch den Transfer von Reparationsleistungen an die Siegermächte, führte zu einer starken Abhängigkeit von Auslandskrediten bei gleichzeitig hoher Passivität der deutschen Leistungsbilanz. Etwa 1930 bis 1932 erfolgte eine weitgehende Abwicklung der Kreditverflechtung. Zwar begünstigten die Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise zunächst die Aktivierung der deutschen Leistungsbilanz; gleichzeitig führte die Weltwirtschaftskrise jedoch zum endgültigen Zusammenbruch der internationalen Kapitalverflechtung. Ab 1933 dokumentierte der außerordentliche Tiefstand aller Umsätze mit dem Ausland die bereits fortgeschrittene Entflechtung der internationalen Beziehungen der deutschen Volkswirtschaft.<sup>57</sup>

Die Aufstellung von Zahlungsbilanzen wurde erst in den 20er Jahren eine allgemein anerkannte Aufgabe der amtlichen Statistik, nachdem die zunehmende internationale Verschuldung Deutschlands und die Reparationszahlungen das Zahlungsbilanzproblem, genauer: das Problem internationaler *Transfers* aufgrund bestehender Forderungen und Verbindlichkeiten<sup>58</sup> in den Vordergrund der wirtschaftspolitischen Erörterungen rückten.<sup>59</sup>

<sup>56</sup> Vgl. DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934, S. 7.

<sup>57</sup> Vgl. DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934, S. 9.

<sup>58</sup> LENGYEL hat im Zusammenhang mit der Frage nach der Bedeutung des Versicherungswesens in der Zahlungsbilanz einzelner Länder darauf hingewiesen, dass die Zahlungsbilanz von *tatsächlich geleisteten Transfers* unbedingt zu unterscheiden ist. Während LENGYEL unter „Zahlungsbilanz“ die Gegenüberstellung sämtlicher in einer Wirtschaftsperiode (einem bestimmten Zeitraum) zur Zahlung *fälligen*, in Geld geschätzten Guthaben und Verbindlichkeiten eines Landes im Verkehr mit dem Ausland versteht, umfasst der *Transfer* nur die aufgrund der bestehenden Forderungen und Verbindlichkeiten *tatsächlich geleisteten Zahlungen*. Vgl. LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: Assekuranz-Jahrbuch 52 (1933), I. Teil, S. 231-264, hier: S. 232 ff.

<sup>59</sup> Versuche, anhand statistischer Angaben eine umfassende Analyse der Zahlungsbilanz zu erstellen, blieben in den 20er Jahren freilich nicht allein auf Deutschland beschränkt. So wurden beispielsweise 1924/25 und erneut anlässlich der Weltwirtschaftskonferenz zum 4. Mai 1927 vom Völkerbund herausgegebene Denkschriften mit dem Titel „Mémorandum sur les balances des paiements et balances du commerce extérieur“ („Memorandum on balance of payments and foreign trade balances“) veröffentlicht, die anhand statistischer Angaben über Volumen und Zusammensetzung des Außenhandels sowie verschiedener Schätzungen ein Bild der Zahlungsbilanz von 22 Staaten entwarfen. Spezifisch die Auswirkungen des zwischenstaatlichen Versicherungsverkehrs auf die Zahlungsbilanzen dieser Länder betreffende Angaben sind dort jedoch nicht

Seit 1926 veröffentlichte das Statistische Reichsamt regelmäßig Angaben über die Entwicklung der deutschen Zahlungsbilanz.<sup>60</sup> Das Statistische Reichsamt stellte in seinen Veröffentlichungen jedoch von Anfang an klar, dass die ermittelten Posten der Zahlungsbilanz als unvollständig zu betrachten seien, und demnach lediglich Schätzungen darstellten.<sup>61</sup> So wurde beispielsweise insbesondere hinsichtlich des Saldos der Dienstleistungen im Verkehr mit dem Ausland darauf hingewiesen, dass die geschätzten Zahlen „[...] *nicht als Wiedergabe der Wirklichkeit nach Heller und Pfennig, sondern nur als Repräsentation der Größenordnung betrachtet werden dürfen.*“<sup>62</sup>

Im Zusammenhang mit einer allgemeinen Übersicht zur Erfassbarkeit einzelner Posten der Dienstleistungsbilanz wies das Statistische Reichsamt zwar darauf hin, dass für die Dienstleistungen im Kreditverkehr einschließlich des Versicherungs-Auslandsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen eine Unterteilung nach Ländern nicht möglich war, dass die Gesamtheit der Dienstleistungen 1928-1933 ohne Berücksichtigung der See- und Durchfuhrfrachten regelmäßig einen Passivsaldo für die deutsche Zahlungsbilanz erbrachte<sup>63</sup>, und dass „Ausgaben der Seeschifffahrt“ (ex-See- und Durchfuhrfrachten) gegenüber anderen Ländern einen Hauptposten bei der Bildung des Passivsaldo darstellten.<sup>64</sup> Darüber hinausgehend fand jedoch die Problematik der weitgehenden Unvollständigkeit der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung in die Dienstleistungsbilanzanalyse des Statistischen Reichsamts übernommenen Daten zur Ermittlung von Auslandssalden im Versicherungsgeschäft deutscher Unternehmen (nämlich unter ausschließlicher Berücksichtigung des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts der an das Amt berichtenden „größeren“ deutschen Versicherungsunternehmen, die ihren Geschäftsbetrieb nicht ausschließlich auf aufsichtsfreie Versicherungszweige beschränkten) keinerlei nähere Erläuterung. Vielmehr ging der sich aus Bruchteilen des tatsächlichen internationalen Versicherungsverkehrs der deutschen VU zusammensetzende (vermeintliche) Auslandssaldo ohne weitere kritische Würdigung unmittelbar in die Rubrik „Dienstleistungsbilanz“ ein, soweit die Angaben des Statistischen Reichsamts nicht spezifisch den Austausch mit einzelnen Ländern dokumentierten.

### **Der 1934 vom Statistischen Reichsamt festgestellte, und bereits w. o. erwähnte Passivsaldo aller Posten der Dienstleistungsbilanz exkl. See- und**

---

enthalten. Vgl. Mémorandum sur les balances des paiements et sur les balances du commerce extérieur 1910-1923 [SOCIÉTÉ DES NATIONS], Genève 1924 ; Mémorandum sur les balances des paiements et sur les balances du commerce extérieur 1910-1924 [SOCIÉTÉ DES NATIONS], Genève 1925 ; Mémorandum sur les balances des paiements et sur les balances du commerce extérieur 1911-1925 [SOCIÉTÉ DES NATIONS], Genève 1926/27.

<sup>60</sup> Vgl. DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934, S. 3. Darüber hinaus wurde eine weitere statistische Untersuchung zur Zahlungsbilanz für das Jahr 1927 vom „Ausschuss zur Untersuchung der Erzeugungs- und Absatzbedingungen der deutschen Wirtschaft“ (sogen. *Enquête-Ausschuss*) herausgegeben, die u. a. auch Schätzungen zum Zahlungsverkehr der deutschen Versicherungswirtschaft mit dem Ausland enthält, vgl. DEUTSCHES REICH / AUSSCHUSS ZUR UNTERSUCHUNG DER ERZEUGUNGS- UND ABSATZBEDINGUNGEN DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT [Hrsg.]: Die deutsche Zahlungsbilanz: Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur (I. Unterausschuss), 6. Arbeitsgruppe, Berlin 1930.

<sup>61</sup> Vgl. DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934, S. 8.

<sup>62</sup> Vgl. ebd., S. 8.

<sup>63</sup> Nämlich (ohne Berücksichtigung der Rückbuchungen von Anleiheprovisionen) 1928 in Höhe von 279 Millionen RM, 1929 in Höhe von 228 Millionen RM, 1930 in Höhe von 271 Millionen RM, 1931 in Höhe von 199 Millionen RM, 1932 in Höhe von 189 Millionen RM und 1933 in Höhe von 183 Millionen RM. Auch die jeweils einbezogenen Salden „anderer Dienstleistungen im freien Verkehr“ (Dienstleistungen im Kreditverkehr exklusive Anleiheprovisionen, d. h. Versicherungen, Postverkehr, Filmlizenzen, Einnahmen und Ausgaben amtlicher Vertretungen Deutschlands im Ausland bzw. fremder Länder in Deutschland, Auswandererheimsendungen, Bankprovisionen sowie sonstige Dienstleistungen, die nicht unter anderen Posten erfasst wurden) stellten sich im gesamten betrachteten Zeitraum als Passivsaldo dar, nämlich 1928 in Höhe von 6 Millionen RM, 1929 in Höhe von 13 Millionen RM, 1930 in Höhe von 35 Millionen RM, 1931 in Höhe von 40 Millionen RM, 1932 in Höhe von 25 Millionen RM und 1933 in Höhe von 23 Millionen RM.

<sup>64</sup> Vgl. DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934, S. 13. Als Gesamtsaldo aller in der deutschen Dienstleistungsbilanz zusammengefassten Posten bestand jedoch 1928 bis 1933 durchweg ein beachtlicher Aktivsaldo, der in erster Linie durch die nicht nach Herkunftsländern aufteilbaren Einnahmen der deutschen Seeschifffahrt aus dem Frachtgeschäft sowie die ebenfalls nicht nach geographischer Herkunft zuzuordnenden Durchfuhrerinnahmen erzielt wurde. Hinsichtlich *der nach Ländern aufteilbaren* Summe der Posten der Dienstleistungsbilanz bestand lediglich gegenüber einem einzigen Handelspartner ein regelmäßiger Aktivsaldo, nämlich den Vereinigten Staaten, wo die Einnahmen aus dem Passagiergeschäft die entscheidende Rolle bei der Erzielung dieses Aktivsaldo spielten.

**Durchfuhrfrachten setzte sich demnach zumindest hinsichtlich der darin eingerechneten internationalen Versicherungs-Transaktionen aus weitgehend unvollständigen und damit inadäquaten Daten zusammen.**

Im folgenden soll daher der Frage nachgegangen werden, **in wieweit eine Rekonstruktion der damals unberücksichtigt gebliebenen Daten möglich ist bzw. sinnvoll erscheint**; ferner, **ob ein möglicherweise unter zusätzlicher Berücksichtigung der fehlenden Ergebnisse (in erster Linie Salden internationaler Transaktionen von indirektem Versicherungsgeschäft sowie das Auslandsgeschäft der nicht an das Reichsaufsichtsamt berichtenden reinen Transportversicherer) entstehender Aktivsaldo im Versicherungsbereich Auswirkungen auf die gesamte Dienstleistungsbilanz des Reiches gehabt hätte.**

Notwendigerweise haben diese angestrebten Schritte zur Feststellung des tatsächlichen Auslandssaldos der deutschen Versicherungswirtschaft und seiner Auswirkungen auf die Dienstleistungsbilanz **stark schätzenden Charakter**, da spezifische Informationen zu den im Ausland erwirtschafteten Anteilen des indirekten Geschäfts deutscher VU bzw. der geographischen Verteilung des von den nicht der Berichtspflicht unterliegenden Transportversicherern abgeschlossenen Geschäfts nicht erhältlich sind. Es ist zu betonen, dass bei einer Schätzung der wirklichen Höhe des deutschen Versicherungs-Auslandssaldos unvermeidlich auf **Indizien** zurückgegriffen werden muß.

### **9.3.2. Das von der Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentierte Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen 1927-1938**

Zwar wurde immerhin der größere Teil der in Deutschland zum Geschäftsbetrieb zugelassenen Versicherungsunternehmen durch die statistischen Berichte des Reichsaufsichtsamtes erfasst<sup>65</sup>, so dass für einige (wenige) Bereiche des deutschen Versicherungsmarkts tatsächlich (nahezu) erschöpfende Informationen vorliegen, die ein genaueres Abbild des Geschäftsumfangs liefern (seit der ab Berichtsjahr 1931 erfolgten Hinzuziehung einer vorher unberücksichtigt gebliebenen Zahl kleinerer Pensions-, Kranken- und Sterbekassen v. a. in Hinsicht auf den inländischen Lebensversicherungsmarkt<sup>66</sup>). Eine auch nur annähernd vollständige und in befriedigender Weise aussagekräftige Analyse der *Gesamttätigkeit* der deutschen Versicherungswirtschaft vom Wiedereinsetzen der statistischen Berichterstattung ab der zweiten Hälfte der 20er Jahre bis Kriegsausbruch wird jedoch durch das Fehlen einer Reihe von strukturell und konjunkturell bedeutsamer Angaben behindert. Neben fehlenden Angaben zum tatsächlich erreichten Geschäftsumfang der Schadenversicherung im Inland (die Summen *versicherter Werte* wurden lediglich für die Lebensversicherung, die Vieh- und die Hagelversicherung publiziert) und genaueren Angaben zur Gliederung des Verwaltungsaufwands, sowie nur unzureichender Informationen zum Besitzstand der Gesellschaften<sup>67</sup>, die eine Bewertung der Bilanzen so

<sup>65</sup> So wurden beispielsweise für das Berichtsjahr 1935, nach erfolgter Einbeziehung zwei „größerer“ und 71 „kleinerer“ saarländischer Betriebe, von insgesamt 2.117 der Reichsaufsicht unterstehenden Betrieben (davon 137 in Liquidation) 1.941 zu den statistischen Erhebungen herangezogen.

<sup>66</sup> Neben den vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung für die Jahre ab 1927 bzw. 1931 (nunmehr unter Einschluss kleinerer Pensions-, Kranken und Sterbekassen) veröffentlichten Zahlen zum innerdeutschen Geschäftsumfang der in- und ausländischen Lebensversicherungsunternehmen sind auch die Angaben zum Umfang der von deutschen Lebensversicherern im Ausland getätigten Geschäfte als weitestgehend vollständig zu bezeichnen, da die Prämieinnahmen und Schadenzahlungen dieses Versicherungszweiges ausnahmslos der Berichtspflicht unterlagen. Dabei ist jedoch zu berücksichtigen, dass sich die Tätigkeit deutscher Lebensversicherungsunternehmen im Ausland (zu einem nicht geringen Teil auch das der Sachversicherer) in der zweiten Hälfte der 1920er und in den 1930er Jahren hauptsächlich auf Danzig und das Memelgebiet erstreckte (die Ergebnisse der Geschäftstätigkeit deutscher Lebensversicherer im Saargebiet sind in den Zahlen des Inlandsgeschäfts enthalten - wohlgemerkt bis 1935 exkl. der im Saarland ansässigen VU). Das Geschäft wickelte sich also vornehmlich innerhalb der früheren Hoheitsgrenzen des Deutschen Reichs ab. Außerhalb dieser Grenzen arbeiteten nach eigenen Angaben Anfang der 30er Jahre sieben Unternehmen, von denen lediglich zwei (die VICTORIA und die FRANKFURTER ALLGEMEINE) einen Anspruch auf wirklich ausgedehnte Auslandstätigkeit geltend machen konnten. Der größte Teil der im Ausland arbeitenden deutschen Lebensversicherer betätigte sich also innerhalb der von Deutschland nach Beendigung des Ersten Weltkriegs abgetretenen Gebiete; vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 403. In der Sachversicherung sah es tendenziell etwas anders aus, wengleich auch hier vielfach „Auslandsgeschäft“ nicht mehr als Geschäft in den von Deutschland nach Kriegsende abgetretenen Gebieten bedeutete, vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 53.

<sup>67</sup> Die Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentierte lediglich Angaben zu den deutschen Vermögenswerten der ausländischen VU.

gut wie unmöglich machen, stellt sich besonders die hier zur Diskussion gestellte **Auslands- bzw. Devisenbilanz der deutschen Versicherungswirtschaft** als unvollständig dokumentiert dar. Die vom Reichsaufsichtsamt vorgelegten Daten zur spezifischen Auslandstätigkeit der von der Statistik erfassten deutschen VU nehmen seit dem Berichtsjahr 1924 ausschließlich Bezug auf das direkt abgeschlossene Geschäft in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen.

Das bei einer Betrachtung des zwischenstaatlichen Versicherungsverkehrs besonders ins Gewicht fallende **indirekte** Geschäft wurde bei der Aufstellung spezifisch das Auslandsgeschäft der deutschen VU betreffender Angaben gar nicht berücksichtigt<sup>68</sup>; **das mutmaßlich zu Teilen internationale (direkte) Transportversicherungsgeschäft** fand nur teilweise als Bestandteil der summarisch widergegebenen „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“<sup>69</sup> der der Berichtspflicht an das Aufsichtsamt unterliegenden „größeren“ VU Eingang in die Statistik.<sup>70</sup>

### **9.3.3. Zunehmende Abschottung der Exportmärkte als Nebeneffekt der Diskussion um die Auswirkungen des internationalen Versicherungsverkehrs auf die Zahlungsbilanz**

Waren im 19. Jahrhundert die Bestrebungen deutscher Versicherungsinstitute, ihre Regierungsvertreter von der Notwendigkeit einer Begrenzung der Einfuhr ausländischen Versicherungsschutzes zu überzeugen, vor dem Hintergrund des nationalen und internationalen Entwicklungsstands der Branche nachvollziehbar, stellte sich die berechtigte Frage, ob ein ähnlich gelagertes Interesse zahlreicher Staaten in den 1920er und 1930er Jahren angesichts gänzlich veränderter Risikoverhältnisse und einer ungleich intensiveren Verflechtung der Weltwirtschaft als sinnvoll bezeichnet werden konnte.

Die Befürchtungen vorangegangener Jahrhunderte, dass Versicherungsimporte aus dem Ausland fremden Unternehmen beträchtliche Gewinne ermöglichten und einen massiven Abfluss von Devisen verursachten, unterschieden sich im Prinzip nicht von den Ängsten, die im 20. Jahrhundert vielerorts zu protektionistischen Schutzmaßnahmen führten. Allerdings sind sie vor gänzlich anderen volkswirtschaftlichen Grundvoraussetzungen zu sehen: während einerseits der Kapitalmarkt zahlreicher Länder noch im Aufbau stand, und Geldkapital generell ein knappes Gut darstellte, blieben andererseits beim Import von Versicherungsschutz die Gegenwerte der versicherungstechnischen Rückstellungen

---

<sup>68</sup> Reine („professionelle“) Rückversicherungsgesellschaften unterlagen (soweit sie Geschäfte in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen betrieben) mit Ausnahme der für die Zulassung in Deutschland geltenden Bestimmungen gleichwohl der Aufsichtspflichtigkeit, d. h. der Verpflichtung, dem Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung gegenüber jährlich Rechenschaft über die Geschäftstätigkeit abzuliegen. Die Behörde verlangte zudem bei an sie gerichteten Anträgen über Neugründungen (Direktversicherer und professionelle Rückversicherungsunternehmen gleichermaßen) zusätzlich Auskunft darüber, in welcher Weise und mit welchen Rückversicherern Rückversicherungsverträge abgeschlossen wurden. Das Reichsaufsichtsamt konnte bei der Zulassung eines bestimmten (neugegründeten) Unternehmens zur Bedingung machen, daß Rückversicherung in einer bestimmten Höhe genommen werden musste. Schließlich oblag dem Amt die Entscheidung, gegebenenfalls eine Zulassung zu verweigern, wenn es die Bonität oder Zuverlässigkeit der Rückversicherer, zumal wenn es sich um „zweitrangige“ ausländische Gesellschaften handelte, anzweifelte. Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Die Bedeutung der Rückversicherung für den Versicherungsnehmer, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 5 (Mai), S. 53-55, hier: S. 55. Lediglich für die in Deutschland arbeitenden ausländischen VU wurden Angaben zur Höhe *zedierter* Rückversicherungsbeträge des deutschen Geschäfts gemacht bzw. die von diesen Zessionen an deutsche VU geflossenen Beträge dokumentiert. Damit ist zwar die Ermittlung eines Nettosaldo der von ausländischen Gesellschaften in Deutschland (direkt) erwirtschafteten Prämieinnahmen möglich (direkte Brutto-Prämieinnahmen des deutschen Geschäfts abzgl. darauf erstatteter Schadenzahlungen abzgl. der an deutsche Rückversicherer abgegebenen Zessionen), doch fehlen Angaben über die Höhe des in Deutschland gezeichneten (aktiven) indirekten Geschäfts ebenso wie vollständige Informationen über den tatsächlichen Umfang des von ihnen abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts, da reine Transportversicherer, oder solche ausländischen VU, die sich in Deutschland auf den Betrieb dieses Versicherungszweiges und seiner Nebensparten beschränkten, nicht der Berichtspflicht an das Aufsichtsamt unterlagen.

<sup>69</sup> Laut eigenem Bekunden des Reichsaufsichtsamtes insbesondere Transportversicherungsgeschäft zuzüglich anderer aufsichtsfreier Versicherungen, d. h. bis einschließlich 1930 v. a. Automobil-Kaskoversicherungen, sofern diese nicht aufsichtspflichtigen Zweigen hinzugezählt worden waren.

<sup>70</sup> Die von 1927 bis einschließlich 1930 vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Angaben zum Geschäftsumfang beaufsichtigter Versicherungsunternehmen in „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen“ beinhalteten auch die Ergebnisse der Autokaskoversicherung, die nach ihrer spezifischen Einbeziehung in die Reichsaufsicht erstmals 1931 als gesonderter Posten erscheint. In dem seit dem Berichtsjahr 1931 unter der Rubrik „nichtaufsichtspflichtige Versicherungszweige“ verbliebenen (direkten) Geschäft der beaufsichtigten VU spielten neben der Transportversicherung andere Zweige eine so geringe Rolle, dass praktisch unbedenklich eine Gleichsetzung von Transportversicherung und „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen“ erfolgen kann.



ausländischer Versicherungsunternehmen überwiegend in deren Heimatländern. Aufgrund der vergleichsweise niedrigen Anzahl der auf einem einzelnen Markt tätigen Versicherer war die Wettbewerbsintensität der Gesellschaften untereinander ungleich geringer, was hohe Gewinne möglich machte, die im Falle eines ausländischen Unternehmens - beschränkt man den Blick lediglich auf die Ziffern der eingenommenen Prämien ohne zu bedenken, dass natürlich auch Schadenzahlungen zu begleichen waren den Eindruck erwecken mussten, dass unverhältnismäßig hohe Summen ungebrems den Weg in fremde Länder nahmen.<sup>71</sup>

Die in den 20er Jahren eingeleitete, und erst im Schatten der ab 1929 hereinbrechenden Krise vorübergehend etwas aus dem zentralen Fokus makroökonomischer Überlegungen zum weltwirtschaftlichen Miteinander zurücktretende Diskussion um die Zahlungsbilanz richtete ihren Blick weit mehr auf die (gleichwohl nur zweifelhaft in konkreten Zahlen festzuschreibende) quantitative Dimension eines für unbedingt erstrebenswert gehaltenen Positivsaldos internationaler Versicherungs-Transaktionen, und weniger auf den qualitativen Wert der grenzüberschreitenden Interaktion von Versicherungsmärkten unterschiedlicher Staaten zum gegenseitigen Vorteil. Tatsächlich muss der oberflächliche Eindruck, den ein undifferenzierter Blick auf die nackten Zahlen der zwischenstaatlichen Prämienbewegungen erweckte, als einer der ausschlaggebenden Gründe für protektionistische Bestrebungen im Bereich des Versicherungswesens gewertet werden. Vor dem Hintergrund der Tatsache, dass Angaben über die im internationalen Versicherungsverkehr geleisteten Prämienzahlungen aufgrund der durch sie nur unvollständig gewährleisteten Erfassung des tatsächlichen Verhältnisses von Schulden und Forderungen vielfach zu Fehlschlüssen, Übertreibungen und verzerrten Wahrnehmungen geführt haben (oder zeitweise für lobbyistische oder wirtschaftspolitische Propaganda missbraucht wurden<sup>72</sup>), ist die protektionistische Bewegung zum Abschluss vieler Versicherungsmärkte in der Zwischenkriegszeit zumindest zum Teil als auf irrationalen Annahmen beruhend zu bezeichnen.

DER EINFLUSS DER TRANSPORTVERSICHERUNG AUF NATIONALE ZAHLUNGSBILANZEN: EINE EINFÜHRUNG AM  
BEISPIEL DEUTSCHLANDS VOR DEM ZWEITEN WELTKRIEG

**9.4. Der durch die Transportversicherung verursachte „Fehlbetrag“ im  
Auslandssaldo der deutschen Versicherungswirtschaft in den 20er und 30er  
Jahren**

**9.4.1. Zeitgenössische Versuche zur Schätzung des durch internationale  
Transportversicherungen verursachten „Fehlbetrags“ im Auslandssaldo der  
deutschen Versicherungswirtschaft**

Die in den Statistiken einschlägiger (privater) Fachpublikationen wie „Neumanns Jahrbuch“ veröffentlichten Zahlen zu den Geschäftsabschlüssen der deutschen Versicherungsunternehmen<sup>73</sup> berücksichtigen auch die Ergebnisse der nicht an das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung berichtenden aufsichtsfreien Transportversicherer. Eine uneingeschränkt zu verwendende zusätzliche Quelle, mit deren Hilfe die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung außer Acht gelassenen Beträge aufsichtsfreier Versicherungen im internationalen Zahlungsverkehr ergänzt werden könnten, steht damit aber nicht zur Verfügung.

Aufgrund der ungenügenden Differenzierung der von „Neumanns Jahrbuch“ angegebenen Zahlen lässt sich der vom Aufsichtsamt unter der Rubrik „nichtaufsichtspflichtige

<sup>71</sup> Unvollkommene Vorstellungen von der Funktionsweise der Rückversicherung bestärkten beispielsweise in Deutschland Anfang der 1840er Jahre den Gedanken, man könne sich im Bereich der Feuer-Rückversicherung mit der Gründung eines eigenen spezialisierten Instituts weitgehend aus der Abhängigkeit von ausländischen Versicherern befreien. Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten: Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 47.

<sup>72</sup> Vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 48, der z. B. hinter der 1942 von SCHELLENBERG geäußerten Ansicht, die Prämieinnahmen deutscher Versicherer hätten 1913 einen Betrag von einer halben Milliarde Mark erreicht, eine „wichtige versicherungspolitische Absicht“ sieht.

<sup>73</sup> „C. Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im Deutschen Reich“, bearb. v. CARL NEUMANN, publizierte in den 20er und 30er Jahren die führende Privatstatistik der deutschen Versicherungswirtschaft.

Versicherungen“ (= direktes Transportversicherungsgeschäft der beaufsichtigten VU) unberücksichtigt gelassene „Fehlbetrag“ nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen komplett aufsichtsfreier Gesellschaften nicht ermitteln. Sie bezeichnen lediglich den *Gesamtumfang* des Transportversicherungsgeschäfts der aufsichtspflichtigen und aufsichtsfreien deutschen Unternehmen im In- und Ausland bzw. der ausländischen Unternehmen in Deutschland.<sup>74</sup> Die genauere Bestimmung eines für die Zahlungsbilanz ausschlaggebenden Auslands-Saldos der deutschen Transportversicherung anhand von Zahlen zum tatsächlichen Geschäftsumfang deutscher Transportversicherer im Ausland bzw. ausländischer Transportversicherer in Deutschland ist somit nicht möglich.

Die in „Neumanns Jahrbuch“ gemachten Angaben zum Transportversicherungsgeschäft deutscher VU (Summe des in- und ausländischen Bruttogeschäfts einschl. übernommener Rückversicherungen) stellen eine statistische Quelle dar, die den Anspruch erhebt, über die unvollständige Berichterstattung des Reichsaufsichtsamtes<sup>75</sup> hinausgehende Informationen zu liefern und das Geschäft der deutschen Transportversicherungsgesellschaften (einschl. des von ihnen gezeichneten Auslandsgeschäfts) in seiner Ganzheit zu erfassen.

Zeitgenössische Autoren, die den Versuch unternommen haben, anhand der von „Neumanns Jahrbuch“ publizierten Angaben den vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung unberücksichtigten „Fehlbetrag“ nichtaufsichtspflichtigen (Transport-) Versicherungsgeschäfts deutscher Unternehmen im Ausland bzw. ausländischer Gesellschaften in Deutschland zu ermitteln, haben in ihren Überlegungen zwar die Frage nach der tatsächlichen Bedeutung der international gehandelten Transport-Rückversicherungen deutscher VU aufgrund vollständig fehlender Zahlen weitestgehend ausgeklammert, sind allerdings in Bezug auf das direkte Geschäft zu übereinstimmenden Ergebnissen gekommen.

Die von ERICH SCHNOY (1933) gegenübergestellten Zahlen zum Geschäftsumfang der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige“ nach Angaben des Reichsaufsichtsamts und der privaten Versicherungsstatistik aus „Neumanns Jahrbuch“ beziffern die Höhe des von den Veröffentlichungen des Amtes nicht berücksichtigten „Fehlbetrags“ nichtaufsichtspflichtiger Transportversicherer auf erhebliche Beträge: während die amtliche Statistik die Gesamtsumme des nichtaufsichtspflichtigen, direkt abgeschlossenen In- und Auslandsgeschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in 1930 einschl. der Autokaskoversicherung auf 155,133 Mio. RM beziffert, beläuft sich der

---

<sup>74</sup> Insbesondere die von „Neumanns Jahrbuch“ für das deutsche Versicherungsgeschäft ausländischer Unternehmen in nichtaufsichtspflichtigen Sparten angegebenen Zahlen sind durchweg deutlich höher als die der statistischen Ausweise des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung. Dies ist auf mehrere Ursachen zurückzuführen. Einerseits ist mit Sicherheit davon auszugehen, dass die in „Neumanns Jahrbuch“ veröffentlichten Zahlen vielfach Einnahmen und Ausgaben des Gesamt-Bruttogeschäfts bezeichnen, d. h. direktes und indirektes deutsches Geschäft der betreffenden Gesellschaften zusammenwerfen, ohne dass dies ausdrücklich kenntlich gemacht wurde. Andererseits arbeitete ein beträchtlicher Teil der sich in Deutschland in der Transportversicherung betätigenden ausländischen Versicherer hierzulande ausschließlich in diesem Zweig, d. h. unter kompletter Befreiung von der aufsichtspflichtigen Berichterstattung über das deutsche Geschäft an das Reichsaufsichtsamt. 1931 schlossen nicht weniger als 52 ausländische Gesellschaften über Agenturen Transportversicherungen in Deutschland ab. In der Position „nichtaufsichtspflichtige Versicherungen“ der amtlichen Statistik erschienen von diesen 52 ausländischen Unternehmen jedoch nur die Ergebnisse direkt abgeschlossenen Geschäfts von 11 Gesellschaften, da es sich bei allen übrigen VU entweder um Unternehmen handelte, die ausschließlich im Transportversicherungsgeschäft tätig waren (36 VU, darunter Unternehmen von Weltgeltung), oder ihr Geschäft in Deutschland ausschließlich auf aufsichtsfreie Versicherungszweige beschränkten (fünf VU). Damit wurde das deutsche Transportversicherungsgeschäft von 41 ausländischen VU in den Berichten des Aufsichtsamts überhaupt nicht, das der übrigen elf nur zum Teil (direkt gezeichnete Versicherungen ohne übernommene Rückversicherungen) erfasst. Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404.

<sup>75</sup> Über die Summe des vom Reichsaufsichtsamt nicht mitangegebenen „Fehlbetrags“ (also des „nichtaufsichtspflichtigen (direkten) Geschäfts“ nicht beaufsichtigter in- und ausländischer Transportversicherer sowie des gesamten indirekten Transportversicherungsgeschäfts beaufsichtigter und aufsichtsfreier in- und ausländischer VU) hinaus weist SCHNOY (1933) auf einen weiteren kritischen Punkt in den Berichten des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung hin, der die Brauchbarkeit des dort publizierten Zahlenmaterials zur Ermittlung der tatsächlichen Verhältnisse zweifelhaft erscheinen lässt: *„Die Erfassung der Transportversicherungsproduktion, bis 1930 auch der Autokaskoversicherungsproduktion, durch das Reichsaufsichtsamt kann keinen Anspruch auf Genauigkeit machen. Das Reichsaufsichtsamt kann nämlich nur die Versicherer berücksichtigen, die aus ihrer Tätigkeit in anderen Zweigen sowieso dem Amt Material zur Verfügung stellen müssen. Unklarheiten im gelieferten Zahlenmaterial für aufsichtspflichtige Versicherungszweige wird nachgegangen, den Angaben über nichtaufsichtspflichtige oder ihrem Fehlen wird dagegen nicht die gleiche Bedeutung beigemessen.“* Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404. [Unterstreichung: K. U.]

entsprechende Betrag in „Neumanns Jahrbuch“ – einschließlich des Geschäfts der nicht an das Reichsaufsichtsamt berichtenden reinen Transportversicherer und (vermutlich) auch des gesamten Prämieeinkommens aus der Transport-Rückversicherung – auf nicht weniger als 235,338 Mio. RM: daraus folgt, das der Differenzbetrag in Höhe von 80,205 Mio. RM die Summe des direkten und indirekten Gesamtgeschäfts der nicht durch das Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten Transportversicherer (sowie deren Ergebnisse in etwaigen weiteren aufsichtsfreien Zweigen) und des indirekten Transport- und Autokaskoversicherungsgeschäfts der unter Aufsicht stehenden deutschen VU bezeichnet.

Nach Fortfall des Autokaskogeschäfts aus den „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ klafft 1931 schließlich eine Lücke von 52,634 Mio. RM: 63,015 Mio. RM nichtaufsichtspflichtiges Direktgeschäft (ohne Autokasko) bei den an das Reichsaufsichtsamt berichtenden VU und 115,649 Mio. RM einschl. der Prämien der nicht beaufsichtigten deutschen Transportversicherer und des gesamten Transport-Rückversicherungsgeschäfts der beaufsichtigten VU, das nicht durch die Statistik des Reichsaufsichtsamtes erfasst wurde.

Stellen diese Differenzbeträge zwischen amtlicher Berichterstattung über die Prämien der beaufsichtigten Versicherungsunternehmen in „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ und der privaten Berichterstattung durch „Neumanns Jahrbuch“ nun aber den in den Ausweisungen des Reichsaufsichtsamts unberücksichtigten „Fehlbetrag“ der Transportversicherung dar?

SCHNOY kommt zu dem Schluss, dass die errechneten Unterschiede „[...] zu groß [sind], um allein durch die in der Privatstatistik im Gegensatz zur Amtsstatistik wahrscheinlich miteinbezogenen Produktionsziffern ausländischer und indirekter Geschäfte deutscher Unternehmen erklärt werden zu können.“ Vielmehr enthalte die Privatstatistik „[...] für Transport nicht weniger als 27 deutsche Unternehmen, die in den amtlichen Nachweisen vollkommen fehlen.“ Dem amtlichen Material über das nichtaufsichtspflichtige Geschäft ausländischer Gesellschaften in Deutschland bzw. deutscher Unternehmen im Ausland sei unter diesen Umständen „[...] nicht der geringste Wert beizumessen“. <sup>76</sup>

Darüber hinaus weist SCHNOY an dieser Stelle darauf hin, dass die Betonung der Wertlosigkeit der durch das Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Zahlen zum Transportversicherungsgeschäft für eine Analyse des Umfangs der tatsächlich vollzogenen internationalen Transaktionen des deutschen Versicherungsmarkts „[...] um so wichtiger [ist], als die amtlichen Ausweise dem oberflächlichen Betrachter den Eindruck aufzwingen, als ob das Auslandsgeschäft der deutschen Transportversicherer ein bedeutendes Aktivum unserer Versicherungswirtschaft sei.“ <sup>77</sup>

Der scheinbare Aktivsaldo des nichtaufsichtspflichtigen Auslandsgeschäfts der vom Reichsaufsichtsamt beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen, der in der unten folgenden Abbildung nochmals verdeutlicht wird, sei vielmehr vor dem Hintergrund des Umstands zu betrachten, dass wahrscheinlich der ganz überwiegende Teil der von ausländischen Transportversicherern in Deutschland vereinnahmten Prämien in den vom Reichsaufsichtsamt publizierten Zahlen fehle, da die Mehrzahl der betreffenden Unternehmen von der Statistik völlig unberücksichtigt bliebe (vgl. w. o., Anm. 68). Das Transportversicherungsgeschäft der 41 nicht erfassten ausländischen VU, die sich in Deutschland im Transportversicherungsgeschäft betätigten, und nicht der Aufsichtspflicht unterlagen sei

„[...] überhaupt nicht erfaßt und auch gar nicht erfaßbar. Andererseits sind die Zahlenangaben für das Transportversicherungsgeschäft deutscher Unternehmen im Ausland ziemlich vollständig, denn es lassen sich nur 8 deutsche, im Ausland arbeitende Transportversicherer – durchweg Unternehmen geringer Größenordnung – feststellen, die nicht in dem amtlichen Ausweis enthalten sind. Allein danach ist schon zu vermuten, daß auch in der Transportversicherung die ausländischen Unternehmen in Deutschland höhere Prämieinnahmen erzielen als die deutschen

<sup>76</sup> Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404.

<sup>77</sup> Ebd.

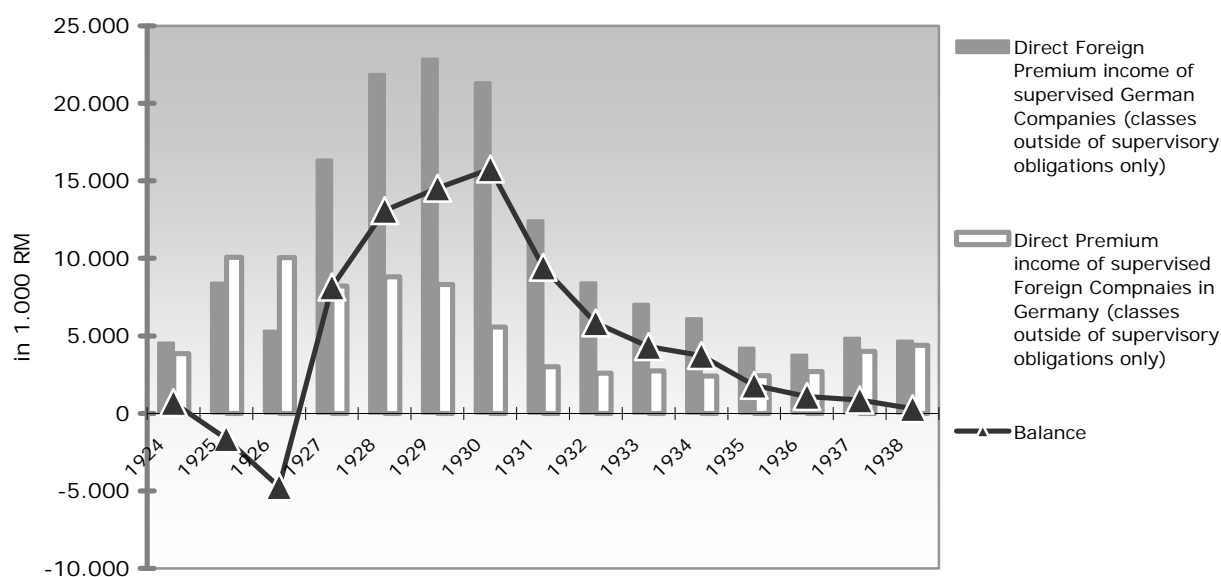
Gesellschaften im Ausland. Umfragen bei leitenden Personen der Transportversicherung vertiefen den Eindruck, daß die ausländischen, vornehmlich ein Teil der in Deutschland arbeitenden englischen Transportversicherer sich durch Prämienunterbietungen mehr und mehr ins Geschäft drängen ohne Rücksicht auf die bei solcher Politik unausbleiblichen negativen Ergebnisse, wobei ihnen der Geschäftshunger zahlreicher konkurrierender Maklerfirmen fördernd zustatten kommt. Gleichzeitig mehren sich die Stimmen, die von Schwierigkeiten berichten, unter denen das Transportversicherungsgeschäft deutscher Unternehmen im Ausland zu leiden hat. Zusammengefaßt ergibt sich für die Transportversicherung:

Die Einfuhr- und Ausfuhrwerte für geleisteten Versicherungsschutz sind zahlenmäßig nicht festzustellen, aber es besteht berechtigter Grund, einen starken Passivsaldo Deutschlands auch auf diesem Gebiet anzunehmen.<sup>78</sup>

**ABB. 23: Auslandssaldo des direkt abgeschlossenen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1924-1938**

DIRECT FOREIGN PREMIUM INCOME OF SUPERVISED GERMAN COMPANIES (CLASSES OUTSIDE OF SUPERVISORY OBLIGATIONS ONLY): PREMIUM BALANCE 1924-1938

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen, Berlin und Leipzig, various issues.



SCHNOY unterschlägt in seiner Gegenüberstellung jedoch einige mit Blick auf die von ihm gezogenen Schlussfolgerungen entscheidende Tatsachen; dies allerdings – soviel bereits vorweg – ohne dass sich die Lücken in seiner Argumentation auf das abschließende Urteil, nämlich den zu vermutenden starken Passivsaldo der deutschen Transportversicherung im Auslandsgeschäft, auswirken.

Zunächst weisen die von SCHNOY zur Verdeutlichung der gewaltigen Differenzen zwischen amtlich und privat berichteten Einnahmen der Transportversicherung für 1930 (einschl. Autokaskogeschäft) und 1931 aufgeführten Zahlen unnötigerweise das Manko auf, das sie auf Seiten der durch das Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Zahlen lediglich das *deutsche Direktgeschäft* der beaufsichtigten VU in nichtaufsichtspflichtigen Zweigen den bei Neumann abgedruckten Summen gegenüberstellen, obwohl die amtliche Statistik zusätzlich Angaben über das von den beaufsichtigten VU direkt abgeschlossene nichtaufsichtspflichtige *Auslandsgeschäft*, und ferner auch Angaben zur Gesamtsumme des von den beaufsichtigten deutschen Erst- und Rückversicherern im In- und Ausland abgeschlossenen *indirekten Geschäfts* beinhaltet. Zählt man diese durch die Berichterstattung des Reichsaufsichtsamts (ab dem Berichtsjahr 1927) erhältlichen Angaben den von SCHNOY präsentierten Zahlen hinzu, verringert sich nicht nur der Abstand zwischen dem amtlich berichteten Prämienvolumen der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ bzw. (1931) der Transportversicherung und den Summen der Privatstatistik in „Neumanns Jahrbuch“ erheblich, sondern das Verhältnis erscheint

<sup>78</sup> Vgl. ebd.; Unterstr.: K. U.

nunmehr umgekehrt: die durch die Statistik des Reichsaufsichtsamts berichteten Zahlen übertreffen die in „Neumanns Jahrbuch“ angegebenen Werte deutlich, obwohl nach SCHNOY 27 in der Privatstatistik aufgeführte Unternehmen in den amtlichen Nachweisen völlig unberücksichtigt blieben (reine Transportversicherer). Es kann sich also bei den Angaben in „Neumanns Jahrbuch“ keinesfalls um – wie von SCHNOY behauptet – Zahlen unter Berücksichtigung der Mehrzahl der Transportversicherer und unter Einbeziehung „*ausländischer und indirekter Geschäfte deutscher Unternehmen*“<sup>79</sup> handeln! Damit aber ist zumindest das von SCHNOY vorgebrachte Argument, der Statistik des Reichsaufsichtsamtes sei - aufgrund der Nichtberücksichtigung des Geschäfts der reinen Transportversicherer und unterstellter Nachlässigkeiten bei der Erfassung des „nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts“ der unter Aufsicht stehenden VU - bei der Einschätzung des Gesamtumfangs des von deutschen Gesellschaften abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts gegenüber den von privater Seite gesammelten Daten ein geringerer Wert beizumessen, als hinfällig zu betrachten: sowohl die amtliche Statistik als auch die in „Neumanns Jahrbuch“ abgedruckten Zusammenstellungen berichten das Gesamtvolumen der im Transportgeschäft vereinnahmten Beitragszahlungen deutscher Versicherungsunternehmen unvollständig.<sup>80</sup>

**TAB. 71: Gegenüberstellung aller durch die Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentierten Prämieinnahmen der beaufsichtigten deutschen Erst- und Rückversicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen und des von "Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im deutschen Reich" angegebenen Gesamtbetrags der in- und ausländischen Prämieinnahmen im direkten und indirekten Transportversicherungsgeschäft aller diesen Zweig betreibenden deutschen VU**

Jahr	Prämieinnahmen der beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen nach Angaben der Statistik des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung					Prämieinnahmen aller deutschen Versicherungsunternehmen im in- und ausländischen Transport- und Rückversicherungsgeschäft nach Angaben von "C. Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im deutschen Reich"
	Direkt abgeschlossenes deutsches Geschäft	Direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft	In- und ausländisches Rückversicherungsgeschäft der Direktversicherer	In- und ausländisches Rückversicherungsgeschäft der Rückversicherungsgesellschaften	Gesamtsumme der von den beaufsichtigten deutschen VU im In- und Ausland erwirtschafteten Prämieinnahmen	
	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark					
1930 a)	133.792	21.341	65.661	72.383	293.177	235.338
1931 b)	63.015	12.436	32.386	23.272	131.109	115.649

a) Prämieinnahmen nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen einschl. Autokaskoversicherung.

b) Prämieinnahmen nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen ohne Autokaskoversicherung.

c) Unter Einbeziehung von jeweils 50 Prozent der Gesamtsumme der von den beaufsichtigten deutschen Direktversicherern und Rückversicherungsgesellschaften in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen eingenommenen Prämien.

SCHNOY behält aber völlig recht, wenn er betont, dass die – sei es aufgrund der aufsichtsrechtlichen Bestimmungen oder etwaigen vom Reichsaufsichtsamt tolerierten Ungenauigkeiten bei der Berichterstattung zu den Geschäftsergebnissen der „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ der unter Aufsicht stehenden VU - unberücksichtigt gebliebenen deutschen Transportversicherer überhaupt nicht mehr ins Gewicht fallen, sobald man den Fokus auf das Auslandsgeschäft lenkt. Tatsächlich unterstanden die in nennenswertem Umfang jenseits der deutschen Grenzen im Transportversicherungsgeschäft tätigen einheimischen Gesellschaften nahezu vollständig der Aufsichtspflicht. Die von ihnen im ausländischen *Direkt*geschäft vereinnahmten Beitragszahlungen der Transportsparte flossen bis einschließlich 1930 zusammen mit dem im Ausland abgeschlossenen Autokaskogeschäft in die Summen der statistisch nachgewiesenen Einnahmen aus „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ im Ausland ein, ab 1931 stand diese Rubrik schließlich allein für die Transportversicherung. Damit geben die durch das Reichsaufsichtsamt publizierten Angaben zu den Prämien der

<sup>79</sup> Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404.

<sup>80</sup> Neben „Neumanns Jahrbuch“ publizierte auch das Assekuranz-Jahrbuch Statistiken zum Umfang des von deutschen Versicherern abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts, und berichtete für das Jahr 1931 in dieser Sparte ein auf 60 berichtende deutsche Unternehmen entfallendes Gesamtprämienvolumen in Höhe von 121,521 Mio. RM (Brutto-Prämien einschl. Gebühreneinnahmen des direkten und indirekten Geschäfts im In- und Ausland), vgl. Assekuranz-Jahrbuch 52 (1933), III. Teil, S. 403 f. Die im Assekuranz-Jahrbuch gegenüber „Neumanns“ und der Amtsstatistik abermals abweichende Zahl belegt die Schwierigkeiten, mit denen eine dementsprechende Erhebung verbunden gewesen ist. Private Anfragen waren auf den guten Willen der berichtenden Unternehmen angewiesen, was sicherlich dazu führte, dass unvollständige Geschäftsberichte erst gar keinen Eingang in die veröffentlichten Statistiken fanden. Die Zusammenstellung des Assekuranz-Jahrbuchs berücksichtigt z. B. weder das Transportgeschäft der MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT noch die Aktivitäten einiger z. T. bedeutender reiner Transportversicherungsunternehmen.

beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen einigermaßen zuverlässig ein Bild zum Umfang des im Ausland abgeschlossenen Transport-Erstversicherungsgeschäfts.

Diese Sichtweise ist etwas später (1936) durch einen Beitrag des ehemaligen Reichsministers PAUL MOLDENHAUER (1876-1947) bestätigt worden – wenngleich unter Rückgriff auf die unvollständig berichtenden Angaben in „Neumanns Jahrbuch“<sup>81</sup>:

„[In den statistischen Ausweisen des Reichsaufsichtsamts für Privatversicherung zum internationalen Versicherungsgeschäft deutscher VU] fehlt das ausländische Geschäft der wenigen nicht aufsichtspflichtigen deutschen Transportversicherungsgesellschaften. Allerdings kann dies nicht bedeutend sein. Nach der Statistik in Neumanns Jahrbuch hatte 1935 die nicht aufsichtspflichtige Transportversicherung eine Prämieinnahme von 11,7 Millionen RM. Selbst davon entfällt nur ein Bruchteil auf das Auslandsgeschäft, so daß diese Ziffern an dem Gesamtergebnis [der Transportversicherung, so wie sie in den Veröffentlichungen des Aufsichtsamts erscheinen] nichts wesentliches ändern. [...]“<sup>82</sup>

Unter Bezug auf den von SCHNOY und MOLDENHAUER hervorgehobenen Umstand, dass mit der Statistik des Reichsaufsichtsamtes zwar keinesfalls das Transportgeschäft der deutschen Versicherungsunternehmen in seiner Gesamtheit, wohl aber der **Hauptteil der im Ausland erwirtschafteten Beitragseinnahmen im Direktgeschäft** erfasst wurde, erscheint es legitim, analog zu den im Rahmen dieser Arbeit vorgelegten Schätzungen des Auslandsprämienaufkommens der Transportversicherungsindustrien der Schweiz und einiger anderer Länder zumindest ein Rechenmodell zur Ermittlung der von deutschen Versicherern im Ausland eingenommenen Beitragszahlungen (oder genauer gesagt: des überwiegenden Teils davon) aufzustellen. Wohlgemerkt: prinzipiell will die vorliegende Arbeit nicht den Versuch machen, sich an mehr oder weniger spekulativen Hypothesen zu beteiligen, nachdem die Unzulänglichkeit des in der Vergangenheit für Schätzungsversuche zum Einfluss des internationalen Versicherungshandels auf die deutsche Zahlungsbilanz herangezogenen Quellenmaterials bereits nachgewiesen wurde.

Die nachfolgende Aufstellung versteht sich daher ausdrücklich als Vorschlag, anknüpfend an die früheren Versuche und um einige Fehlerquellen bereinigt:

**TAB. 72: Schätzung des Gesamtvolumens der von den beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen im Ausland erwirtschafteten Brutto-Prämieinnahmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1927-1931 a)**

Prämieinnahmen der beaufsichtigten deutschen Versicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen nach Angaben der Statistik des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung

	Direkt abgeschlossen deutsches Geschäft	Direkt abgeschlossen Auslandsgeschäft	In- und ausländisches Rückversicherungsgeschäft der Direktversicherer		In- und ausländisches Rückversicherungsgeschäft der Rückversicherungsgesellschaften		Geschätzte Gesamtsumme der von den beaufsichtigten deutschen VU im Ausland erwirtschafteten Prämieinnahmen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen b)
	Total	Total	Total	davon 50%	Total	davon 50%	
Jahr	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				in 1.000 RM /		Total in 1.000 RM
1927	143.517	16.365	67.286	33.643	100.387	50.193	100.201
1928	162.206	21.885	86.602	43.301	101.073	50.536	115.722
1929	150.664	22.863	72.776	36.388	100.114	50.057	109.308
1930	133.792	21.341	65.661	32.830	72.383	36.191	90.362
1931	63.015	12.436	32.386	16.193	23.272	11.636	40.265

a) 1927-1930: Prämieinnahmen nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen einschl. Autokaskoversicherung; 1931: Prämieinnahmen nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen ohne Autokaskoversicherung.

b) Unter Einbeziehung von jeweils 50 Prozent der Gesamtsumme der von den beaufsichtigten deutschen Direktversicherern und Rückversicherungsgesellschaften in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen eingenommenen Prämien.

<sup>81</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 117. MOLDENHAUER, ab 1919 Inhaber des Lehrstuhls für Versicherungswissenschaft an der Universität zu Köln, und bei der Reichstagswahl im Juni 1920 in den deutschen Reichstag gewählt, dem er bis 1932 angehörte, wurde im November 1929 zunächst als Reichswirtschaftsminister in die von Reichskanzler HERMANN MÜLLER geführte Reichsregierung berufen, wo er nach einer Kabinettsumbildung ab Ende Dezember desselben Jahres den Posten des Reichsministers für Finanzen bekleidete, und in dieser Funktion bis Juni 1930 auch der Regierung BRÜNNINGS angehörte. PAUL MOLDENHAUER vertrat 1932/33 Deutschland als Delegationsmitglied bei der Genfer Abrüstungskonferenz.

<sup>82</sup> Demgegenüber kam vermutlich jenen Versicherungen, die direkt von deutschen Versicherungsnehmern im Ausland gekauft wurden, größere, wenngleich nicht genauer bezifferbare Bedeutung bei.

Um zu einer realistischen **Einschätzung des vom Reichsaufsichtsamt nicht berichteten Auslandsanteils bei den Rückversicherungen** zu gelangen, wird unterstellt, dass sowohl bei den Erst- als auch bei den Rückversicherungsunternehmen **nicht weniger als die Hälfte** der eingenommenen Prämien in den „nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen“ aus dem Ausland stammte.

Nimmt man den für die MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT w. o. bereits erwähnten geschätzten Auslandsanteil von 50 Prozent (Gesamtgeschäft aller von ihr betriebenen Versicherungszweige) am Ende der 20er Jahre als Orientierungswert, so ist darauf hinzuweisen, dass der entsprechende Prozentsatz für die Auslands-Transportversicherung zumindest zeitweise mit ziemlicher Sicherheit über diesem Durchschnittswert gelegen haben muss, insbesondere was das Geschäft der international orientierten professionellen Rückversicherungsgesellschaften anging.

Es ist ferner davon auszugehen, dass das Reichsaufsichtsamt nicht bis ins letzte erkennen konnte, wie sich die Portefeuilles der in mehreren Branchen (darunter mindestens eine aufsichtspflichtige) arbeitenden, jedoch auch *in der Transport-Rückversicherung tätigen Tochterunternehmen* einiger deutscher VU zusammensetzten. Durch das deutsche Mutterunternehmen zedirierte Teile von Auslandsrisiken mochten in den Ausweisungen der Rückversicherungs-Töchter – gemäß der *Nationalität des Zedenten* - als deutsches Geschäft erscheinen. Bei Rückversicherungen über im Ausland belegene Risiken, die von konzernfremden deutschen Erstversicherern übernommen wurden, war es mit hoher Wahrscheinlichkeit ausgeschlossen, dass das an die Aufsicht berichtende Rück-VU solche Zessionen als „Auslandsgeschäft“ kenntlich machte. Es erscheint aber trotz aller zu unterstellenden Fehlerquellen des statistischen Materials unwahrscheinlich, dass weniger als durchschnittlich die Hälfte der in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (Transportversicherung) von den deutschen Erst- und Rückversicherungsunternehmen vereinnahmten Beitragszahlungen von ausländischen Zedenten stammte. Betrachtet man den während der zweiten Hälfte der 20er Jahre zu verzeichnenden Anstieg des Auslandsgeschäfts der Direktversicherer (vgl. w. o., Abb. 23), liegt die Vermutung nahe, dass auch die deutschen Rückversicherer in diesem Zeitraum das Volumen ihres Auslandsgeschäfts vergrößerten.

Zu beachten ist, dass die angegebenen Zahlen zum Auslandsanteil des indirekten Geschäfts der Erst- und Rückversicherer in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen bis einschließlich 1930 als Prämien einschließlich abgeschlossener Autokaskoversicherungen zu verstehen sind.

Die Möglichkeit zur Berechnung eines **Prämiensaldos der Auslandsaktivitäten der deutschen Transportversicherungsgesellschaften** (nicht zu verwechseln mit einem Auslands-Prämiensaldo, der die w. u. besprochene direkte Versicherungsnahme auf Auslandsmärkten wie z. B. London mit einschließt) besteht – wie bereits gesagt – nicht, da die deutschen Geschäftsergebnisse eines Großteils der hiezulande Ende der 20er Jahre operierenden ausländischen Transport-VU nicht bekannt sind.

#### **9.4.2. „Unsichtbarer“ Versicherungsimport durch maklervermittelte Direktplatzierung im Ausland**

Maklervermittelt im Ausland untergebrachte Erstversicherungsrisiken stellen einen Teilbereich internationaler Transportversicherungsgeschäfte dar, dessen Umfang sich in den 20er und 30er Jahren weder anhand der amtlichen noch irgendwelcher privaten Statistiken nachvollziehen lässt. Bei der durch in Deutschland ansässige Maklerfirmen ins Ausland vermittelten Deckung von Erstversicherungs-Risiken, wofür in erster Linie der Londoner Markt und speziell LLOYD'S UNDERWRITERS in Betracht kommen, entsteht ein großemäßig nicht zu bestimmender passiver Beitrag zur Bilanz internationaler Transaktionen des deutschen Versicherungsmarkts.<sup>83</sup> Einen beständig wichtigen Platz nahmen (und nehmen) maklervermittelt im Ausland platzierte Risiken speziell in der Versicherung größerer Kaskorisiken ein. Für die Abdeckung bestimmter Transport-Risiken

---

<sup>83</sup> Im Transportgeschäft hat die Praxis des maklervermittelten Einkaufs von direktem Versicherungsschutz im Ausland für nicht vom Inlandsmarkt zu deckende Großrisiken bis heute in vielen Ländern eine gewisse Bedeutung behalten, richtet sich aber von Markt zu Markt nach den dort bestehenden spezifischen Angebotsstrukturen.

kam der deutsche Markt anfangs der 30er Jahre generell nicht in Frage, so z. B. bei der Versicherung von Kriegsrisiken. Diesbezüglich wurden deutsche Reeder und Kaufleute Mitte der 30er Jahre ausdrücklich von deutschen Versicherungsgesellschaften auf den Londoner Markt verwiesen (!).<sup>84</sup>

Bis Anfang der 30er Jahre spielten durch Maklervermittlung im Ausland platzierte Risiken deutscher Versicherungsnehmer auch in einigen anderen Sparten vorübergehend eine bedeutsame Rolle. Betroffen waren v. a. hochgradig spezialisierte Versicherungen, für die bei deutschen Versicherern kein passendes Angebot bestand, und für die in einigen Fällen (z. B. in der Star-Ausfallversicherung der Filmindustrie) eine offizielle Devisenausfuhrgenehmigung erteilt werden musste.<sup>85</sup>

Deutsche Gesellschaften klagten, dass deutsche Versicherungsnehmer z. T. auch **Feuerversicherungen** direkt im Ausland abschlossen. **Daneben waren Wirtschaftsprüfer** zeitweise genötigt, ihre **Berufs-Haftpflichtversicherungen** bei LLOYD'S am Londoner Markt zu decken,<sup>86</sup> weil eine entsprechende Versicherung in Deutschland nicht möglich war.<sup>87</sup>

#### 9.4.3. „Unsichtbarer“ Versicherungsimport durch CIF-Kaufverträge im Außenhandel

Über die direkte Versicherungsnahme im Ausland hinaus ist speziell im Transport-Warenversicherungsbereich der „verdeckte“ Einkauf von ausländischem Versicherungsschutz durch den Abschluss von Außenhandels-Kaufverträgen auf Basis der Lieferbedingung CIF der International Commercial Terms (INCOTERMS) (vgl. Kap. 2., Abschn. 5.4.1., S.83) zu berücksichtigen. Liefert ein ausländischer Warenexporteur gemäß vertraglich vereinbarter CIF-Klausel, so schließt er in aller Regel die von ihm mitzutragende Transportversicherung bei einem Versicherungsunternehmen seines Heimatlandes ab. Die Prämie für den geleisteten Deckungsschutz fließt in die Kalkulation des Warenverkaufspreises ein und wird dem Käufer in Rechnung gestellt. Solchermaßen „versteckter“ Versicherungsimport beim Kauf von Außenhandelsgütern fließt z. T. aufgrund von Schätzungen in die Zahlungsbilanz einzelner Länder ein; zuverlässige Angaben über den Umfang der von deutschen Importeuren indirekt gezahlten Prämien beim CIF-Kauf fehlen jedoch.<sup>88</sup>

<sup>84</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 118.

<sup>85</sup> Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404 f.

<sup>86</sup> In Deutschland wird die Haftung des Wirtschaftsprüfers bei schuldhaftem oder grob fahrlässigem Verhalten im Rahmen der gesetzlichen Jahresabschlussprüfung durch § 323 des HGB regelt. Seit 1931 besteht nach Abs. 2 dieses Paragraphen eine Beschränkung dieser Haftung, die heute auf max. 1 Million Euro (ursprünglich 100.000 RM) bei gesetzlichen Prüfungen nach HGB bzw. bis max. 4 Millionen Euro bei Aktiengesellschaften, deren Aktien mit amtlicher Notierung ausgegeben werden festgesetzt ist. Die Praxis einer direkten Auslandsplatzierungen solcher Risiken wurde schließlich durch die mehrfache Verschärfung der Devisengesetzgebung nach der Machtergreifung der Nationalsozialisten unterbunden; die deutschen Wirtschaftsprüfer konnten in den 30er Jahren auf nunmehr verfügbare deutsche Angebote zurückgreifen; vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 118.

<sup>87</sup> Vgl. dazu auch SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 405, der die Praxis maklervermittelter Deckung von Erstversicherungsrisiken deutscher Versicherungsnehmer im Ausland scharf kritisiert: „Erfolgt die Deckung bei einem in Deutschland zugelassenen Versicherungsunternehmen, so wird in vielen Fällen wenigstens ein Teil der Reserven durch Kapitalanlage in Deutschland der heimischen Wirtschaft erhalten bleiben; weiter kommen die in der Prämie enthaltenen Provisionen deutschen Agenten und Maklern und damit auch zahlreichen deutschen Arbeitnehmern zugute. Es ist aber ein unhaltbarer Zustand, wenn in einer Zeit protektionistischer Wirtschaftspolitik gerade ihre Nutznießer und Befürworter eben diese Politik sabotieren, indem sie ausländischen Erzeugnissen, nämlich ausländischem Versicherungsschutz durch direktes Angehen fremder Märkte, den Vorzug geben. Der daraus entstehende Schaden trifft nicht nur das schwer kämpfende deutsche Versicherungsgewerbe, sondern die deutsche Gesamtwirtschaft durch Devisen- und Steuerentzug. Es zeigt sich, daß auf diesem Gebiet die bestehenden Devisenvorschriften nicht ausreichen oder nicht straff genug gehandhabt werden. Vielfach hindert auch mangelnde Sachkenntnis die Behörden am gründlichen Durchgreifen.“ Das tatsächliche Ausmaß des maklervermittelten Imports ausländischen Versicherungsschutzes ist, wie erwähnt, nicht bestimmbar, hielt sich aber wahrscheinlich - entgegen dem durch solche lobbyistisch gefärbten Äußerungen suggerierten Eindruck, es handele sich um ein massives Problem der deutschen Zahlungsbilanz - in engen Grenzen, da Anfang der 30er Jahre hauptsächlich am deutschen Markt schwer oder gar nicht unterzubringende Spezial-(Industrie-) Versicherungen betroffen waren.

<sup>88</sup> Vgl. auch ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 49.



Weder maklervermittelt im Ausland platzierte Erstversicherungen deutscher Versicherungsnehmer, noch die bei CIF-Außenhandelskäufen mittels erstattetem Einkaufspreis von Deutschland aus bei ausländischen Gesellschaften indirekt bezahlten Versicherungen fanden Eingang in die vom Reichsaufsichtsamt veröffentlichten statistischen Angaben zum Auslandsgeschäft der beaufsichtigten deutschen bzw. des deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen Versicherungsunternehmen.

Im Rahmen einer kritischen Würdigung der vom Reichsaufsichtsamt alljährlich publizierten Informationen sprach ROBERT HAFFERBERG (1936) deshalb vollkommen zu Recht von **einem durch die Unvollständigkeit der Berichterstattung entstehenden „verschleierte[n] statistischen Bild“ der deutschen Versicherungswirtschaft**. Eine (exemplarisch auch von HAFFERBERG selbst vorgenommene) Gegenüberstellung des Auslandsgeschäfts der deutschen VU und des deutschen Geschäfts ausländischer Gesellschaften (zur Ermittlung eines Auslandssaldos) sei aufgrund der Tatsache, das wichtige Teile der zur Ermittlung des tatsächlichen Umfangs der Auslandsaktivitäten deutscher Gesellschaften notwendigen Informationen gar nicht vorlagen, „[...] *mehr geeignet, die völlige Unzulänglichkeit der Statistik in dieser Hinsicht darzulegen, als einen zuverlässigen Einblick in die Verhältnisse des zwischenstaatlichen Versicherungsverkehrs zu gewähren.*“<sup>89</sup>

Angesichts des statistisch nicht erfassbaren Prämienabflusses in Verbindung mit der Versicherung von Warenimporten und Auslands-Direktplatzierungen deutscher Versicherungsnehmer, v. a. aber auch vor dem Hintergrund des durch die nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweige bzw. nicht der Aufsicht durch das Reichsaufsichtsamt unterstehenden VU verursachten „Fehlbetrags“ innerhalb der Prämienbilanz der deutschen Versicherungsgesellschaften im In- und Ausland bzw. der ausländischen Versicherer in Deutschland, können zusammenfassend folgende **Ergebnisse zum Auslands-Prämiensaldo der deutschen Versicherungswirtschaft** festgehalten werden:

- (1) Die Brutto-Prämieneinnahmen aus *direkt* abgeschlossenen Versicherungen des *nichtaufsichtspflichtigen* Geschäfts der aufsichtspflichtigen deutschen Versicherungsunternehmen (bis einschließlich 1930 Autokaskoversicherung und Transportversicherung; ab 1931 nur noch Transportversicherung) weisen in dem durch die Veröffentlichungen des Reichsaufsichtsamts dokumentierten Zeitraum zwischen 1927 und 1938 einen *positiven Auslandssaldo* auf, d. h. der hohen Versicherungsdienstleistungs-Importabhängigkeit des deutschen (Direkt-) Versicherungsmarktes bei den in Deutschland als aufsichtspflichtig deklarierten Versicherungszweigen standen scheinbar bemerkenswerte Exportüberschüsse im Bereich nichtaufsichtspflichtiger Versicherungen (in erster Linie Transportversicherungen) gegenüber. In diese Beobachtung (basierend auf den zum Auslandsgeschäft veröffentlichten statistischen Angaben der Berichte des Reichsaufsichtsamtes) ist nur das direkte Geschäft größerer aufsichtspflichtiger deutscher und in Deutschland tätiger ausländischer VU inbegriffen, während über nichtaufsichtspflichtiges direktes und indirektes Geschäft reiner Transportversicherer, die nicht der Berichtspflicht an das Amt unterlagen, aufgrund mangelnden Zahlenmaterials keine verlässlichen Angaben gemacht werden können.<sup>90</sup>

<sup>89</sup> Vgl. HAFFERBERG, ROBERT: Versicherung im Zahlenspiegel, in: Die Bank: Wochenhefte für Finanz- u. Bankwesen / Chronik der Wirtschaft 29 (1936), Heft 42, ersch. am 14. Oktober 1936, S. 1547-1554, hier: S. 1553. Im selben Zusammenhang vgl. auch das abschließende Urteil des Autors, ebd., S. 1554: „[...] *Deshalb muß man sich ernstlich die Frage vorlegen, ob es nicht zweckmäßiger wäre, derartige Angaben überhaupt zu unterlassen - falls man keine beweiskräftigeren Zahlen zu geben vermag oder, was durchaus begreiflich wäre, nicht geben will -, da sie nur Verwirrung anzurichten geeignet sind, statt den erwünschten Aufschluß zu gewähren.*“]

<sup>90</sup> Die Publizität der in Deutschland zum Geschäftsbetrieb zugelassenen Versicherungsunternehmen ist in zeitgenössischen finanzwirtschaftlichen Fachzeitschriften als erweiterungsbedürftig bezeichnet worden, vgl. z. B. MOLDENHAUER, PAUL: Die Bedeutung der Rückversicherung für den Versicherungsnehmer, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 5 (Mai), S. 53-55, hier: S. 54: „*Auf dem gesamten Gebiet der Schadensversicherung ist der Versicherer nur verpflichtet, die Höhe der Rückversicherungsprämien anzugeben. Er gibt weder an, in welchem Umfang der Rückversicherer an den Schäden beteiligt ist, noch in welchem Umfang an den*

- (2) Daher ist mit Sicherheit davon auszugehen, dass mit dem durch die Statistik des Reichsaufsichtsamts dokumentierten **aktiven Auslandssaldo** (d. h. dem Saldo der an das Aufsichtsamt berichteten direkt abgeschlossenen internationalen Versicherungstransaktionen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen jener deutschen und in Deutschland arbeitenden ausländischen VU, die ihre Geschäftstätigkeit nicht auf aufsichtsfreies Geschäft beschränkten und deshalb der Aufsichtspflicht unterlagen) **nur ein Teil** des zur Berechnung des **tatsächlichen Auslandssaldos** deutscher Unternehmen (einschl. nicht der Aufsicht des Amtes unterstehenden spezialisierten Transportversicherern und des gesamten Transport-Rückversicherungsgeschäfts der deutschen Versicherungsunternehmen) im Bereich nichtaufsichtspflichtiger Versicherungsgeschäfte erfasst ist. Der das nichtaufsichtspflichtige Geschäft der unter Reichsaufsicht stehenden deutschen VU betreffende Auslandssaldo gemäß den durch die Statistik des Reichsaufsichtsamts publizierten Zahlen **ist demnach als wertlos anzusehen**, wenn es darum geht, den Einfluss des internationalen Transportversicherungsgeschäfts auf die deutsche Zahlungsbilanz zu analysieren.
- (3) **Angesichts mutmaßlich entscheidender Beiträge, die v. a. der internationale Rückversicherungsverkehr der deutschen VU, ferner aber auch die nicht der Berichtspflicht an das Reichsaufsichtsamt unterliegenden ausländische Transportversicherer, der „verdeckte“ Import von Warentransportversicherungsdeckungen und Direktplatzierung auf fremden Märkten zum Auslandssaldo der deutschen Versicherungswirtschaft zwischen 1927 und 1938 geleistet haben, ist der tatsächliche Prämien-Saldo direkter und indirekter internationaler Versicherungstransaktionen deutscher Versicherer als unbekannt zu bezeichnen..**

#### 9.4.4. Beteiligung ausländischer Interessen an deutschen Versicherungsunternehmen

Als keinesfalls zu unterschätzender, aber zahlenmäßig so gut wie nicht erfassbarer Einfluss auf den die Zahlungsbilanz berührenden Gesamtsaldo der Rubrik „Versicherungsgewerbe“ ist die Kapitalbeteiligung ausländischer Interessen, insbesondere ausländischer Versicherer an deutschen Versicherungsunternehmen zu nennen. Den Anteil der unter ausländischem Einfluss stehenden deutschen Versicherungsgesellschaften an der Gesamtprämienproduktion der deutschen Sachversicherung bezifferte SCHNOY 1933 auf folgenden Umfang:

---

*Verwaltungskosten. Während die Gewinn- und Verlustrechnung die Bruttoprämien und die Rückversicherungsprämien aufweist, gibt sie nur Nettoschäden und Nettoverwaltungskosten [d. h. Ausgaben auf eigene Rechnung, bei denen der von den Rückversicherern übernommene Anteil bereits abgezogen wurde, K. U.] an. Der Versicherer ist ebensowenig verpflichtet, in seinem Geschäftsbericht irgendwelche nähere Mitteilungen über die Art und Gestaltung seiner Rückversicherung zu machen, wie über die Namen seiner Rückversicherer, ob es sich um in- oder ausländische Gesellschaften handelt, Auskunft zu geben. Man hat auf dem Standpunkt gestanden, daß dies interne Fragen der Versicherungsgesellschaften sind, über die Auskunft zu verlangen, eine Verletzung des Geschäftsgeheimnisses bedeuten würde. Ob dies in vollem Umfang richtig ist, ob eine Angabe der Bruttoschäden und Bruttoverwaltungskosten nicht zu einer größeren Klarheit führen könnte, mag dahingestellt bleiben. Ich glaube, daß man diese Frage noch einmal einer Nachprüfung unterziehen muß. Daß man dagegen die Namen der Rückversicherer nicht verlangt, erscheint mir berechtigt.“*

Im Bereich der Transportversicherung wurde speziell die in den jährlichen Rechnungsabschlussberichten der Gesellschaften fehlende Trennung der Schäden nach Berichtszeitraum (aktuell abgeschlossenes Rechnungsjahr) und Vorjahren kritisiert, wie sie z. B. die britischen Seeversicherungsgesellschaften und LLOYDS praktizieren; vgl. z. B. HAFFERBERG, ROBERT: Versicherungswirtschaft 1935, in: Die Bank: Wochenhefte für Finanz- u. Bankwesen / Chronik der Wirtschaft 29 (1936), Heft 29, ersch. am 15. Juli 1936, S. 1080-1088, hier: S. 1087. Die Möglichkeit, an Hand der vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung ermittelten Zahlen zu einem Urteil über die devisenwirtschaftliche Bedeutung des zwischenstaatlichen Versicherungsverkehrs der deutschen Privatversicherung zu gelangen wurden als *völlig unzulänglich* bezeichnet; vgl. HAFFERBERG, ROBERT: Versicherung im Zahlenspiegel, in: Die Bank: Wochenhefte für Finanz- u. Bankwesen / Chronik der Wirtschaft 29 (1936), Heft 42, ersch. am 14. Oktober 1936, S. 1547-1554, hier: S. 1553.

**TAB. 73: Anteil der unter ausländischem Einfluss stehenden deutschen VU an der Sachversicherungs-Gesamtproduktion aller deutschen Versicherungsunternehmen 1931**

Foreign-controlled German Insurance Companies' share in total Non-life Premium Income of all German Insurance Companies 1931

Quelle / Source: SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 407.

Versicherungszweig	Gesamtprämieinnahmen der deutschen Gesellschaften	Prämieinnahmen der unter ausländischem Einfluss stehenden deutschen Gesellschaften		
	Total	Summe	in % von Total	davon in Rückdeckung gegeben:
	Summe			
in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark				
Feuerversicherung	286.718	62.901	21,9	28.624
Transportversicherung	115.649	22.680	19,7	15.332
Einbruch-Diebstahlversicherung	35.482	5.689	16,0	2.390
Unfallversicherung einschl. Auto-Unfallversicherung	90.737	9.120	10,1	3.101
Haftpflichtversicherung einschl. Auto-Haftpflichtvers.	191.267	16.341	8,5	6.045
Autokasko-Versicherung	56.620	4.384	7,7	2.265
Summe	776.473	121.115	15,6	57.757

Wie die von SCHNOY anhand von Zahlen aus „Neumanns Jahrbuch“ angefertigte Zusammenstellung zeigt, verfügten ausländische Versicherungskonzerne zu Beginn der 30er Jahre über beträchtliche Möglichkeit zur Einflussnahme auf das von deutschen Gesellschaften abgeschlossene Transportversicherungsgeschäft. Rund ein Fünftel des von deutschen VU erwirtschafteten Gesamtprämienvolumens der Sparte Transport entfiel auf Unternehmen mit Kapitalbeteiligungen ausländischer Interessen. In welchem Umfang jedoch die Aktionäre im Ausland tatsächlich eine Kontrolle über die betreffenden Gesellschaften ausübten oder aktiv Einfluss auf die Geschäftspolitik nahmen, lässt sich anhand der ermittelbaren Zahlen nicht sagen. Insgesamt fanden sich Ende 1931 nicht weniger als 26 deutsche VU, die eine Kapitalbeteiligung englischer, schweizerischer, italienischer und schwedischer Versicherer sowie der staatlichen sowjetischen Versicherungsanstalt aufwiesen, darunter acht Lebensversicherungsgesellschaften, zwei Krankenversicherungsgesellschaften, elf Sachversicherungsgesellschaften und zwei professionelle Rückversicherer<sup>91</sup>.

Der Erwerb von Aktien deutscher Sachversicherungsgesellschaften aus spekulativen Gründen erscheint zu Ende der 20er bzw. zu Beginn der 30er Jahre unwahrscheinlich, ebenso die Kapitalbeteiligung aus Interesse am Kapitalertrag der deutschen Unternehmen. Es dürfte den interessierten ausländischen Unternehmen nicht schwer gefallen sein, in ihren Heimatländern Anlagemöglichkeiten zu finden, die gleich hohe oder höhere Renditen bei geringerem Risiko abwarfen. Als ausschlaggebender Grund für die Beteiligungen sind daher insbesondere die von den betroffenen deutschen VU abgegebenen Rückversicherungen (gemäß der von SCHNOY zusammengestellten Übersicht ein Gesamtbetrag in Höhe von gut 57,7 Mio. RM zzgl. von mehr als 15 Mio. RM, die auf die beiden nicht aufgeführten Rückversicherungsunternehmen entfielen) in Betracht zu ziehen: „Es kann keinem Zweifel unterliegen, daß von diesen 73 Mill. RM mehr ins Ausland wandert, als dies ohne ein Mitbestimmungsrecht ausländischer Aktionäre erfolgen würde.“<sup>92</sup>

#### 9.4.5. Auslandssaldo des Rückversicherungsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen: Auslandssaldo des Rückversicherungsgeschäfts der deutschen Direktversicherer und der professionellen Rückversicherungsgesellschaften

##### 9.4.5.1. Aktiv- oder Passivsaldo internationaler Rückversicherungs-Transaktionen deutscher Versicherungsunternehmen?

Trotz der in den vorhergehenden Abschnitten diskutierten Unvollständigkeit der verfügbaren statistischen Datenbasis haben sich Autoren der 20er und 30er Jahre nicht davon abhalten lassen, der Frage nach dem Einfluss des Versicherungsauslandsgeschäfts auf die deutsche Zahlungsbilanz nachzugehen. Der Gesamtsaldo des Auslandsgeschäfts

<sup>91</sup> Die (Besitz-) Verhältnisse von drei weiteren deutschen Versicherungsunternehmen erschienen nach Angaben SCHNOYS zum Zeitpunkt der Erhebung ungeklärt, vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 406.

<sup>92</sup> Vgl. ebd., S. 407.

der deutschen Versicherungsindustrie ist für die Zeit vor 1914 vielfach (um nicht zu sagen: durchgängig) als *Aktivsaldo*, für die Zwischenkriegszeit jedoch als *Passivsaldo* bezeichnet worden.<sup>93</sup> Dabei stellt sich insbesondere die Frage, wie der Auslandssaldo des Rückversicherungsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen bewertet werden muss, über dessen Umfang aufgrund fehlender statistischer Daten keine wirklich zuverlässigen Angaben gemacht werden können<sup>94</sup>, dem aber angesichts seines **grundsätzlich überwiegend internationalen Charakters** entscheidende Bedeutung bei der Beurteilung des Auslands-Gesamtsaldos beizumessen ist. Ferner stellt sich die Frage, in wieweit **die nichtaufsichtspflichtige Transportversicherung zum internationalen Rückversicherungsgeschäft der deutschen Versicherer beigetragen hat.**

Mit Blick auf das *veröffentlichte* Quellenmaterial ist zu sagen, dass die Statistik des Reichsaufsichtsamtes zwar den vollständigen Betrag der von den *berichtenden* Unternehmen übernommenen bzw. abgegebenen Rückversicherungen dokumentiert, dabei aber nicht zwischen In- und Auslandsgeschäft unterscheidet. Detaillierte Informationen zur geographischen Verteilung des Rückversicherungsgeschäfts der beaufsichtigten Unternehmen (Erst- und Rückversicherer) lagen dem Reichsaufsichtsamt, darüber hinaus auch dem Statistischen Reichsamt, allerdings vor. Die durch an die Unternehmen gesandte Fragebögen ermittelten Zahlen zu Prämieinnahmen aus übernommenen indirekten Deckungen (aktives Rückversicherungsgeschäft) bzw. Prämienzahlungen auf abgegebene (zedierte) Versicherungen (passives Rückversicherungsgeschäft) sowie die darauf jeweils entfallenden Schäden wurden nach in- und ausländischem Geschäft getrennt aufgeführt und trugen zur Errechnung der Position Versicherungen in der deutschen Zahlungsbilanz durch das Statistische Reichsamt bei (vgl. TAB. 74: Salden der Position „Versicherungsgewerbe“ der deutschen Zahlungsbilanz 1924-1931, veröffentlicht vom Statistischen Reichsamt). Eine separate Veröffentlichung der den internationalen *Rückversicherungsverkehr* deutscher VU betreffenden Zahlen wurde vom Statistischen Reichsamt jedoch (offenbar aus Rücksicht auf die berichtenden Unternehmen, die keine Offenlegung ihrer Rückversicherungsverhältnisse wünschten) nicht vorgenommen, d. h. das vom Ausland übernommene bzw. dorthin zedierte Rückversicherungsgeschäft ist als Summe aller an das Amt berichtenden Gesellschaften zusammen mit dem direkten Auslandsgeschäft deutscher Unternehmen (soweit erfasst) in den Salden der Position „Versicherungsgewerbe“ in der deutschen Zahlungsbilanz zusammengefasst.<sup>95</sup>

**TAB. 74: Salden der Position „Versicherungsgewerbe“ der deutschen Zahlungsbilanz 1924-1931, veröffentlicht vom Statistischen Reichsamt**

INSURANCES ACCOUNT IN THE GERMAN BALANCES-OF-PAYMENTS 1924-31, AS PUBLISHED BY THE STATISTISCHES REICHSAMT  
Quelle / Source: SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 405.

	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931
	in Millionen RM / in millions of Reichsmark							
Aktivposten	n/a	n/a	n/a	23	58	57	27	17
Passivposten	n/a	n/a	n/a	25	30	38	49	55
Saldo	-11	-18	-23	-2	28	19	-22	-38

Diese vom Statistischen Reichsamt im Statistischen Jahrbuch für das Deutsche Reich (bzw. „Wirtschaft und Statistik“) veröffentlichten Zahlen erfassen jedoch nur die reinen Produktionsziffern bzw. darauf geleistete Schadenzahlungen, nicht jedoch die Einnahmen deutscher Versicherer aus ausländischen Anlagen bzw. die der ausländischen Versicherer aus deutschen Anlagen, sowie die Bewegung in diesen Anlagen selbst.<sup>96</sup>

<sup>93</sup> Vgl. dazu w. u., TAB. 78.

<sup>94</sup> Die Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentiert zwar den vollständigen Betrag der von den berichtenden (aufsichtspflichtigen) Unternehmen übernommenen bzw. abgegebenen Rückversicherungen, unterscheidet dabei aber nicht zwischen In- und Auslandsgeschäft.

<sup>95</sup> Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 405. Die von ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten - Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S.48, vorgebrachte Behauptung, das Reichsaufsichtsamt habe die von den Rückversicherern im Ausland eingenommenen Prämien nicht gekannt, ist damit zurückzuweisen.

<sup>96</sup> Die vom Statistischen Reichsamt unter der Position „Versicherungsgewerbe“ ermittelten Salden setzen sich hinsichtlich der „Passivposten“ (1) aus dem direkten Geschäft ausländischer VU in Deutschland (Ausgaben der deutschen Wirtschaft für Prämienzahlungen an ausländische VU) zusammen und enthalten darüber hinaus (2) Einnahmen der deutschen Wirtschaft aus Schadenzahlungen der ausländischen Unternehmen, (3) deren Verwaltungskosten sowie Zahlen des Transfers indirekt

#### 9.4.5.2. Zeitgenössische Schätzungen zur Höhe des aktiven internationalen Rückversicherungsgeschäfts der deutschen VU; Schätzungen zur Höhe des Gesamt-Auslandssaldos der deutschen Versicherungswirtschaft in den Jahren 1913 und 1931/1932

Ein von PAUL MOLDENHAUER 1936 veröffentlichter Beitrag zur Verflechtung der deutschen Versicherungswirtschaft im internationalen Versicherungsgeschäft<sup>97</sup> fasste überblicksartig eine Anzahl zeitgenössischer Schätzungen über den Umfang des von deutschen Versicherungsunternehmen aus dem Ausland übernommenen bzw. dorthin zedierten Rückversicherungsgeschäfts zusammen, wobei freilich alle dort zitierten Autoren die Aussagekraft ihrer Angaben relativierten, indem Sie die von ihnen genannten Zahlen als unvollständig und lückenhaft bezeichneten.<sup>98</sup> So wurde beispielsweise durch den Leiter der Reichsgruppe Versicherung EDUARD HILGARD (1884-1982)<sup>99</sup> geäußert, dass sich die Summe aller von deutschen Versicherungsunternehmen im Ausland eingenommenen Prämien des direkten und indirekten Geschäfts jährlich auf schätzungsweise 200 Millionen RM belaufe.<sup>100</sup> Nach Abzug des von der Statistik des Reichsaufsichtsamtes dokumentierten ausländischen Direktgeschäfts der deutschen VU in aufsichtspflichtigen und nichtaufsichtspflichtigen Zweigen (darin nicht enthalten der nur zu vermutende Betrag des direkten Auslandsgeschäfts der reinen Transportversicherer) in Höhe von rund 40 Millionen RM würden – so die Schlussfolgerung MOLDENHAUERS – also etwa 150 bis 160 Millionen auf das (aktive) indirekte Auslandsgeschäft entfallen. Der Anteil der von deutschen VU ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen ließ sich dagegen nicht feststellen.<sup>101</sup> Vielmehr verwies MOLDENHAUER nachdrücklich auf die wachsende Bedeutung reziprozitärer Geschäftspraktiken im Bereich der Rückversicherung, d. h. dass für übernommene Rückversicherungen ausländischer Zedenten wieder entsprechend eigene Risiken an das zedierende Unternehmen abgegeben wurden, so dass bei steigenden Einnahmen aus dem ausländischen Rückversicherungsgeschäft sich

abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts sind hier nicht enthalten. Die Rubrik „Aktivposten“ setzt sich zunächst analog aus (1) dem (direkten) Geschäft deutscher Versicherungsunternehmen im Ausland zusammen, enthält allerdings daneben noch (2) den gesamten Prämien- und Schadenverkehr des aktiven und passiven Rückversicherungsgeschäfts. Die für das direkte Auslandsgeschäft der deutschen VU und den Rückversicherungsverkehr fehlenden Angaben zu Verwaltungskosten fließen als Schätzungen ein. Als Quellenmaterial dienten dem Statistischen Reichsamt die durch das Reichsaufsichtsamte für Privatversicherung zur Verfügung gestellten Zahlen; der darin nicht berücksichtigte „Fehlbetrag“ nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts von aufsichtsfreien Transportversicherern wurde mitübernommen. Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 405 f. Diese Berechnungsgrundlage für den Posten „Versicherungsverkehr“ der Zahlungsbilanz wurde von Statistischen Reichsamt für die Berichtsjahre ab 1929 später stark verändert: nunmehr zog man alle für Deutschland auf der Habenseite zu verbuchenden Einnahmen (Prämien des Auslandsgeschäfts, durch ausländische Versicherer an deutsche Versicherungsnehmer erstattete Schadenzahlungen, Betriebskosten der deutschen Vertriebsorganisation der ausländischen VU) auf der Aktivseite zusammen, alle zu Lasten der deutschen Wirtschaft gehenden Ausgaben (Prämieinnahmen der ausländischen VU in Deutschland, erstattete Schadenzahlungen deutscher VU an ausländische Versicherungsnehmer, Vertriebskosten deutscher VU im Ausland) summierten sich auf der Passivseite. Entsprechend stellte sich die Statistik seit 1929 aufgrund der veränderten Zusammensetzung der Bilanzposten in folgender Weise dar (Quelle: DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934, S. 10-11.):

	1924	1925	1926	1927	1928	1929	1930	1931	1932	1933
	in Millionen RM / in millions of Reichsmark									
Aktivposten	n/a	n/a	n/a	23	58	531	470	410	362	n/a
Passivposten	n/a	n/a	n/a	25	30	474	443	393	340	n/a
Saldo	-11	-18	-23	-2	28	57	27	17	22	-20

<sup>97</sup> MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119.

<sup>98</sup> Vgl. ebd., S. 119.

<sup>99</sup> EDUARD HILGARD, seit 1923 Vorstandsmitglied der ALLIANZ VERSICHERUNGS-A.G., hatte das Amt des Leiters Reichsgruppe Versicherung 1934 bis 1945 inne. Gleichzeitig fungierte er als Mitglied im Beirat der Reichswirtschaftskammer.

<sup>100</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 118. MOLDENHAUER nennt ausdrücklich HILGARD als Quelle des genannten Betrags, den er nach einem Beitrag von HANS HESS (1881-1957), 1933-48 Generaldirektor des ALLIANZ-Konzerns, in Neumanns Zeitschrift zitierte. Tatsächlich ist bei HESS jedoch nur davon die Rede, dass der Auslandsumsatz der deutschen Gesellschaften „von sachverständiger Seite“ auf 200 Millionen RM geschätzt wurde, vgl. HESS, [HANS]: Die Bedeutung des Auslandsgeschäftes der deutschen Versicherer, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 59 (1936), Nr. 7 vom 12. Februar, S. 193-194, hier: S. 193.

<sup>101</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 118.

automatisch auch die Ausgaben für ins Ausland (retro-) zedierte Rückversicherungen erhöhten.<sup>102</sup>

#### 9.4.5.3. Die MÜNCHENER RÜCK als sprichwörtliches „Zünglein an der Waage“?

Als Argument zur Untermauerung der Behauptung, es habe sich beim Auslandssaldo des Rückversicherungsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen Ende der 20er und Anfang der 30er Jahre um einen Aktivsaldo gehandelt, ist v. a. die starke Beteiligung der größten deutschen Rückversicherungsgesellschaft, der MÜNCHENER RÜCK, an ausländischen Versicherungsunternehmen angeführt worden.<sup>103</sup> Obwohl mit Ende des Ersten Weltkriegs die Struktur des Weltrückversicherungsmarkts gravierenden Veränderungen unterworfen wurde und die Bestimmungen des Versailler Vertrags die vormals führende Position deutscher Rückversicherer am internationalen Markt fast vollständig erlöschen ließ,<sup>104</sup> gelang es den deutschen (professionellen) Rück-VU bereits während der 20er Jahre, den von ihnen vor 1914 besetzten ersten Rang zurückzuerobern. Die kurz vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs geäußerte Ansicht, deutsche Gesellschaften stünden mit einem Anteil von nahezu 40 Prozent am weltweiten Rückversicherungsmarkt *„wieder weitaus an der Spitze aller Länder“*<sup>105</sup> schien in dieser Hinsicht nicht aus der Luft gegriffen: ein jährlich von der britischen Fachzeitschrift THE REVIEW erstelltes Ranking der weltweit bedeutendsten Rückversicherungsunternehmen bezifferte den Weltmarkt-Anteil der sechs größten deutschen professionellen Rückversicherungsgesellschaften – bezogen auf eine internationale Auswahl der 28 nach Nettoprämieinnahmen umsatzstärksten Rück-VU - 1930 auf bereits 34, 8 Prozent.<sup>106</sup> Wie aber schlug sich die von THE REVIEW genannte beeindruckende Zahl von fast 15 Millionen Pfund Sterling Nettoprämien, die an der Wende zu den 30er Jahren auf die sechs deutschen Rück-VU entfielen (65 Prozent davon allein auf die MÜNCHENER RÜCK) in der deutschen Zahlungsbilanz nieder?

Die MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT, deren Prämieinnahmen Mitte der 30er Jahre fast 200 Millionen RM erreichten, erteilte in den von ihr veröffentlichten Geschäftsabschlußberichten keinerlei Auskunft darüber, zu welchem Teil diese Einnahmen auf ausländisches Geschäft entfielen. Auch die Statistik des Reichsaufsichtsamtes enthielt, wie erwähnt, keine Angaben zur Höhe des spezifisch das Auslandsgeschäft der professionellen Rückversicherer betreffenden Prämienaufkommens.

Bereits ein Blick auf die ausgedehnten Unternehmensbeteiligungen der MÜNCHENER RÜCK lässt allerdings vermuten, dass ein Großteil der Prämieinnahmen im Ausland erwirtschaftet wurde.<sup>107</sup> Ein gutes Viertel ihrer Prämieinnahmen gab die MÜNCHENER

---

<sup>102</sup> Vgl. ebd.

<sup>103</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Die Bedeutung der Rückversicherung für den Versicherungsnehmer, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 5 (Mai), S. 53-55, hier: S. 54: *„In welchem Umfang deutsche Rückversicherungen ins Ausland gehen, in welchem Umfang wiederum Deutschland vom Ausland Rückversicherungen erhält, ist leider statistisch nicht zu ermitteln: Aus der sehr starken Beteiligung der größten deutschen Rückversicherungsgesellschaft, der Münchener Rück, an nicht weniger als 52 ausländischen Gesellschaften geht hervor, daß auch in starkem Maße Deutschland einen Markt für internationale Rückversicherungen bildet, so daß die Behauptung, auf die man häufig stößt, daß Deutschland in seinem Rückversicherungsgeschäft eine aktive Zahlungsbilanz hat, wohl ihre Richtigkeit haben mag.“* Die MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT erwarb bereits kurze Zeit nach ihrer Gründung Aktien in- und ausländischer Versicherungsunternehmen und war überdies der erste (deutsche) Rückversicherer, der sich an Erstversicherungsunternehmen beteiligte. Sie verfügte bereits zu Ende der 1890er Jahre über ein ausgedehntes Netzwerk von Unternehmensbeteiligungen in Österreich-Ungarn, Russland, Italien, Frankreich, der Schweiz, den Niederlanden und den Vereinigten Staaten. Später kamen Beteiligungen an Gesellschaften in weiteren Ländern hinzu, sodass die MÜNCHENER RÜCK kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs Aktienanteile von nicht weniger als 41 fremden Gesellschaften, darunter 29 ausländische, besaß. Vgl. ausführlich: HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, 7 Bde., unveröffentlichtes Manuskript [München 1986-1992], hier: Bd. 1, S. 112-135, Bd. 4, S. 751 f.

<sup>104</sup> Während die wichtigsten Anbieter am weltweiten Rückversicherungsmarkt seit Ende des 19. Jahrhunderts bis Kriegsausbruch v. a. aus Deutschland, Österreich-Ungarn und Russland stammten, während als hauptsächliche Nachfrager die U.S.A., Großbritannien, Frankreich, Italien, Holland und Schweden fungierten, fand ein wichtiger Teil des Geschäfts nach Beendigung des Ersten Weltkriegs den Weg in die bereits kurz vor Kriegsausbruch als Exporteure von Rückversicherungsschutz zunehmend wichtiger werdende Schweiz und nach Dänemark; vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, 7 Bde., unveröffentlichtes Manuskript [München 1986-1992], hier: Bd. 2, S. 362.

<sup>105</sup> Vgl. OERTEL, CHRISTIAN: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Der Wirtschafts-Ring: Der Ring; eine Wochenschrift 10 (1937), Heft 1 / 2 vom 5. Januar, S. 24-25, hier: S. 24.

<sup>106</sup> Vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 21. November, S. 1109.

<sup>107</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des

RÜCK wiederum als Rückversicherungen ab. Es ist zwar anzunehmen, dass ein beträchtlicher Teil dieser Retrozessionen wiederum ins Ausland ging. Doch selbst wenn konkrete Zahlen nicht zur Veröffentlichung gelangten, so ist aufgrund des vermuteten Verhältnisses von aktivem zu passivem Auslands-Rückversicherungsgeschäft der Münchener Rück von einem **beträchtlichen Überschuss** als Beitrag zugunsten der deutschen Bilanz im internationalen Rückversicherungs-Verkehr auszugehen.<sup>108</sup>

**TAB. 75: Netto-Prämieneinnahmen der unter Aufsicht stehenden deutschen Rückversicherungsunternehmen \*): Selbstbehalt des indirekt abgeschlossenen Geschäfts im In- und Ausland**

NET PREMIUM INCOME OF SUPERVISED GERMAN REINSURERS (PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES AND COMPANIES WRITING AT LEAST ONE CLASS SUBJECT TO SUPERVISION AS REINSURER SOLELY)

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft					Alle deutschen Rückversicherungs-Gesellschaften *)	
Nettoprämieneinnahmen in 1.000 RM					Nettoprämieneinnahmen in 1.000 RM	
Gesamt			davon in nichtaufs.pfl. Vers.zweigen		Gesamt	davon in nichtaufs.pfl. Vers.zweigen
Jahr	Summe gesamt	in % der Nettoprämien aller deutschen Rück-VU	Summe	in % der Nettoprämien aller deutschen Rück-VU	Summe	Summe
1929	184808	43,77	23280	41,66	422196	55887
1930	199125	50,65	23126	48,95	393118	47246
1931	205831	53,67	12946	69,88	383520	18526
1932	199552	57,84	9779	82,21	345030	11895
1933	175410	54,99	7352	78,3	319014	9389
1934	149202	52,63	6802	76,91	283510	8844
1935	151339	51,7	7090	75,64	292751	9373
1936	155787	51,34	7532	73,89	303473	10194
1937	159605	51,72	8459	68,97	308575	12264
1938	167059	48,98	11526	65,52	341071	17592

\*) Professionelle Rückversicherer und VU, die in mindestens einem der von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweige ausschließlich indirekt arbeiteten.

**TAB. 76: Prämieneinnahmen und Retrozessionen der MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT 1933/34-1938/39 (nach den veröffentlichten Geschäftsabschlussberichten des Unternehmens)**

MUNICH REINSURANCE COMPANY: GROSS PREMIUMS UND PREMIUMS RETROCEDED, BUSINESS YEARS 1933/34-1938/39

Quellen / Sources: Veröffentlichte Jahres-Geschäftsabschlussberichte der Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, abgedruckt in Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 1934-1939.

Gesamtgeschäft			Lebensversicherung		Unfall-, Haftpflicht-, Kfz-Kasko-Vers.		Transportvers.		Sonstige Sachvers.	
	Bruttoprämien-einn. (ab Rückbuchung)	Weiterrück-versicherung Prämien	Bruttoprämien-einn. (ab Rückbuchung)	Weiterrück-vers.-Prämien	Bruttoprämien-einn. (ab Rückbuchung)	Weiterrück-vers.-Prämien	Bruttoprämien-einn. (ab Rückbuchung)	Weiterrück-vers.-Prämien	Bruttoprämien-einn. (ab Rückbuchung)	Weiterrück-vers.-Prämien
Geschäftsjahr	in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark									
1933/34	197.284	48.081	76.463	33.992	44.075	1.640	7.410	608	69.336	11.841
1934/35	197.274	45.935	78.731	34.252	44.515	1.655	7.740	650	66.288	9.378
1935/36	191.370	35.583	66.923	23.963	49.241	1.794	8.247	715	66.959	9.111
1936/37	190.401	30.796	65.051	19.783	52.818	2.050	9.074	615	63.458	8.348
1937/38	200.199	33.140	65.236	21.331	60.650	2.167	12.287	761	62.026	8.881
1938/39	218.316	38.081	71.701	24.243	66.986	2.351	12.937	1.069	66.692	10.418

Ob dieser Beitrag allerdings groß genug war, um quasi die Tätigkeit der MÜNCHENER RÜCK zum entscheidenden Faktor bei der Bildung eines aktiven Saldos im internationalen Rückversicherungsverkehr der gesamten deutschen Versicherungswirtschaft werden zu lassen, kann aufgrund fehlender konkreter Zahlen nicht mit Sicherheit gesagt werden. Laut Auskunft MOLDENHAUERS lagen solche konkreten Informationen bzgl. des Umfangs der aus dem Ausland stammenden Einnahmen der MÜNCHENER RÜCK dem Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung durchaus vor, wurden aber „aus bestimmten Rücksichten“ heraus nicht veröffentlicht.<sup>109</sup>

#### 9.4.6. Die Ergebnisse der Versuche zur Ermittlung des Saldos der internationalen Versicherungs-Dienstleistungstransaktionen Deutschlands

Versuche, die tatsächlichen Auswirkungen internationaler Versicherungs-Transaktionen auf die deutsche Zahlungsbilanz zu ermitteln, wie sie einige Autoren in den 1930er

Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 118: „Immerhin läßt die Tatsache, daß die Münchener Rückversicherungsgesellschaft an 52 Gesellschaften in 25 Ländern beteiligt ist, den Rückschluß zu, daß ein sehr großer Teil ihres Geschäfts, wahrscheinlich der überwiegende aus dem Ausland stammt.“

<sup>108</sup> Vgl. ebd.

<sup>109</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 118.

Jahren publizierten, wurden nicht nur durch die undurchsichtigen Verhältnisse im Bereich der Rückversicherung erschwert. Der Zahlungsbilanz entstehende Aktivposten, die beispielsweise durch Provisionen und Kursgewinne im Ausland erzielt wurden, sind aus den Angaben der Geschäftsberichte der Unternehmen und den Statistiken des Reichsaufsichtsamtes nicht zu entnehmen, da entsprechende Informationen nicht getrennt vom deutschen Geschäft angegeben wurden. Gleiches gilt für die Bewegungen von Reserven und Depots, die als Passivposten den Auslandssaldo der deutschen VU belasteten.<sup>110</sup> Allein auf Bewegungen der Prämieinnahmen beschränkte Vergleiche der Einnahmen und Ausgaben gegenüber dem Ausland besitzen demnach nur begrenzten Wert, soll es darum gehen, die wirkliche Stellung des Versicherungsgeschäfts innerhalb der deutschen Zahlungsbilanz zu ermitteln.

Unter zusätzlicher Berücksichtigung der vom Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Angaben zu den ausländischen Vermögenswerten der unter Aufsicht stehenden deutschen Versicherer sowie den von ihnen ans Ausland geleisteten Schadenzahlungen in aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen, lässt sich lediglich ein das direkt abgeschlossene Versicherungsgeschäft einschliessender Gesamtsaldo des internationalen Geschäfts der deutschen Versicherer wie folgt errechnen:

**TAB. 77: Auslands-Saldo der beaufsichtigten deutschen VU in den von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Versicherungszweigen (unter alleiniger Berücksichtigung der Prämieinnahmen und Schäden des direkt abgeschlossenen Geschäfts, der Erträge aus Kapitalanlagen und den Verwaltungskosten) 1928-1938**

INSURANCE BUSINESS EFFECTING THE GERMAN BALANCES-OF-PAYMENTS: PREMIUM BALANCE (DIRECT WRITTEN BUSINESS IN CLASSES SUBJECT TO SUPERVISION ONLY) AND BALANCE OF INVESTMENT INCOME 1928-38

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): (bis einschl. 1931) Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen bzw. (ab 1932) Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmungen und Bausparkassen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.												
Jahr	Auslandsgeschäft deutscher Versicherer					Deutsches Geschäft ausländischer Versicherer					Auslands-Saldo der deutschen VU	
	Einnahmen		Ausgaben			Einnahmen		Ausgaben				Einnahmen-Ausgaben
	Bruttoprämien	Vermögensertrag	Schäden	Verwaltungskosten im Ausland a)	Einnahmen-Ausgaben	Bruttoprämien	Vermögensertrag	Schäden	Verwaltungskosten in Deutschland			
in 1.000 RM / in thousands of Reichsmark												
1928	36.442	7.480	13.077	10.700	20.145	81.066	10.964	30.975	21.379	39.676	-19.531	
1929	39.812	8.839	15.966	11.500	21.185	92.043	12.113	40.632	24.974	38.550	-17.365	
1930	41.931	9.255	18.829	12.300	20.057	102.380	12.817	39.057	26.917	49.223	-29.166	
1931	40.958	9.659	23.287	11.700	15.630	109.654	15.467	41.107	26.680	57.334	-41.704	
1932	40.933	10.051	22.287	11.700	16.997	93.608	14.645	38.962	22.236	47.055	-30.058	
1933	35.737	7.939	20.149	10.500	13.027	89.025	13.738	37.582	21.967	43.214	-30.187	
1934	33.176	7.055	18.119	9.800	12.312	83.428	13.054	38.164	22.192	36.126	-23.814	
1935	29.118	7.383	16.907	8.800	10.794	86.983	14.714	38.531	22.854	40.312	-29.518	
1936	25.823	7.815	13.404	7.800	12.434	78.448	11.950	31.497	21.320	37.581	-25.147	
1937	23.877	6.519	13.297	7.500	9.599	81.941	12.868	35.011	22.920	36.878	-27.279	
1938	29.927	6.486	15.648	9.300	11.465	88.176	13.940	43.321	24.357	34.438	-22.973	

Unbedingt anzumerken ist, dass durch die Nichtberücksichtigung der kompletten Auslandstransaktionen des Rückversicherungsgeschäfts wesentliche – vermutlich sogar entscheidende – Teile der Auslandsaktivitäten deutscher Versicherungsunternehmen im Dunkeln bleiben.<sup>111</sup> Gleiches gilt für das gesamte ausländische Geschäft der nicht unter

<sup>110</sup> Vgl. dazu SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes an deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 406: „Für eine absolute Bilanz des Versicherungsgewerbes müßten die von Ausländern in Deutschland bzw. von Deutschen im Ausland gestellten Depots berücksichtigt werden. Diese Depots werden meistens in einer Relation zu den Prämieinnahmen stehen, sie müssen es jedoch nicht. Aus der Depotstellungspflicht kann ein zusätzlicher Zahlungsverkehr entstehen, wenn ein Depot bei der Geschäftsaufnahme gestellt werden muß und wenn später der Teil der Prämien, der zur Auffüllung oder Bildung von Depots aufgewandt werden müßte, durch die laufenden Schadenzahlungen so stark belastet ist, daß sich ein Zuschuß notwendig macht. An dieser Stelle sind zwei Tatsachen hervorzuheben: 1. Zeigt das deutsche Geschäft im Ausland seit 1930 einen erheblich ungünstigeren Schadenverlauf als das deutsche Geschäft ausländischer Versicherer; 2. sind die von deutschen Gesellschaften im Ausland gestellten Depots und die im Ausland belassenen freien Anlagen im Verhältnis zum Umfang der Auslandsprämienproduktion erheblich höher als die deutschen Anlagen ausländischer Versicherer im Verhältnis zu ihrer deutschen Prämienproduktion. Die zweite Tatsache läßt den Schluß zu, daß in einer Reihe von Ländern durch die dort bestehenden gesetzlichen Vorschriften fremden Gesellschaften eine Geschäftsausübung schwerer gemacht wird als Versicherungsunternehmen dieser Länder eine Geschäftsausübung in Deutschland. [...]“

<sup>111</sup> So belief sich der nach obiger Tabelle errechnete Auslandssaldo der beaufsichtigten deutschen Gesellschaften unter alleiniger Einbeziehung ihrer Bruttoprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen aufsichtspflichtigen Geschäft sowie der darauf entfallenden Schäden, der Verwaltungskosten und Vermögenserträge (verrechnet mit den entsprechenden Werten des deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen VU) in 1935 auf einen Passivsaldo von mehr als 29,5 Millionen RM. In der deutschen Zahlungsbilanz erscheint der Posten „Versicherung“ 1935 mit einem (gerundeten) Passivsaldo in Höhe von 20 Millionen RM. Dies würde bedeuten, dass das vom Statistischen Reichsamt mitberücksichtigte, aber vom Reichsaufsichtsamt nicht separat veröffentlichte beaufsichtigte internationale Rückversicherungsgeschäft der deutschen VU auf jeden Fall einen Aktivsaldo erbracht haben musste, da sich der passive Gesamtsaldo in der Zahlungsbilanz gegenüber dem passiven Saldo unter



Aufsicht stehenden VU, die ihr Geschäft auf nichtaufsichtspflichtige Versicherungszweige beschränkten. Die zeitgenössischen Autoren würdigten die durch das Statistische Reichsamt für die deutsche Zahlungsbilanz veröffentlichten Angaben über den Saldo des internationalen Geschäfts der deutschen Versicherungswirtschaft entsprechend kritisch, so z. B. SCHNOY (1933): „Die Ergebnisse in der Position „Versicherungsgewerbe“ der deutschen Zahlungsbilanz sind für sich betrachtet in ihrer heutigen Form nichts anderes denn eine mit Fehlern behaftete Gewinn- und Verlustrechnung des gegenseitigen Geschäftes ohne Berücksichtigung der Reserven und Vermögenserträge.“<sup>112</sup>

Trotz aller genannten Vorbehalte bestand seit den 20er Jahren offenbar ein **großes Interesse** daran, eine **Schätzung des tatsächlichen Beitrags internationaler Transaktionen der Versicherungswirtschaft zur deutschen Zahlungsbilanz** vorzunehmen.

Die in der Kalkulation des Saldos der Deutschland berührenden internationalen Versicherungstransaktionen enthaltenen **Fehler** konnten **angesichts des relativ geringen Beitrags, den der mit dem Posten „Versicherungen“ in Zusammenhang stehende Zahlungsverkehr zur Gesamt-Zahlungsbilanz beisteuerte**, ohne weiteres **vernachlässigt** werden:

*„Im Rahmen der gesamten Zahlungsbilanz für das Deutsche Reich, deren beide Seiten noch 1929 mit einem Betrag von über 20 Milliarden Reichsmark abschließen, spielt dieser Fehler [d. h. das von der Statistik unberücksichtigt bleibende Auslandsgeschäft der nicht nicht beaufsichtigten Transportversicherer] ebenso wie der, daß der unsichtbare Versicherungsimport [Direktplatzierungen deutscher Risiken im Ausland] überhaupt nicht erfaßt ist, keine Rolle. Für eine getrennte Betrachtung der Verhältnisse des Versicherungsgewerbes sind diese Fehler dagegen von erheblicher Bedeutung.“<sup>113</sup>*

**Die Machtübernahme durch die Nationalsozialisten wirkte schließlich wie ein Katalysator auf das Interesse an einer wirtschaftlichen Fortentwicklung mit dem Ziel der „Aktivierung“ der deutschen Zahlungsbilanz.** Durch die **staatliche Reglementierung und ideologische Gleichschaltung ihrer Interessen und Interessenvertreter** zum Gegenstand des „organischen Aufbaus der deutschen Wirtschaft“ und der propagierten Ziele einer alle Bereiche des deutschen Wirtschaftslebens umfassenden „Arbeitsschlacht“ geworden, sah es die deutsche Privatversicherung 1933/34 als **vorrangige Aufgabe, das Volumen ihres Auslandsgeschäftes weitmöglichst zu vergrößern**.<sup>114</sup> Zu diesem Zweck setzte der Reichsverband für Privatversicherung am 28. Juni 1934 eine von KISSKALT geführte „Kommission für Auslandsgeschäft“ ein, die am darauffolgenden 13. Juli erstmals zu einer Sitzung zusammentrat. Es wurde beschlossen, eine Reihe der bedeutendsten im Ausland tätigen deutschen Privatversicherungsgesellschaften zwecks „Erhöhung der Zeichnungskraft und des Austauschs von Erfahrungen“ in einer künftigen „Vereinigung deutscher Auslandsversicherer“ zusammenzuschließen.<sup>115</sup>

---

alleiniger Berücksichtigung des aufsichtspflichtigen Erstversicherungsgeschäfts kleiner darstellt. Innerhalb des gesamten in der Zahlungsbilanz berücksichtigten Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland stellte das Versicherungswesen 1935 betragsmäßig einen kleinen, keinesfalls aber einen aktiven Beitrag dar. Vgl. Die Deutsche Volkswirtschaft – Nationalsozialistischer Wirtschaftsdienst 5 (1936), Nr. 33 (3. Novemberheft), S. 1068.

<sup>112</sup> SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes an deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 406.

<sup>113</sup> SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 406.

<sup>114</sup> Gleichzeitig mehrten sich Stimmen, die eine **staatlich gelenkte Eindämmung des wachsenden ausländischen Einflusses auf dem deutschen Markt** forderten, vgl. z. B. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 407.: „Für das deutsche Geschäft und die Stellung ausländischer Versicherer in ihm muß die Forderung erhoben werden, daß Versicherungen solcher Betriebe, die der öffentlichen Hand unterstellt sind oder von ihr subventioniert werden, ausschließlich bei rein deutschen Versicherern untergebracht werden. Das gleiche ist für alle Versicherungen solcher Geschäfte zu fordern, die durch Reichsgarantie erst ermöglicht werden, wie z. B. große Teile des Exports nach Rußland. Es wären ferner die Bestrebungen zu fördern, die Versicherungen deutscher Importe stärker als bisher auf den deutschen Versicherungsmarkt zu bringen. Endlich sollte der unsichtbare Import von ausländischem Versicherungsschutz, der Versicherungsschmuggel [gemeint ist wiederum die maklervermittelte Direktplatzierung von Risiken bei nicht in Deutschland zum Geschäftsbetrieb zugelassenen Versicherungsunternehmen im Ausland, insbesondere im Bereich der Transportversicherung – K. U.], der oft genug unter Umgehung der Devisenvorschriften erfolgt, rücksichtslos unterbunden werden.“

<sup>115</sup> Vgl. Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 57 (1934), Nr. 26 vom 27. Juni, S. 625 und Nr. 29 vom 18. Juli, S. 719. Die Mitte der 30er Jahre aufkeimenden Forderungen nach einer Ausdehnung der Staatsaufsicht auf die bisher aufsichtsfrei gebliebene Transportversicherung, verbunden mit dem Versuch, die in Deutschland arbeitenden ausländischen

Die folgende Tabelle nach MOLDENHAUER (1936) gibt einen knappen Überblick über eine Anzahl von Versuchen, den Saldo des internationalen Versicherungsgeschäfts Deutschlands für einzelne Jahre zu bestimmen, wobei die sehr genauen Angaben E. ADRIANS (1934) von mehreren der nachfolgend genannten Autoren einstimmig als vermutlich der Wahrheit am nächsten kommend bezeichnet worden sind.<sup>116</sup>

**TAB. 78: ERGEBNISSE DER VERSUCHE ZUR FESTSTELLUNG DES SALDOS INTERNATIONALER VERSICHERUNGSTRANSAKTIONEN DEUTSCHLANDS**

VALUATIONS OF GERMANY'S BALANCE OF INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS

Quelle / Source: MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 119; dazu eigene Ergänzungen.

	Gesamtsumme des direkten und indirekten Auslandsgeschäfts der deutschen VU	Saldo des gesamten direkten Auslandsgeschäfts	Saldo des gesamten indirekten Auslandsgeschäfts	Saldo des gesamten direkten und indirekten Auslandsgeschäfts
KISSKALT (1924) a)	K. A.	Vor 1914: ausgeglichen	Vor 1914: Aktivsaldo	Vor 1914: Aktivsaldo
INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG (1926) b)	K. A.	K. A.	K. A.	Für den Zeitraum Januar 1924-Juni 1926: Passivsaldo 47 Mio. RM
HOLLITSCHER (1931) c)	K. A.	K. A.	K. A.	1913: Aktivsaldo 12-15 Mio. RM
SCHNOY (1933) d)	K. A.	1913: Aktivsaldo 39 Mio. RM / 1931: Passivsaldo 41 Mio. RM	K. A.	K. A.
JAHRESBERICHT REICHESVERBAND FÜR PRIVATVERSICHERUNG 1933/34 e)	1932: annähernd 200 Mio. RM	K. A.	K. A.	K. A.
ADRIAN (1934) f)	K. A.	K. A.	K. A.	1913: Aktivsaldo 100 Mio. RM / 1932: Passivsaldo 27,8 Mio. RM
HESS (1936) g)	1936: ca. 200 Mio. RM	K. A.	K. A.	K. A.
Reichsstatistik nach MOLDENHAUER (1936) h)	K. A.	K. A.	K. A.	1930-32 jeweils Passivsaldo in Höhe von 22, 38 bzw 40 Mio. RM
SCELLENBERG (1942) i)	1913: ca. 500 Mio. Mark	K. A.	K. A.	K. A.

a) KISSKALT, WILHELM: Privatversicherung und deutsche Zahlungsbilanz, in: KARL DIEHL / FELIX SOMARY (Veranst. / Hrsg.): Deutsche Zahlungsbilanz und Stabilisierungsfrage, Bd. 1 (Schriften des Vereins für Socialpolitik; Bd. 167 / Tagung im Auftr. des Vereins veranst. von Karl Diehl und Felix Somary), München [u. a.] 1924, S. 33-46, hier: S. 38. KISSKALT stellt für die deutsche Bilanz der internationalen Versicherungs-Transaktionen die (unbelegte) Behauptung auf, dass sie „auf dem Gebiete des direkten Versicherungsgeschäftes sicher nicht passiv war“, d. h. dass ihr Beitrag zur deutschen Zahlungsbilanz vermutlich in einem ausgeglichenen Ergebnis bestand. Gleichzeitig betont KISSKALT jedoch, dass es unmöglich sei, genau festzustellen, ob die Zahlungsbilanz im internationalen Versicherungsverkehr für Deutschland eine aktive oder passive war. Vgl. ebd. Vgl. auch ARPS,

Transportversicherer durch Depotzwang und andere Beschränkungen vom deutschen Versicherungsmarkt fernzuhalten, wurden in Verbindung mit dem Streben, das eigene Auslandsgeschäft zu vergrößern von Branchen-Insidern als kontraproduktiv gebrandmarkt. Kenner der Verhältnisse schätzten die Lage am deutschen Markt überdies realistisch genug ein, um zu erkennen, das ein Ausschluss der (konzessionierten) ausländischen Mitbewerber unweigerlich unerwünschte Konsequenzen für die Deviseninteressen des Reiches nach sich ziehen würde. Dazu bemerkte „Die Deutsche Volkswirtschaft – Nationalsozialistischer Wirtschaftsdienst“ 5 (1936), Nr. 1 (1. Januarheft), S. 4, unter der Überschrift: „Was steht zur Debatte?: Staatsaufsicht über das Transportversicherungsgewerbe?: „Der inländische Transportversicherungsmarkt reicht heute selbst bei Hinzuziehung der hier arbeitenden ausländischen Gesellschaften nicht dazu aus, sämtliche Schiffs- und Verladungsinteressen deutscher Reedereien und der Verfrachter voll zu decken. Es wäre also für die Aufnahmefähigkeit des deutschen Marktes durchaus unerwünscht, wenn durch Depotzwang usw. ein großer Teil der hier arbeitenden ausländischen Versicherer sich vom Markt zurückziehen würde, weil dann zur Unterbringung der deutschen Risiken der Weg der Rückversicherung sehr viel stärker in Anspruch genommen werden müsste als heute. Es liegt darin immer eine Gefahr, weil der Rückversicherer, der aus dem direkten Geschäft vertrieben ist, sich durch Prämiendiktate dann seinen Ausgleich zu Lasten der Versicherungsnehmer schaffen könnte. Solange die Agenturen ausländischer Transportversicherer außerdem am deutschen Markt die Risiken zeichnen, sind diese Agenturen den deutschen Devisenvorschriften unterworfen, und die eingenommenen Markprämien können nur zum geringsten Teil nach dem Ausland (unter vorheriger Genehmigung der Reichsstelle für Devisenbewirtschaftung) überführt werden. Wenn jedoch infolge der Verengung des inländischen Marktes die Rückversicherungsquote an das Ausland entsprechend steigen würde, dann müssten für diese Rückversicherungen die Prämien nach den heutigen Gepflogenheiten zum Nachteil des deutschen Devisenbestandes ausgezahlt werden. Im inländischen Verkehr ist es ferner nicht immer möglich, rein deutsche Deckung zu geben. Sehr häufig bestehen Vorschriften ausländischer Banken und Interessenten, für das Export- und Transitgeschäft ausländische Gesellschaften, zum mindesten als Führende, in die Policen aufzunehmen. Solange deutsche Vertreter die Möglichkeit haben, für ausländische Versicherungsgesellschaften hier zu zeichnen, bleibt auch dieses Geschäft dem deutschen Markt erhalten. Fallen jedoch die ausländischen Versicherungsgesellschaften aus, weil sie sich den Erschwerungen der Staatsaufsicht nicht unterwerfen wollen, so geht dieses Geschäft ins Ausland, und nach den jahrzehntelangen Erfahrungen der See- und Transportversicherer ist bekannt, daß es außerordentlich schwer ist, ein einmal für Deutschland verlorenes Geschäft wieder zurückzuholen, auch wenn sich später die Verhältnisse ändern. Dazu besteht naturgemäß die Befürchtung, daß durch eine Beschränkung der Tätigkeit ausländischer Gesellschaften in Deutschland Gegenmaßnahmen des Auslandes ausgelöst werden können, die den Expansionswillen der deutschen Versicherer im Ausland behindern, was auch wieder zum Nachteil der deutschen Versicherer und der deutschen Devisenwirtschaft sich auswirken müsste. [...]“

<sup>116</sup> Vgl. MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 119; LENGVEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953; S. 71. ARPS (1976) bezeichnet allerdings die von ADRIAN aufgestellte Behauptung, im Jahre 1913 habe der Versicherungsexport für die deutsche Zahlungsbilanz einen Überschuss von etwa 100 Mio. Mark gebracht, als „völlig unreal“; vgl. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten - Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 50 f.

LUDWIG: Durch unruhige Zeiten: Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 49.

b) INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG (Hrsg.): Vierteljahresshefte zur Konjunkturforschung 1 (1926), Ergänzungsheft 2, S. 5 ff.

c) HOLLITSCHER, CARL HEINRICH V.: Internationale Rückversicherung (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft; 48), Berlin 1931, S. 202.

d) SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 406.

e) Jahresbericht Reichsverband Privatversicherung 1933/34, S. 102, hier zit. n. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten - Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976, S. 59. ARPS selbst schätzt unter Berufung auf die Angaben des Reichsverbands, dass von den 200 Millionen RM Auslandsprämien 40 Millionen RM auf das direkte Geschäft, weitere 40 Millionen RM auf das indirekte Geschäft der Erstversicherer und der verbleibende Rest von (höchstens) 120 Millionen RM auf die Rückversicherungsgesellschaften entfielen, vgl. ebd.

f) ADRIAN, E.: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 57 (1934), Nummer 35 vom 29. August, S. 843-846, hier: S. 845. Der Schätzung liegen insbesondere hinsichtlich des errechneten Auslands-Saldos im indirekten Geschäft zweifelhafte Annahmen zugrunde.

g) HESS, [HANS]: Die Bedeutung des Auslandsgeschäftes der deutschen Versicherer, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 59 (1936), Nr. 7 vom 12. Februar, S. 193-194, hier: S. 193.

h) MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119, hier: S. 119.

i) SCHELLENBERG, ERNST: „Deutsche Auslandsversicherung“, Berlin 1942, S. 8, hier zit. n. ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten - Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg 1976, S. 48. Nach Ansicht von ARPS wurde dieser Betrag aus versicherungspolitischen Gründen absichtlich um 100 Millionen RM zu hoch angesetzt, vgl. ebd.

#### 9.4.7. Vergleich des jährlichen (prozentualen) Zuwachses des Auslandssaldos im direkt abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Geschäft mit den Zuwachsraten der tatsächlich eingenommenen Prämien des direkten nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts der deutschen VU im In- und Ausland

Bis 1930 übertrifft der jährliche Zuwachs des Positiv-Saldos des im Ausland abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Direktgeschäfts beaufsichtigter Versicherungsunternehmen deutlich jenen ihrer tatsächlichen Prämieineinnahmen des nichtaufsichtspflichtigen Direktgeschäfts im Ausland bzw. in Deutschland, während die Prämieineinnahmen der ausländischen VU im direkten Geschäft in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen bis einschließlich 1929 weitgehend stagnierten.<sup>117</sup>

**TAB. 79: Jährliche Zuwachsraten der Prämieineinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der beaufsichtigten VU in den von ihnen betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen 1927-1938**

YEAR GROWTH RATIO OF DIRECT PREMIUM INCOME IN CLASSES OUTSIDE OF SUPERVISORY OBLIGATIONS, 1927-38

Quelle / Source: REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig, various issues.

Jahr	Prämieineinnahmen des direkten deutschen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen		Prämieineinnahmen des direkten ausländischen Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen		Prämieineinnahmen des direkten deutschen Geschäfts der beaufsichtigten ausländischen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen		Auslands-Prämiensaldo des direkten Geschäfts der beaufsichtigten deutschen VU in den nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen	
	Summe in 1.000 RM	jährl. Zuwachs in % gegenüber dem Vorjahr	Summe in 1.000 RM	jährl. Zuwachs in % gegenüber dem Vorjahr	Summe in 1.000 RM	jährl. Zuwachs in % gegenüber dem Vorjahr	Summe in 1.000 RM	jährl. Zuwachs in % gegenüber dem Vorjahr
1927 a)	143.517	12,4	16.365	207,8	8.207	-18,3	8.158	272,5
1928	162.206	13,0	21.885	33,7	8.809	7,3	13.076	60,3
1929	150.664	-7,1	22.863	4,5	8.325	-5,5	14.538	11,2
1930	133.792	-11,2	21.341	-6,7	5.566	-33,1	15.775	8,5
1931	63.015	-52,9	12.436	-41,7	3.012	-45,9	9.424	-40,3
1932	42.173	-33,1	8.433	-32,2	2.586	-14,1	5.847	-37,9
1933	39.841	-5,5	7.060	-16,3	2.746	6,2	4.314	-26,2
1934	42.745	7,3	6.132	-13,1	2.400	-12,6	3.732	-13,5

<sup>117</sup> Gleiches gilt nochmals für den Zeitraum von 1932 bis 1936, allerdings verringerte sich das Prämienvolumen der beaufsichtigten ausländischen VU in den von ihnen in Deutschland betriebenen nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen bis dahin auf ca. ein Drittel des Niveaus der Jahre 1927 bis 1929. Gegenüber dem Auslandsgeschäft der beaufsichtigten deutschen Gesellschaften mussten sie auf dem Höhepunkt der Krise 1930/31 stärkere Einbußen hinnehmen, verzeichneten allerdings (parallel zur Gesamtentwicklung des deutschen Markts) ab Mitte der 30er Jahre erneut positive Zuwachsraten, während die deutschen VU im Ausland weiter an Boden verloren. Vgl. dazu auch SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier S. 403, der bezüglich des in Deutschland getätigten *aufsichtspflichtigen direkten Schadenversicherungsgeschäfts der ausländischen VU* (soweit vom Reichsaufsichtsamt berichtet; ohne Transport- und Autokaskoversicherung) zu folgendem Ergebnis kommt: „Ihr [der ausländischen VU] Anteil ist von 1927 bis 1930 prozentual unverändert geblieben, sie haben damit am Produktionszuwachs im gleichen Umfang wie die deutschen Versicherer teilnehmen können. Für 1931 zeigt die gesamte Sachversicherung eine rückläufige Bewegung. Die Ausländer jedoch hat dieser Rückschlag nicht ganz so stark getroffen wie die deutschen Unternehmen.“ Demgegenüber zeigte das aufsichtspflichtige Schadenversicherungsgeschäft deutscher VU im Ausland zwischen 1927 und 1930 ein starkes Ansteigen im Vergleich mit der Inlandsentwicklung, d. h. die deutschen Unternehmen haben in diesem Zeitraum Neuland gewonnen; vgl. ebd.

1935	48.074	12,5	4.237	-30,9	2.429	1,2	1.808	-51,6
1936	56.947	18,5	3.780	-10,8	2.696	11,0	1.084	-40,0
1937	71.922	26,3	4.863	28,7	4.002	48,4	861	-20,6
1938	78.641	9,3	4.691	-3,5	4.395	9,8	296	-65,6

a) Der Vergleichswert des Jahres 1926 enthält unter den "nichtaufsichtspflichtigen Versicherungen" auch die Prämien aus "sonstigen aufsichtspflichtigen" Zweigen, die von der Statistik des Reichsaufsichtsamts nicht nach benannten Sparten gesondert ausgewiesen wurden. Auf die "sonstigen aufsichtspflichtigen" Versicherungszweige entfielen 1926 schätzungsweise sechs bis zehn Prozent des als Summe der Prämien aus nichtaufsichtspflichtigen/sonstigen aufsichtspflichtigen Versicherungen angegebenen Betrags von 127,74 Mio. RM.

Deutsche Versicherer (oder genauer gesagt: die der Berichtspflicht an das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung unterliegenden größeren deutschen Versicherungsunternehmen, die nicht ausschließlich in aufsichtsfreien Versicherungszweigen tätig waren) konnten demnach ihre Position hinsichtlich des Saldos (direkt abgeschlossener) internationaler Versicherungstransaktionen in nichtaufsichtspflichtigen Versicherungszweigen Ende der 1920er Jahre trotz faktisch abnehmenden Geschäftsvolumens ausbauen. Ab 1931 zeigt das summarische Ergebnis des Auslandssaldos der deutschen VU im direkt abgeschlossenen nichtaufsichtspflichtigen Geschäft in Zusammenhang mit den Auswirkungen der Weltwirtschaftskrise einen starken Rückgang.<sup>118</sup> Der ab 1934 auf dem Heimatmarkt feststellbare **Umschwung der Geschäftsentwicklung** im direkten nichtaufsichtspflichtigen Geschäft hin zu positiven Einnahmезuwächsen erfasste 1936 auch das Auslandsgeschäft, nicht aber den Auslandssaldo der deutschen Versicherungsunternehmen.

Es ist bei dieser Betrachtungsweise der durch das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten statistischen Informationen jedoch nochmals ausdrücklich darauf hinzuweisen, dass die Ergebnisse größerer Versicherungsunternehmen, die sich im Betrachtungszeitraum ausschließlich in aufsichtsfreien Versicherungszweigen betätigten, nicht enthalten sind. Dies betrifft insbesondere das Geschäft der spezialisierten in- und ausländischen Transportversicherer, die sich ausschließlich in diesem Bereich bzw. seinen ebenfalls aufsichtsfreien Nebenbranchen und (bis 1931) in der Automobil-Kaskoversicherung betätigten.<sup>119</sup>

#### DER EINFLUSS DER TRANSPORTVERSICHERUNG AUF NATIONALE ZAHLUNGSBILANZEN: EINE EINFÜHRUNG AM BEISPIEL DEUTSCHLANDS VOR DEM ZWEITEN WELTKRIEG

### 9.5. Resümee

Bei einer unvorsichtigen Auslegung der durch das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Zahlen zum Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den von ihnen betriebenen *nichtaufsichtspflichtigen* Zweigen ließe der in diesen Geschäftsbereichen im Gegensatz zum übrigen *aufsichtspflichtigen* Auslandsgeschäft bis 1930 feststellbare Aktivsaldo darauf schließen,

<sup>118</sup> Betrachtet man die vom Reichsaufsichtsamt berichteten Zahlen zum gesamten aufsichtspflichtigen Sachversicherungsgeschäft der deutschen VU im Ausland, so zeigt sich ebenfalls ein schwerer Rückschlag. **Die absolute Produktionsziffer der Prämieeneinnahmen wurde auf einen unter dem Ergebnis des Jahres 1928 liegenden Stand zurückgeworfen.** Zweifellos ist dies als unmittelbare Reaktion des Versicherungsmarktes auf die internationale Wirtschaftskrise, v. a. die **schockartige Wirkung der deutschen Bankenzusammenbrüche im Sommer 1931** zu interpretieren. Daneben beeinflussten vermutlich zu Beginn des neuen Jahrzehnts aber auch andere Faktoren die weitere Aufwärtsentwicklung des Schadenversicherungs-Auslandsgeschäfts deutscher Versicherungsunternehmen in negativer Weise, so z. B. eine **Reihe von Zusammenbrüchen bedeutender deutscher Versicherer**, die mit dem Ende der **Favag** (und dem damit in Zusammenhang stehenden **Umbau des Nordstern-Konzerns**) 1929 ihren Anfang nahm, gefolgt von einigen spektakulären **Bankrotten**, die z. B. bei der **Assekuranz-Union von 1865** und der **Süddeutschen Rück-Versicherungs-A.G.** nicht zuletzt durch hohe Verluste in der Transportsparte und im Auslandsgeschäft (Süddeutsche Rück) verursacht wurden, vgl. Assekuranz-Jahrbuch 51 (1932), III. Teil, S. 389. Alle diese Zusammenbrüche sind von der ausländischen Tagespresse aufmerksam verfolgt worden. Als weitere Ursache ist die fortschreitende Entwicklung der weit in das vorangegangene Jahrzehnt zurückreichenden Bestrebungen zahlreicher Industrienationen zu werten, ihre Heimatmärkte in weitreichendem Umfang gegen fremde Waren- und Dienstleistungseinführen zu schützen; vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier S. 403.

<sup>119</sup> 1928 bis 1934 übertraf die nominelle Höhe des Auslandssaldos der größeren (aufsichtspflichtigen) deutschen VU im direkt abgeschlossenen *nichtaufsichtspflichtigen* Geschäft den jährlichen Gesamtbetrag der von ausländischen VU in diesem Geschäft in Deutschland erwirtschafteten Bruttoprämien zeitweise bis um das dreifache. Da aber mutmaßlich ein Großteil des von ausländischen VU in Deutschland direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts nicht in den durch das Aufsichtsamt veröffentlichten Zahlen enthalten ist, da sich die betreffenden Unternehmen ausschließlich auf den Betrieb dieses oder anderer nichtaufsichtspflichtiger Versicherungszweige beschränkten, ist die Aussagekraft des anhand der Statistik des Reichsaufsichtsamts zu errechnenden Auslandssaldos des Erstgeschäfts der deutschen Gesellschaften im nichtaufsichtspflichtigen Geschäft als relativ wertlos zu anzusehen.

dass die deutsche Versicherungswirtschaft zumindest in den Sparten Transport und Autokasko (ab 1931: nur noch Transport) - wenngleich in einem wesentlich eingeschränkterem Umfang als in den Jahrzehnten vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs – erfolgreich auf den internationalen Markt zurückgekehrt war.

Die für den Zeitraum seit Ende der 20er Jahre bis kurz vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs erhältlichen Zahlen zum Geschäftsumfang deutscher VU im Ausland berücksichtigen allerdings ausschließlich Ergebnisse des *direkt* abgeschlossenen Geschäfts. Über die genaue Höhe der aus dem Ausland übernommenen bzw. dorthin zedierten Rückversicherungsprämien lassen sich dagegen nur Mutmaßungen anstellen.

Bereits aufgrund der spartenspezifisch bedingten *prinzipiellen* Bedeutung von internationalen Versicherungstransaktionen, insbesondere im Bereich der Schiffskaskoversicherung (Teile von Großrisiken in der Schiffskaskoversicherung wurden fast zwangsläufig in Form von Rückversicherungen an ausländische Märkte zediert) und im internationalen Warenverkehr (CIF-Kauf), ist der dokumentierte positive Auslandssaldo im direkten nichtaufsichtspflichtigen Geschäft deutscher Versicherungsunternehmen jedoch mit Vorsicht zu interpretieren. Es wäre grundsätzlich falsch, daraus eine größere generelle Bedeutung deutscher Versicherungsunternehmen als *Nettoexporteure* von Transportversicherungsdienstleistungen am Weltmarkt ableiten zu wollen: vielmehr ist nachdrücklich zu betonen, dass der den statistischen Publikationen des Reichsaufsichtsamts entnehmbare Aktivsaldo deutscher VU im nichtaufsichtspflichtigen Geschäft die Prämien eines Großteils der in Deutschland arbeitenden ausländischen Transportversicherer völlig unberücksichtigt lässt, da die betreffenden Gesellschaften ihre Tätigkeit ausschließlich auf nichtaufsichtspflichtige Versicherungszweige beschränkten.<sup>120</sup> Der *tatsächliche* Saldo des nicht nichtaufsichtspflichtigen Auslandsgeschäfts der deutschen (beaufsichtigten) VU ist als unbekannt anzusehen.

Einen unzweifelhaft deutlich *passiven* Beitrag zur Gesamtbilanz der deutschen Transportversicherung dürfte das statistisch nicht erfassbare, indirekt (mehr) wie direkt (weniger) im Ausland platzierte Kaskogeschäft deutscher Reeder, die Versicherung von Kriegsrisiken, sowie die „versteckte“ Versicherungsnahme im Ausland bei der Einfuhr von Gütern, die CIF vom Exporteur versichert wurden, erbracht haben.<sup>121</sup>

Es steht außer Frage, dass die Gesamtheit der deutschen Versicherungsunternehmen die von ihnen vor 1914 eingenommene Stellung auf dem Weltmarkt trotz zäher Bemühungen um einen Wiederaufbau des Auslandsgeschäfts nach Kriegsende nicht im selben Umfang widererlangen konnte. Ausschlaggebende Hindernisse bildeten in diesem Zusammenhang Schwierigkeiten, die sich aus den Währungsverhältnissen und der Devisengesetzgebung, insbesondere aber auch aus protektionistischen Handelsbeschränkungen einzelner Länder ergaben. Tatsächlich gingen dem deutschen Versicherungsexport einzelne nationale Märkte vollständig verloren oder konnten nicht in einem dem Vorkriegszeitraum vergleichbaren Maße zurückerobert werden.<sup>122</sup>

**Die ab Mitte der 20er Jahre greifbaren Daten** zum Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungsunternehmen erzeugen im direkten Vergleich mit den entsprechenden

---

<sup>120</sup> Es sei daran erinnert, dass demgegenüber das Auslandsgeschäft der wichtigsten im internationalen Geschäft tätigen *deutschen* Transportversicherer allem Anschein nach in die Zahlen des Reichsaufsichtsamts eingeflossen ist.

<sup>121</sup> Bei mindestens zwei dieser Geschäftsfelder, nämlich bei der Versicherung von Kasko-Großrisiken und der Deckung von Kriegsrisiken, muss in Bezug auf ihre *Rückdeckung* eine gewisse *Auslandsabhängigkeit* des deutschen Marktes (v. a. von London) deutlich unterstrichen werden. Obwohl sich zuverlässige (konkrete) Zahlen anhand existierender statistischer Quellen nicht rekonstruieren lassen, spielt der Versicherungsimport für bestimmte Teilbereiche des deutschen Transportversicherungsmarktes traditionell eine große Rolle. Speziell die Rückversicherung von Großrisiken wurde und wird zumindest teilweise an den internationalen Markt gegeben, um übermäßige Risikokumulationen zu Lasten der deutschen Versicherungsindustrie zu vermeiden. Mit großer Wahrscheinlichkeit schlugen sich alle drei genannten Sparten mit einem Passivsaldo in der Zahlungsbilanz nieder.

<sup>122</sup> Anfangs der zweiten Hälfte der 30er Jahre wurde die Anzahl der Auslandsniederlassungen deutscher Versicherungsunternehmen auf 337 beziffert, davon u. a. 198 in Europa, 74 in Asien, 40 in Mittel- und Südamerika und 25 in Afrika; vgl. OERTEL, CHRISTIAN: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Der Wirtschafts-Ring: Der Ring: eine Wochenschrift 10 (1937), Heft 1 / 2 vom 5. Januar, S. 24-25, hier: S. 24.

Zahlen der Zeit vor 1914<sup>123</sup> zudem ein **ungünstigeres Bild** nicht allein aufgrund ihrer oben dokumentierten Unvollständigkeit (fehlende Ergebnisse der Rückversicherung bei den Erstversicherern), sondern besonders auch vor dem Umstand, dass vielfach **an die Stelle des vor dem Krieg bestehenden Agenturgeschäfts deutscher VU im Ausland eine Beteiligung an ausländischen Gesellschaften oder die Gründung von Tochtergesellschaften trat**, deren Zahlen nicht in der deutschen Versicherungsstatistik dokumentiert wurden.<sup>124</sup>

Da der Auslandssaldo des aufsichtspflichtigen Direktgeschäfts der deutschen Versicherungsunternehmen, sowie - starken Indizien folgend - ebenso der Saldo nichtaufsichtspflichtigen internationalen direkten Geschäfts deutscher **Transportversicherer** negative Vorzeichen aufwies, scheint sich die vielfach geäußerte Vermutung einer der Vorkriegszeit gegenüber deutlich verschlechterten, nämlich passiven deutschen Versicherungsbilanz im Erstgeschäft zu bestätigen.<sup>125</sup>

Die Frage, ob jedoch die **Gesamtsumme** aller internationalen Versicherungs-Transaktionen Deutschlands, einschließlich der so gut wie nicht zu erfassenden Bewegungen im Bereich der Rückversicherung tatsächlich einen Passivsaldo ergaben, wie von zahlreichen zeitgenössischen Autoren v. a. für die erste Hälfte der 30er Jahre behauptet, muss nach wie vor als unbeantwortet betrachtet werden.

---

<sup>123</sup> Aufgrund der Einschränkungen im Nachrichtenverkehr mit den Dependancen und Vertretern sind die nachträglich vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Ergebnisse des Auslandsgeschäfts der Jahre 1914 bis 1917 – ganz abgesehen von den fehlenden Zahlen für die Transportversicherung und die professionellen Rückversicherer – als unvollständig zu betrachten.

<sup>124</sup> Die von deutschen Versicherungsunternehmen in der Zwischenkriegszeit gegenüber dem früher üblichen Agenturgeschäft bevorzugte Praxis der Beteiligung an ausländischen Gesellschaften oder der Gründung von Tochtergesellschaften im Ausland bedeutete für die deutschen Unternehmen als Aktionäre die Festlegung erheblicher Kapitalien und vergleichsweise späte Renditen. Allerdings floss sowohl im Falle von Beteiligungen als auch bei der Gründung von Konzerntöchtern auf dem Wege der Rückversicherung stets ein Teil des erwirtschafteten Umsatzes mehr oder weniger unverzüglich an die deutschen Investoren zurück. Die Reichsregierung trug dem besonderen Charakter des Auslandsgeschäfts der deutschen Versicherungsunternehmen Anfang der 30er Jahre Rechnung, indem den VU die freie Verfügung über ihre ausländischen Vermögen zur Erfüllung ihrer Verpflichtungen aus dem laufenden Auslandsgeschäft überlassen wurde. Auch die Revision der Devisengesetzgebung durch die Verabschiedung des „Neuen Plans“ berührte die Verfügungsfreiheit des Versicherungsauslandsgeschäfts der deutschen VU nicht; vgl. dazu eine Erklärung der Reichsstelle für Devisenbewirtschaftung vom Oktober 1934, hier zit. n. HESS, [HANS]: Die Bedeutung des Auslandsgeschäfts der deutschen Versicherer, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 59 (1936), Nr. 7 vom 12. Februar, S. 193-194, hier: S. 194: *„Im Gegensatz zu den Einschränkungen, welche für Prämienzahlungen inländischer Versicherungsnehmer notwendig geworden sind, wird das Versicherungsgeschäft der deutschen Versicherungsunternehmen mit dem Auslande unberührt bleiben, da es sich hier um einen wichtigen, devisenbringenden Zweig des deutschen Dienstleistungsverkehrs handelt. Die deutschen Versicherungsgesellschaften werden nach wie vor in der Lage sein, den ihnen aus diesem Geschäft erwachsenden Verpflichtungen in fremder Währung nachzukommen. Für das deutsche Versicherungsgeschäft wird demnach durch die Neuordnung keine Beeinträchtigung hervorgerufen werden.“* Auszüge des entsprechenden Runderlasses der Reichsstelle für Devisenbewirtschaftung auch in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 57 (1934), Nr. 41 vom 10. Oktober, S. 1000 f. und Nr. 47 vom 22. November, S. 1152.

<sup>125</sup> Berichte in ausländischen Versicherungs-Fachzeitschriften erweckten 1932 den irreführenden Eindruck, das sich deutsche Versicherungsunternehmen (die Münchener Rück außer Acht gelassen) international stark auf dem Vormarsch befänden. Anlass zu dieser Berichterstattung gab eine Wirtschaftsglosse in der *Rheinisch-Westfälischen Zeitung*, Nr. 591/1932, in der die vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung veröffentlichten Zahlen zu den von deutschen VU im Ausland erwirtschafteten Prämieinnahmen sowie Geschäftsberichten entnommene Angaben zur Auslandstätigkeit des Victoria-Konzerns dergestalt interpretiert wurden, dass zwar keinesfalls von einer dem Umfang der Vorkriegszeit entsprechenden Geschäftstätigkeit deutscher Versicherungsunternehmen im Ausland gesprochen werden könne, „es aber immerhin als beachtlich zu bezeichnen sei, wenn ausländische Versicherungsnehmer zu deutschen Versicherungsgesellschaften ein in solchen Zahlen ausgedrücktes Vertrauen besäßen“. (zit. n. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404). Die englische Fachzeitschrift *„The Policy Holder“*, Nr. 48 vom 30.11.1932, brachte diese Glosse der *Rheinisch-Westfälischen Zeitung* in stark verkürzter Weise und ohne Gegenüberstellung von Vorjahresziffern und Ergebnissen ausländischer VU in Deutschland. Der in dieser Form in *„The Policy Holder“* abgedruckte Beitrag wanderte daraufhin ohne Nennung der ursprünglichen Quelle in eine Ausgabe des französischen *„L'Argus“* (Ausgabe vom 21.1.1933), wo man die dem *„Policy Holder“* entnommene Behauptung, die deutsche Versicherungstätigkeit im Ausland habe bereits wieder etwa die Hälfte des Vorkriegsniveaus erreicht, mit dem Titel *„L'expansion de l'assurance allemande à l'étranger“* überschrieb. Vgl. SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 56. (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-408, hier: S. 404. SCHNOY schätzt ebd. auf Grundlage der vom Reichsaufsichtsamt veröffentlichten Zahlen (ohne Berücksichtigung der erst seit 1927 dort mitangegebenen Ergebnisse des nichtaufsichtspflichtigen Geschäfts der beaufsichtigten Gesellschaften, das vor dem Krieg in den Berichten des Amtes vollständig fehlte) das gegenüber der Vorkriegszeit erreichte Volumen des Auslandsgeschäfts auf etwa ein Viertel.

## 10. Einzelbetrachtungen zu den internationalen Relationen ausgewählter nationaler See- und Transportversicherungsmärkte

### 10.1. GROSSBRITANNIEN (Vereinigtes Königreich)

United Kingdom

#### 10.1.1. Der Londoner Versicherungsmarkt und das internationale Geschäft der britischen Seeversicherungsindustrie

Hinsichtlich der Bedeutung, die im Ausland erwirtschaftete Prämieinnahmen für die Versicherungswirtschaft eines einzelnen Landes spielen können, nimmt neben der Schweiz insbesondere Großbritannien – und dort speziell der Londoner Markt – eine hervorzuhebende Position ein. Zwar machte der **relative Bedeutungsrückgang des Seegeschäfts** (vgl. Kap. 4., Abschn. 3) auch vor dem traditionell auf diese Sparte spezialisierten Geschäft von LLOYD'S und einigen stark im Seegeschäft engagierten britischen Mehrbranchenversicherern nicht halt, doch belief sich Mitte der 90er Jahre der **Anteil des Londoner Markts am geschätzten globalen Prämienaufkommen der Transportversicherung** von annähernd 20 Milliarden U.S.-Dollar noch auf etwa 35 Prozent<sup>1</sup>. Dieser auffällig hohe Anteil stammte dabei allerdings nur zum kleineren Teil aus Großbritannien selbst; vielmehr ist es die weltweite Zeichnungstätigkeit von Lloyd's und der britischen Gesellschaften<sup>2</sup>, die diese hervorragende Position der britischen See- und Transportversicherung verantworten.

Der Londoner Versicherungsmarkt blickt auf eine mehr als 400-jährige Geschichte zurück; seine Bedeutung fußt auf der einst weltweiten wirtschaftlichen Vormachtstellung Großbritanniens und der frühzeitigen Industrialisierung des Landes. Während des 19. Jahrhunderts erlangte London die Position des führenden internationalen Markts für Versicherungsschutz und konnte bis heute diesen Platz verteidigen. Bis in die 1950er und 1960er Jahre setzte sich dieser Markt angebotsseitig vorrangig aus britischen Interessen zusammen und wurde von britischen Versicherungsunternehmen kontrolliert, unter denen sich einige der bis zu diesem Zeitpunkt weltweit größten Versicherungsgesellschaften befanden.

Es ist bemerkenswert, in welcher Weise die britische Seeversicherungsindustrie ihre Geschäftspraxis veränderte, nachdem lokale Gesellschaften in zahlreichen Ländern der Welt die einstmals vorherrschenden englischen Companies und Lloyd's nach und nach aus dem Direktgeschäft verdrängen konnten. Da nach dem zweiten Weltkrieg das direkt gezeichnete Geschäft einzelner Auslandsmärkte teils binnen kurzer Zeit verloren ging, konzentrierte sich der Londoner Markt in zunehmendem Maße auf die Übernahme international gehandelten Rückversicherungsgeschäfts.<sup>3</sup>

##### 10.1.1.1. Angebotsstrukturen: *Company market* und Lloyd's

Während sich der *Company market* aus dem Angebot nicht nur britischer sondern auch in ausländischem Besitz stehender Erst- und Rückversicherungsunternehmen zusammensetzt, stellen Lloyd's of London eine rechtsfähige Gesellschaft privater Versicherer dar, die auf dem internationalen Markt fast alle Arten von Versicherungen anbieten und einen eigenen, unabhängig organisierten Versicherungsmarkt bilden,

<sup>1</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 51 (1996), Heft 16, S. 1122.

<sup>2</sup> Im Gegensatz zu Lloyd's Underwriters, deren Zeichnungstätigkeit einen Großteil der direkt grenzüberschreitend nach London gelangenden Risiken absorbiert, akquirieren die britischen Companies ihr Auslandsgeschäft in erster Linie über Niederlassungen und Tochterunternehmen.

<sup>3</sup> London verfügt über die erforderlichen *economies of scale* zur Bewältigung der sich am dortigen Markt zusammenballenden internationalen Risiken. Die unmittelbare räumliche Nähe der einzelnen am Geschäft beteiligten Institutionen birgt darüber hinaus entscheidende Vorteile. Trotz der zunehmend wichtigeren Rolle, die Massenkommunikationsmittel spielen, kommt dem persönlichen Kontakt zwischen Kunden, Brokern und den *Underwriters* auch heute noch eine wichtige Rolle zu. Beratungsfirmen im Bereich Risikomanagement, Finanzintermediäre und nicht zuletzt das weltweit einzigartige Informationsbeschaffungsnetz von Lloyd's, das besonders im Bereich der Versicherung von Seerisiken unschätzbaren Wert besitzt (*Lloyd's Register*) bilden in diesem Zusammenhang wichtige back-up facilities.

innerhalb dessen Risiken von den in Syndikaten organisierten *Underwriters*, oder genauer gesagt: den das finanzielle Risiko tragenden Mitgliedern (*Members of Lloyd's*) gezeichnet werden. Als Schnittstelle fungieren die *Managing agents*, die das durch Lloyd's Broker und andere Finanzintermediäre an sie herangetragene Geschäft für ein oder mehrere Syndikate verwalten. Der Kapitaleinschuss bzw. die Bereitstellung von Sicherheiten geschieht durch einzelne Mitglieder („*Names*“), die für eigene Rechnung und eigenes Risiko zeichnen. Eine gesamtschuldnerische Haftung von Lloyd's besteht nicht.

Neben der Versicherungsbörse von Lloyd's besitzt eine Gruppe weiterer Teilnehmer des Londoner Versicherungsmarktes Sonderstatus, nämlich die Reedereihaftpflichtrisiken (und damit in Verbindung stehende Versicherungen) zeichnenden Protection-and-Indemnity Clubs (P&I Clubs) (vgl. dazu auch Kap. 5., Abschn. 4.2.).

**Die Aktivitäten des Londoner Versicherungsmarkts werden in erster Linie durch internationale Deckungen bestritten. London stellt mit Abstand den größten Einzelmarkt für international gehandeltes Versicherungsgeschäft dar.** Ende der 90er Jahre speiste sich sein Gesamtumsatzvolumen zu etwa zwei Dritteln aus grenzüberschreitenden Transaktionen. Lebensversicherungsgeschäft spielt dort nur eine Nebenrolle; in erster Linie werden Sachversicherungen gehandelt, darunter v. a. **große Industrierisiken, bei denen der Weltmarktanteil des Versicherungsplatzes London auf etwa 10 bis 15 Prozent geschätzt wird.**<sup>4</sup> Einen nicht zu unterschätzenden **Wettbewerbsvorteil** bildet dabei der Umstand, dass sich in London sowohl die Anbieter als auch zahlreiche bedeutende Nachfrager für Versicherungsschutz von Industrie- und Transportrisiken (hervorzuheben sind beispielsweise die internationalen Linienschiffahrtsgesellschaften) **geographisch auf engstem Raum konzentrieren.** London bildet darüber hinaus ein Zentrum für internationale Warentermingeschäfte und ist zentraler Standort von Unternehmen im Bereich der Seeverkehrsperipherie (Ausrüster, Logistikunternehmen, etc.).

Zu Beginn der 90er Jahre erwirtschafteten Lloyd's etwa drei Viertel ihres jährlichen Gesamtprämienaufkommens in Höhe von rund sechs Milliarden Pfund Stg. außerhalb des Vereinigten Königreichs. Zum gleichen Zeitpunkt vertraten die beiden maßgebenden Verbandsorganisationen des Londoner Marktes, ILU (IUA) und LUA, die Ansicht, dass etwa 25 Prozent des gesamten Schiffskasko-Geschäfts der EU und ein noch höherer Prozentsatz von Schiffen aus Drittländern in London versichert wurde. Das Gesamtprämienaufkommen beider Vereinigungen aus der Seeversicherung wurde zu diesem Zeitpunkt auf rund vier Milliarden Pfund Stg. pro Jahr geschätzt, davon allein drei Milliarden Pfund Stg. für Schiffskasko- und Schiffsmaschinenversicherungen.<sup>5</sup>

Das sich hauptsächlich aus internationalen Risiken rekrutierende Geschäft der MAT-Sparte besitzt für den Londoner Versicherungsmarkt überragende Bedeutung. 1994 trugen **MAT-Versicherungen mit einem Anteil von etwa 46 Prozent beinahe die Hälfte zum Prämienaufkommen des Versicherungsplatzes London bzw. knapp 17 Prozent zum Beitragsaufkommen des britischen Gesamtmarkts bei.**<sup>6</sup>

Auf anderen europäischen Versicherungsmärkten, die einen im Verhältnis zu den übrigen Versicherungszweigen relativ hohen MAT-Anteil aufweisen (z. B. Griechenland, wo Mitte der 90er Jahre etwa sieben Prozent der Beitragseinnahmen auf Transportrisiken entfielen), ist die vergleichsweise überdurchschnittliche Bedeutung dieser Sparte meist auf die geringe Versicherungsdichte, d. h. die Unterentwicklung anderer Zweige der Privatversicherung zurückzuführen.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Vgl. SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Swiss Re) (Hrsg.): Sigma 2002, Nr. 3: Der Londoner Markt im Umbruch, S. 4, URL: [http://www.swissre.com/Internet/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/SHOR-5BYC8Z/\\$FILE/sigma3\\_2002\\_d\\_rev.pdf](http://www.swissre.com/Internet/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/SHOR-5BYC8Z/$FILE/sigma3_2002_d_rev.pdf) [Stand: 02.05.2007].

<sup>5</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 4 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 of the EEC Treaty IV/32.797 and 32.798 - Lloyd's Underwriters' Association and The Institute of London Underwriters (93/3/EWG), Amtsblatt Nr. L 004 vom 08. Januar 1993, S. 0026-0031, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummer 8, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0003:EN:HTML> [Stand: 15.05.2007].

<sup>6</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 149.

<sup>7</sup> Großbritannien stellte demgegenüber während der zweiten Hälfte der 1990er Jahre das Land mit der zweithöchsten Versicherungsdichte Europas dar; vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 150.



#### 10.1.1.2. Exkurs zur Erläuterung der besonderen Stellung der Lloyd's Underwriters: der englische Seeversicherungsmarkt im 18. Jahrhundert

Anfang des 18. Jahrhunderts wurden in Großbritannien Seeversicherungen zumeist von Kaufleuten abgeschlossen, die dieses Geschäft als Nebenerwerbszweig betrieben; spezialisierte *underwriter* waren in der Minderzahl. Kaufleute und Schiffseigner, die eine Versicherung abzuschließen wünschten, beauftragten in aller Regel einen Makler (*broker*), zeichnungswillige und über ein entsprechendes Vermögen zur Deckung des Risikos verfügende Einzelpersonen ausfindig zu machen. Es bestanden keine gesetzlichen Beschränkungen; jedem wohlhabenden Geschäftsmann war es freigestellt, sich an der Versicherung von Schiffen und der auf ihnen transportierten Waren zu beteiligen.<sup>8</sup>

Grundlegende Schwierigkeiten bereitete im Zusammenhang mit dem Abschluss von Seeversicherungen v. a. die Beschaffung von Informationen, die zur adäquaten Bemessung der Prämien benötigt wurden.

Während die Deckungsschutz für ihre Waren und Schiffe suchenden Versicherungsnehmer in aller Regel den wahren Gefährdungsgrad ihrer Warentransporte und Schiffe wesentlich besser einschätzen konnten als die zeichnenden *underwriters*, blieb diesen oftmals nichts anderes übrig, als sich mit bruchstückhaften Informationen zu Alter und Seetüchtigkeit der Schiffe, ihrer Bauart, den befahrenen Routen, der Zuverlässigkeit von Kapitän und Mannschaft und anderen Faktoren, die für das Schicksal einer Seereise (und der damit in Verbindung stehenden Prämien- bzw. Schadenzahlung) ausschlaggebend sein konnten. Solche **Informationsasymmetrien** begünstigten zweifellos eine **negative Risikoauslese** (*adverse selection of risks*) von Seiten der Versicherungsnehmer und stellten die *underwriters* vor erhebliche Probleme.<sup>9</sup>

Entscheidende Bedeutung für die strukturelle Entwicklung des britischen Seeversicherungsmarkts erlangte **das am 10. Juni 1720 erlassene und als „Bubble Act“ bekannte gewordene Gesetz über die Gewährung eines Seeversicherungsmonopols an die „London Assurance Corporation“ und die „Royal Exchange Corporation“**.<sup>10</sup>

Das Gesetz und die am 22. Juni 1720 erteilten Lizenzen zur Errichtung der beiden Monopolanstalten bedeuteten das faktische Aus für alle anderen Gesellschaften und Personenvereinigungen („corporations, societies and partnerships“); gleichzeitig legte der britische Gesetzgeber damit den Grundstein für die herausragende Rolle der englischen Einzelversicherer, insbesondere der Lloyd's Underwriters, deren Tätigkeit nicht durch das Gesetz betroffen wurde. Entgegen allen Erwartungen entwickelte sich das Geschäft der beiden neugegründeten Gesellschaften nur schwach, während die Einzelversicherer zu Nutznießern der gesetzlichen Regulierung der Angebotsstrukturen wurden, der sie sich anfangs stark widersetzen.<sup>11</sup>

Viele Reeder empfanden im Verlauf des 18. Jahrhunderts die bestehende **(angebots-) oligopolistische Struktur des englischen Seeversicherungsmarkts** jedoch als unbefriedigend. Während die beiden einzigen zum Abschluss von Seeversicherungen zugelassenen Gesellschaften mangels ausreichender Erfahrung nur die sichersten Risiken

<sup>8</sup> Die einzige Sicherheit des Versicherungsnehmers bestand zum damaligen Zeitpunkt in der Vertrauenswürdigkeit des mit der Platzierung beauftragten „*office keepers*“ (anfangs des 18. Jahrhunderts die gebräuchliche Bezeichnung für die Makler), der allein über die Wahl des *underwriter* entschied; vgl. GIBB, D. E. W.: Lloyd's of London: A study in individualism, in: THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 6. September, S. 930-934, hier: S. 930 f.

<sup>9</sup> Vgl. KINGSTON, CHRISTOPHER: Marine Insurance in Britain and America, 1720-1844: A Comparative Institutional Analysis (Department of Economics, Amherst College, September 7, 2004), S. 4, URL: <http://cniss.wustl.edu/workshoppapers/KingstonCNISS.pdf> [Stand: 15.02.2006].

<sup>10</sup> Das Gesetz, offiziell betitelt „The Royal Exchange and London Assurance Corporation Act 1719“ (6 Geo. 1, c. 18), verbot den Weiterbetrieb aller Aktiengesellschaften, die nicht durch Verleihung eines königlichen Statuts oder durch Parlamentsbeschluss ausdrücklich legitimiert worden waren. Hintergrund war ein spekulativer Börsenboom, ausgelöst durch die Aktivitäten der South Sea Company, in dessen Fahrwasser zahlreiche Kaufleute und Börsenspekulanten versuchten, Konzessionen zur Errichtung von Seeversicherungsgesellschaften zu erwerben. Ursprünglich hatte die britische Regierung mit dem Erlass des Gesetzes den Aktienkurs der South Sea Company stützen wollen, die das Spekulationsfieber ausgelöst hatte, und deren Zusammenbruch der Affäre den Namen „South Sea Bubble“ einbrachte.

<sup>11</sup> Vgl. AHLENSTIEL, WOLFGANG: Die Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Großbritannien (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Versicherungswissenschaftlichen Vereins in Hamburg e. V.; N. F., Heft 35), Karlsruhe 1967 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1967), S. 31.

zu relativ hohen Prämien zeichneten, beherrschten Lloyd's Underwriters den Markt fast nach belieben. Der für die Versicherungsnehmer nachteilige, weil praktisch wettbewerbslose Zustand (auf die beiden Gesellschaften entfielen gegen Ende des 18. Jahrhunderts nicht mehr als schätzungsweise vier bis fünf Prozent aller in London abgeschlossenen Verträge<sup>12</sup>) verschärfte sich darüber hinaus durch die Tatsache, dass Lloyd's ihr Angebot während der Wintermonate drastisch einschränkten und Policen nur zu drastisch erhöhten Preisen abschlossen.<sup>13</sup> Hauptsächlich ausgehend von Initiativen weitab vom Versicherungszentrum London ansässiger Kaufleute und Reeder, denen die Gründung lokaler Seeversicherungsgesellschaften durch die Monopolbestimmungen des „Bubble Act“ prinzipiell verwehrt wurde, entstanden seit Ende des 18. Jahrhunderts vermehrt gegenseitige Zusammenschlüsse in Form von Clubs oder *Mutual Assurance Associations* zur Versicherung von Schiffskaskos und Fracht.<sup>14</sup>

### 10.1.1.3. Die relative Freiheit von aufsichtsrechtlichen Beschränkungen

Das vom britischen Versicherungsmarkt gezeichnete Geschäft gliedert sich traditionell in den *Home market*, das sogenannte *Home Foreign*-Geschäft, also in Großbritannien (vorzugsweise in London) gezeichnetes internationales Geschäft<sup>15</sup>, und die direkten Auslandsaktivitäten der britischen Companies. Die großen Gesellschaften des Landes, die regelmäßig mehr als die Hälfte ihres Prämieineinkommens von außerhalb beziehen, bedienen sich dabei überwiegend ihrer Auslandsniederlassungen, während die international tätigen Versicherungsmakler bzw. Lloyd's fast ausschließlich den Weg des unmittelbar grenzüberschreitenden Dienstleistungsverkehrs beschreiten. Aufgrund dieser unterschiedlichen Distributionskanäle im Auslandsgeschäft erklärt sich automatisch, weshalb es **v. a. die britischen Makler sind, die einerseits zu den energischsten Verfechtern einer vollständigen Liberalisierung des grenzüberschreitenden Versicherungsverkehrs zählen, und andererseits am meisten von der Öffnung der einzelstaatlichen Versicherungsmärkte im Rahmen des Binnenmarktpjekts profitierten.** In Großbritannien selbst stand und steht die aufsichtsrechtliche Regulierung vergleichsweise weit im Hintergrund des staatlichen Interesses am Versicherungsmarktgeschehen.<sup>16</sup> Ein strenges Aufsichtsrecht würde den

<sup>12</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Geschichte der englischen Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Köln, Bd. 10), Weissenburg in Bayern 1956, S. 73. Auch auf dem Höhepunkt der napoleonischen Kriege um 1810 zogen die beiden englischen Seeversicherungs-Monopolgesellschaften offenbar keinen zusätzlichen Nutzen aus der Geschäftsbelegung durch die Auseinandersetzungen; ihr Anteil an den in London gedeckten Versicherungssummen verbleib bei knapp vier Prozent. Lediglich in ihren beiden ersten Geschäftsjahren scheint es der „London Assurance“ und der „Royal Exchange“ gelungen zu sein, größere Teile des Seeversicherungsgeschäfts an sich zu ziehen; vgl. KINGSTON, CHRISTOPHER: Marine Insurance in Britain and America, 1720-1844: A Comparative Institutional Analysis (Department of Economics, Amherst College, September 7, 2004), S. 8, URL: <http://cniss.wustl.edu/workshoppapers/KingstonCNISS.pdf> [Stand: 15.02.2006]. Nach LAY, H. G.: Marine Insurance: A textbook of the history of the history of marine insurance including the functions of Lloyd's register of shipping, London 1925, S. 119, entfiel ein Sechstel des in London abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts auf die beiden Gesellschaften.

<sup>13</sup> Offenbar wurde das Coffee House in den Herbst- und Wintermonaten von August bis Dezember von vielen Underwriters gemieden, um nicht in die Verlegenheit zu gelangen, den Kaufleuten Vertragsabschlüsse direkt ausschlagen zu müssen. Meinungsverschiedenheiten entzündeten sich hauptsächlich an unterschiedlichen Auffassungen darüber, ob für diese Monate höhere Winterprämien berechnet werden sollten oder nicht; vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Geschichte der englischen Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Köln, Bd. 10), Weissenburg in Bayern 1956, S. 70; PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988, S. 10.

<sup>14</sup> Die Umgehung des durch den „Bubble Act“ festgeschriebenen Verbots zur Gründung von (Aktien-) Gesellschaften wurde von den Mitgliedern der Mutual Clubs dadurch gerechtfertigt, dass jedes Clubmitglied persönlich für den von ihm übernommenen Anteil der Risiken persönlich haftete, d. h. eine gesamtschuldnerische Haftung (genauso wie bei Lloyd's) ausgeschlossen wurde. Trotzdem scheinen sich die Mutual Clubs bis zur Aufhebung des „Bubble Act“ am Rande des gesetzlich erlaubten bewegt zu haben; vgl. PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988, S. 11.

<sup>15</sup> Als „*Home-Foreign business*“ werden traditionell solche Risiken bezeichnet, die über im Ausland belegene Risiken am britischen Markt abgeschlossen werden (unmittelbare oder maklervermittelte Direktplatzierungen). In Zusammenhang mit der Bildung internationaler Konzernstrukturen, der Gründung ausländischer Tochtergesellschaften, etc. weitete sich dieses Geschäft insbesondere in der zweiten Hälfte des 20. Jahrhunderts gegenüber anderen Formen der Auslandsversicherung permanent aus. Rund 30 Prozent aller in London gehandelten Deckungen entfallen heute auf die „Home Foreign“-Risiken. Britische Versicherungsunternehmen schließen in ihren statistischen Geschäftsausweisungen vielfach Beitragseinnahmen des „Home-Foreign“-Geschäft unter dem Posten „U.K. Premium Income“ ein, während die zu großen Teilen ebenfalls dem „Home-Foreign business“ zuzurechnenden MAT-Risiken (Londoner Markt) aufgrund ihres internationalen Charakters von vornherein gänzlich als Nicht-U.K.-Geschäft betrachtet werden.

<sup>16</sup> Mit dem vom damaligen Präsidenten des Board of Trade Winston Churchill eingebrachten „Assurance Companies Act, 1909“ (9 Edw. 7 c. 49) wurde (in formaler Anlehnung an die Prinzipien des „Life Assurance Companies Act“ von 1870) die in Großbritannien zunächst nur das Lebensversicherungsgeschäft erfassende Staatsaufsicht einige Jahre vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs wesentlich erweitert. In- und ausländische Versicherungsunternehmen unterstanden fortan der Aufsichtspflicht, sofern sie innerhalb des Vereinigten Königreichs wenigstens einen der fünf Zweige Leben, Feuer, Unfall, Employers' Liability

zu großen Teilen im Ausland belegenen Geschäftsinteressen der britischen Versicherungswirtschaft diametral entgegen stehen, und sich mehr wirtschaftsschädigend als förderlich erweisen.<sup>17</sup>

### **10.1.2. Strukturelle Transformation des Londoner Versicherungsmarkts und zunehmende Bedeutung der Rückversicherung in der Nachkriegszeit**

#### **10.1.2.1. Die Rolle des britischen Seeversicherungsmarktes im Bereich international platzierter Deckungen seit den 50er Jahren**

Die traditionellen Strukturen des britischen Seeversicherungsmarktes, mit einer Mischung aus Konkurrenz und Zusammenarbeit von Lloyd's Underwriters einerseits und den am Londoner Markt vertretenen Gesellschaften (Company market) andererseits<sup>18</sup>, waren Anfang der 50er Jahre nicht mehr geeignet, die rapide anwachsende internationale Nachfrage im Rahmen der althergebrachten Verhältnisse zu decken. Grund war nicht nur das beispiellose Wachstum des Welthandels in den 50er und 60er Jahren, sondern auch ein weiter prosperierender Außenhandel in Großbritannien selbst. Zwischen 1952 und 1970 erhöhten sich die Einfuhren nach oder die Ausfuhren von den britischen Inseln um durchschnittlich 4,0 bis 4,5 Prozent jährlich.<sup>19</sup> Zur Wahrung der internationalen Konkurrenzfähigkeit des Versicherungsplatzes London entschlossen sich bereits kurz nach dem Zweiten Weltkrieg führende Gesellschaften zur Zusammenarbeit im Seegeschäft: drei der größten Akteure im weltweiten Seeversicherungsgeschäft der britischen Gesellschaften, die *Royal Exchange*, die *Ocean Marine Insurance Co.* und die *Sun* einigten sich 1950 auf ein Joint-Venture-Abkommen zur Bildung eines Versicherungs-Pools. Entscheidende Vorteile wurden im Hinblick auf die Organisationskosten und die Wettbewerbsfähigkeit am britischen Markt erwartet.<sup>20</sup>

Die Einzigartigkeit der Kapazitäten und das internationale Prestige der britischen Seeversicherer blieben von den Veränderungen freilich unbeschnitten. Sie veranlassten nicht zuletzt die deutsche Versicherungswirtschaft, beim Wiederaufbau der Handelsflotte der Bundesrepublik das Totalverlustrisiko am Londoner Markt in Rückdeckung zu geben.<sup>21</sup>

---

oder Bond Investment Insurance betrieben. Alle bestehenden und neugegründeten VU wurden dazu verpflichtet, für jeden der von ihnen betriebenen aufsichtspflichtigen Zweige eine Kautions in Höhe von 20.000 Pfund zu hinterlegen. Erst 1946 wurden die Bestimmungen des Assurance Companies Act von 1909 auch auf die MAT-Sparten ausgedehnt, die seit diesem Zeitpunkt aufsichtsrechtlich als *eine* Branche betrachtet wurden. Vgl. AHLENSTIEL, WOLFGANG: Die Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Großbritannien (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Versicherungswissenschaftlichen Vereins in Hamburg e. V.; N. F., Heft 35), Karlsruhe 1967 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1967), S. 39.

<sup>17</sup> Vgl. HAASEN, UWE: Internationale Versicherungsmärkte: Freier Zugang – Freier Wettbewerb?, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 42 (1987), Heft 1, S. 26-35, hier: S. 32. So wurde beispielsweise die im Vorfeld der Verabschiedung des "Assurance Companies Act, 1909" vom britischen Oberhaus erwogene Option, die innerhalb des Vereinigten Königreiches tätigen ausländischen Lebensversicherer zur Stellung besonderer (d. h. zusätzlicher) Sicherheiten für ihre britischen Versicherungsnehmer zu zwingen, von Vertretern der britischen Versicherungsindustrie unisono abgelehnt. Die britischen Versicherungsgesellschaften vertraten übereinstimmend den Standpunkt, dass ausländische Lebensversicherer in Großbritannien nicht zur Stellung zusätzlicher Kauttionen gezwungen werden sollten, da dies im Widerspruch zu liberalen wirtschaftspolitischen Prinzipien gestanden hätte, und auf Seiten der Versicherungsnehmer den Anschein erwecken konnte, die Solvenz der ausländischen Unternehmen werde durch den Staat garantiert; vgl. AHLENSTIEL, WOLFGANG: Die Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Großbritannien (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Versicherungswissenschaftlichen Vereins in Hamburg e. V.; N. F., Heft 35), Karlsruhe 1967 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1967), S. 37.

<sup>18</sup> Das Verhältnis zwischen Lloyd's und den am Londoner Markt tätigen Companies veränderte sich 1994 grundlegend, da seit diesem Zeitpunkt U.K.-Stock Companies und internationale Versicherungskonzerne als Mitglieder der Lloyd's Syndicates die maßgeblichen Investoren am Lloyd's market stellen. Vgl. dazu CARTER, ROBERT L. / FALUSH, PETER: The London Insurance Market, London 1997, S. 20 f.

<sup>19</sup> Vgl. YOUNGSON, A. J.: Großbritannien 1920-1970, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 5: Die europäischen Volkswirtschaften im zwanzigsten Jahrhundert, Stuttgart und New York 1980, S. 139-173, hier: S. 163.

<sup>20</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 18. August, S. 592.

<sup>21</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960, S. 110. Wie zahlreiche andere nationale Teilmärkte blieb auch die deutsche Seekaskoversicherung, d. h. sowohl deutsche Reeder, die ihre Flotten direkt platzierten, als auch deutsche Erstversicherer auf der Suche nach geeigneten Rückdeckungsmöglichkeiten während des gesamten 20. Jahrhunderts mehr oder minder stark auf die Zeichnungskraft des Versicherungsmarktes London angewiesen. Bereits vor 1914 deckten deutsche Gesellschaften dort etwa ein Drittel ihrer Seerisiken, vgl. BORSCHIED, PETER: Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1945, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), Heft 3, S. 311-345, hier: S. 327.

Traditionell zu nennende Geschäftsbeziehungen pflegte und pflegt der Londoner Markt ebenso hinsichtlich des hier zum Großteil abgedeckten Rückversicherungsbedürfnisses der **U.S.-amerikanischen Versicherungswirtschaft** (vgl. w. u.). Die von ausländischen Gesellschaften in den Vereinigten Staaten in den Bereichen Feuer- und Transportversicherung erwirtschafteten Prämien beschränkten sich bereits vor dem ersten Weltkrieg in erheblichem Maße auf das Rückversicherungsgeschäft.<sup>22</sup> Dabei waren die britischen Gesellschaften tonangebend. Von 281,5 Millionen Dollar, die 1962 aus den USA ins Ausland zediert wurden, nahm der Londoner Markt (insbesondere Lloyd's) 231,9 Millionen Dollar oder 82,3 Prozent der Gesamtsumme auf.<sup>23</sup> Speziell der Rückversicherungsbedarf amerikanischer Seeversicherer dürfte dabei zu einem nicht geringen Teil nach London gegangen sein, da der US-Rückversicherungsmarkt selbst z. B. 1963 nur etwa 227 Millionen Dollar – das entspricht etwas mehr als 2 Prozent der gezeichneten Gesamt-Rückversicherungssummen – zedierete Prämien aus der Branche „Ocean marine“ absorbierte.<sup>24</sup>

STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE LONDON MARKET - EXTERNAL INFLUENCES (1) :

#### **10.1.2.2. Die Verdrängung der britischen Versicherungsindustrie aus dem Erstgeschäft ihrer Absatzmärkte in Übersee**

Die Jahrzehnte nach Kriegsende wurden geprägt von durchgreifenden Veränderungen im internationalen Konkurrenzgefüge auf den Versicherungsmärkten, die die führende Rolle der britischen Versicherer im Geschäft mit Auslandsrisiken mehr und mehr in Frage stellen sollten. Die dominierende Position des britischen Marktes im Bereich international platzierter Risiken sah man **durch mehrere Faktoren bedroht**: einmal durch das **Erstarken oftmals verstaatlichter Gesellschaften in den Entwicklungsländern**, *„sometimes with the help and expertise provided by Swiss and German reinsurers who provide this service without charge but who obtain in return substantial reinsurances from these newly established and rapidly growing companies“*<sup>25</sup>. Zum anderen sah man die zunehmenden Aktivitäten amerikanischer Versicherungsunternehmen als Gefahr, die sich als sogenannte „fringe companies“ zunehmend im Ausland etablierten und teilweise über den Erwerb kleinerer oder größerer Anteile britischer Gesellschaften auf dem heimischen Markt Fuß fassten. Weiterhin wurde das zunehmende Bestreben kontinentaler Versicherer mit Sorge betrachtet, sich im Rahmen eines gemeinsamen europäischen Binnenmarktes mit gleichen Ausgangsbedingungen vermehrt internationalen Aktivitäten zuzuwenden; und schließlich betrachtete man die Praxis international tätiger, und unglücklicherweise vermehrt aus den Vereinigten Staaten stammender Industrieunternehmen mit Sorge, durch den Einsatz eigener Versicherungsmanagements mehr und mehr dazu überzugehen, den Versicherungsbedarf im weltweiten Geschäft ihrer Organisation vorzugsweise im Herkunftsland der Konzernmutter zu decken.<sup>26</sup>

Das nicht nur auf heimischem Terrain, sondern in wachsendem Maße auch auf internationalem Feld zunehmend dynamischere Agieren des U.S.-Markts wurde bereits Anfang der 60er Jahre von der britischen Versicherungsindustrie aufmerksam beobachtet. Seitens der britischen Seeversicherer begegnete man den mehr und mehr von Erfolg gekrönten Bemühungen der U.S.A., die einheimischen Exporteure davon zu überzeugen vorrangig CIF zu versichern, und damit die anfallenden Prämieinnahmen im Außenhandel im Lande zu halten, zwar teils mit gewissen Sympathien. Andererseits beschränkten sich solche Bemühungen gewiss nicht allein auf die Vereinigten Staaten, sondern erstarkten auch in Teilen des britischen Commonwealth und entzogen den britischen Underwriters sukzessive (und unwiederbringlich) das ihnen traditionell zufallende Geschäft.<sup>27</sup>

<sup>22</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 406.

<sup>23</sup> Vgl. THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 26. Februar, S. 290.

<sup>24</sup> Vgl. THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 26. Februar, S. 296.

<sup>25</sup> THE REVIEW 101. Jahrgang, Ausgabe vom 27. November 1970, S. 1371.

<sup>26</sup> Vgl. THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 27. November, S. 1371.

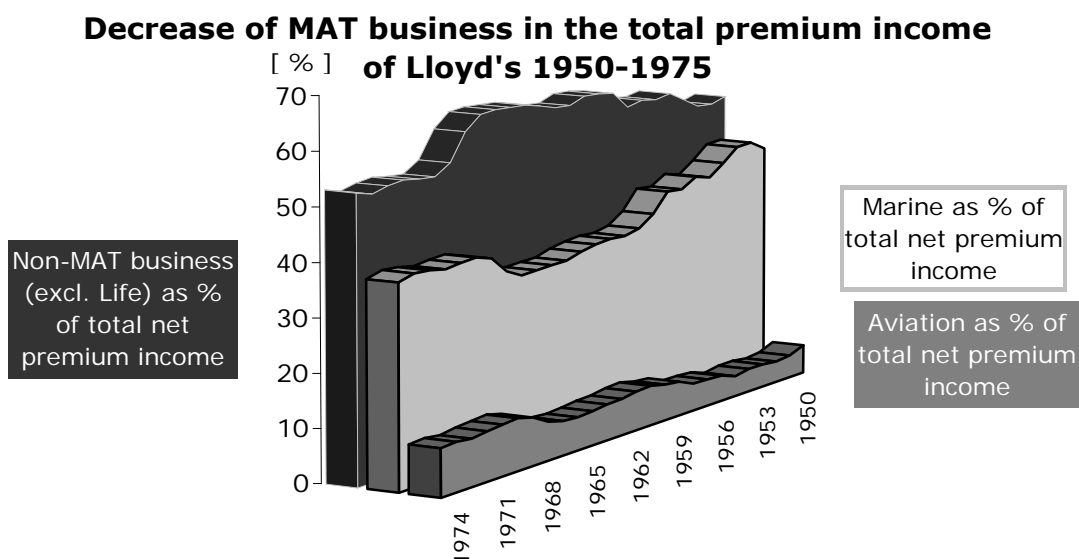
<sup>27</sup> Vgl. THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 7. Dezember, S. 1418.

Vor dem Hintergrund des signifikanten Verlusts angestammter Auslandsmärkte in Übersee fokussierten die britischen Schadenversicherer bereits am Ende der 60er Jahre verstärkt auf das Wachstumspotenzial eines gemeinsamen europäischen Versicherungs-Binnenmarktes:

*„Economic nationalism is not confined to underdeveloped countries. Attitudes towards foreign insurers, including British companies, are changing in Australia, South Africa, and other countries too. Such developments will inevitably encourage more British insurers to look to the prosperous and fast-growing, though not invariably profitable, markets of Europe, in which few are involved on a substantial scale. [...] As the Community progresses towards a common market for insurance, with complete freedom of establishment and services, there will be great opportunities for British insurers to expand their shares of the market, especially of commercial and industrial risks. Regardless of Britain's continuing membership of the Community, European business will grow in importance for companies and Lloyd's.“<sup>28</sup>*

Anhand von Daten des auf die Deckung von MAT-Risiken spezialisierten Versicherungsmarktes der LLOYD'S UNDERWRITERS lässt sich die bereits w. o. (S. 129 ff.) angesprochene, weltweit zu beobachtende Verschiebung der Portefeuilles in der Schadenversicherung während der 1950er und frühen 1960er Jahre nachvollziehen. Der Anteil der Transportversicherung am Gesamtprämienaufkommen von LLOYD'S verringerte sich von mehr als 40 Prozent zu Beginn der 50er Jahre auf nur noch etwas über 30 Prozent ein Jahrzehnt später. Deutlich erkennbar ist auch die „Renaissance“ des „Marine“-Sektors seit Ende der 60er Jahre. Während der ersten Hälfte des darauffolgenden Jahrzehnts stabilisierte sich das Transportversicherungsgeschäft bei durchschnittlich etwa 38 Prozent der Beitragseinnahmen:

ABB. 24



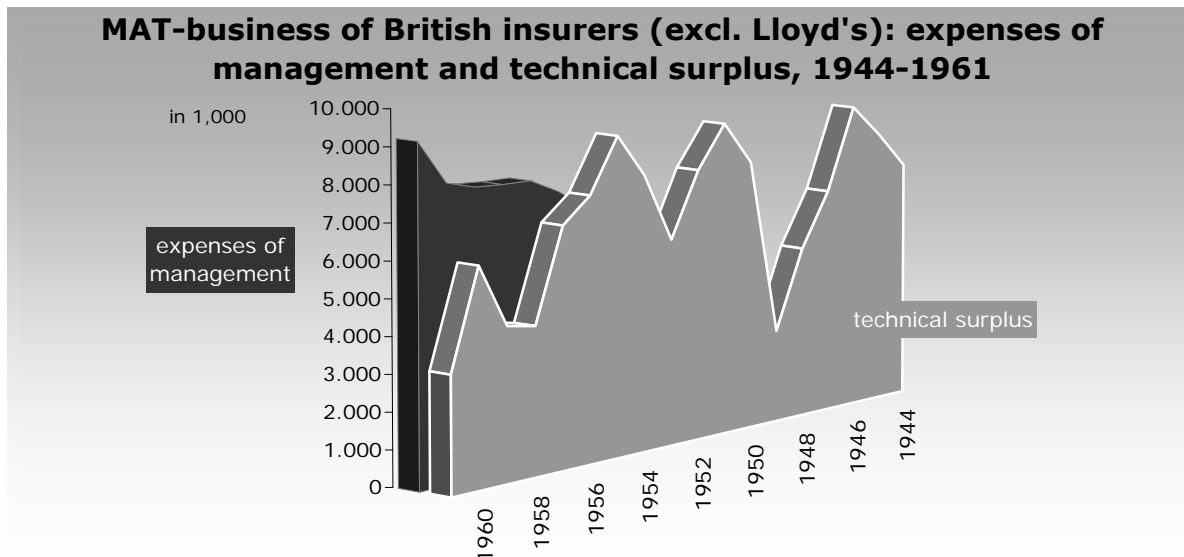
Quelle / Source: Board of Trade (Ed.): Summary of statements of assurance business: deposited with the Board of Trade during the year ended 31. XII. [...]; Assurance Companies Acts 1909-1946, London: Her Majesty's Stationery Office; Board of Trade (Ed.): Summary of statements of assurance business: deposited with the Board of Trade during the year ended 31. XII. [...]; Assurance Companies Act, 1958, London: Her Majesty's Stationery Office.

Tab. 80: Decrease of MAT business in the total premium income of Lloyd's 1950-1975			
Year	Non-MAT business (excl. Life) as % of total net premium income	Marine as % of total net premium income	Aviation as % of total net premium income
1950	52.0	42.7	5.3
1952	51.62	44.48	3.9
1954	55.53	40.2	4.27
1956	55.7	39.5	4.8
1958	58.5	36.43	5.07
1960	59.4	33.89	6.71
1962	58.78	33.96	7.26
1964	60.7	32.6	6.7
1966	61.39	32.49	6.12
1968	58.84	34.0	7.16
1970	52.13	38.17	9.7
1972	53.1	37.7	9.2
1974	52.17	38.68	9.15
1975	53.16	37.89	8.95

<sup>28</sup> CARTER, R. L.: The prospects for British insurers (The 1974 Annual C.I.I. Conference Papers: „The Performance and Prospects of British Insurers“: 2), in: THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 22. November, S. 1204-1213, hier: S. 1210.

Die Gründe für die anteiligen Einbußen der Seeversicherung waren im Falle des britischen Versicherungsmarktes jedoch nicht allein auf das drastische Wachstum anderer Non-life-Sparten wie z. B. der KFZ-Versicherung und den Verlust von Erstversicherungsgeschäft auf Auslandsmärkten zurückzuführen. Vielmehr stand einem innerhalb von Fünf-Jahres-Spannen betrachtet zeitweise exponentiell anwachsenden Verwaltungskostenaufwand in dieser Branche der rapide Rückgang der erzielten technischen Gewinne gegenüber:

ABB. 25



Quelle / Source: Board of Trade (Ed.): Summary of statements of assurance business: deposited with the Board of Trade during the year ended 31. XII. [...]; Assurance Companies Acts 1909-1946, London: Her Majesty's Stationery Office; Board of Trade (Ed.): Summary of statements of assurance business: deposited with the Board of Trade during the year ended 31. XII. [...]; Assurance Companies Act, 1958, London: Her Majesty's Stationery Office.

**TAB. 81: MAT-business of British insurers (excl. Lloyd's): expenses of management and technical surplus, 1944-1961**

Year	expenses of management in 1,000 GBP	technical surplus in 1,000 GBP
1944	2,022	6,375
1946	2,692	8,241
1948	3,648	4,619
1950	4,615	7,282
1952	5,723	7,342
1954	6,098	7,485
1956	7,217	7,227
1958	7,683	4,049
1960	8,010	5,961
1961	9,241	3,249

Nicht zuletzt auch der signifikante Bedeutungsverlust der britischen Handelsflotte gegenüber konkurrierenden Seefahrtsnationen, insbesondere aber auch vor dem Hintergrund des Aufkommens sogen. „Billigflaggen“, also Staaten, die traditionell keine oder nur eine untergeordnete Rolle im Weltseehandel spielten, ist als ein einflussnehmender Faktor für den schrittweisen Rückgang des Transportgeschäfts zu nennen:

**TAB. 82: British Tonnage as % of World Tonnage, 1939-1977**

Quelle / Source: MCCRINDLE, ANDREW: The British share of World Marine Markets, in: The Review 109 (1978), Ausgabe vom 19. Mai, S. 40-41, hier: S. 40.

Year	GRT (%)	DWT (%)
1939	27,5	n/a
1950	20,9	19,7
1960	16,5	15,2
1965	13,7	12,6
1968	11,2	10,6
1969	11,3	10,8
1970	11,6	11,4
1971	11,3	11,1
1972	10,9	10,7
1973	10,7	10,5
1974	10,4	10,2
1975	9,9	9,7
1976	9,0	8,9
1977	8,1	7,9

### 10.1.2.3. Zunehmende Verschiebung der Portefeuilles auf Rückversicherungsdeckungen

Seit Mitte der 60er Jahre hat sich die Rolle, die der Londoner Markt für das weltweite Seeversicherungsgeschäft spielt, in signifikanter Weise verändert. Ein nunmehr vergleichsweise geringerer Anteil des aus Übersee dorthin gelangenden Geschäftes besteht in direkt abgeschlossenen Versicherungen. **Vielmehr entwickelte sich London – nicht zuletzt aufgrund einer bedeutenden Ausweitung der Zeichnungskapazitäten vor Ort durch den Zufluss externen Kapitals - im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts zu einem enormen Markt für die Deckung von ausländischen Risiken auf dem Wege der Rückversicherung.** Wachsender Bedarf zwang die Akteure des Londoner Versicherungsmarktes zur Vergrößerung ihrer Kapazitäten und damit gleichzeitig zu einschneidenden Veränderungen ihrer traditionellen Strukturen: auf Seiten der am Londoner Seeversicherungsgeschäft beteiligten Gesellschaften verursachte ein enormer Druck zur Verbreiterung des finanziellen Sockels rege Fusionsbewegungen, während Lloyd's 1969 die Beschränkung der Mitgliedschaft auf britische Staatsbürger aufhob, und in der mehr als 200jährigen Geschichte des Unternehmens<sup>29</sup> auch erstmals Frauen aufnahm.<sup>30</sup>

Der Prozess einer allmählichen, und **sich nach der Ölkrise des Jahres 1973 vor dem Hintergrund latenter Unterkapitalisierung beschleunigt vollziehenden Verschiebung des Portefeuilles des Londoner Marktes zugunsten des Rückversicherungsgeschäfts** ist allerdings differenziert zu betrachten: gegenüber der von den Marktteilnehmern selbst seit Ende der 60er Jahre vorangetriebenen aktiven Forcierung konsolidierender und restrukturierender Maßnahmen stieß die sich bereits zu Beginn des Jahrzehnts abzeichnende Transformation (ausgelöst durch die Verdrängung der britischen Versicherer aus Teilen ihres angestammten Auslandsgeschäfts) anfänglich auf Widerwillen<sup>31</sup> – nicht zuletzt aus dem Bewusstsein heraus, dass eine zunehmende Konzentration internationalen Rückversicherungsgeschäfts auf dem Londoner Markt bestimmte Probleme mit sich bringen musste, insbesondere in Hinblick auf die wachsende Bedeutung neuerer, nichtproportionaler Deckungsformen (Schadenexzedenten-Rückversicherung<sup>32</sup>), die den Zessionar im Schadenfall u. U. weitaus stärker zu belasteten drohte als die traditionelle proportionale Rückversicherung.<sup>33</sup>

<sup>29</sup> Lloyd's ist seit dem "Lloyd's Act" von 1871 als juristische Person eingerichtet.

<sup>30</sup> Vgl. PERKINS, FRANCIS LAYTON: The city of London and its (insurance) services to Scandinavia, in: The Insurance Record: and actuarial and statistical journal 111 (1973), [Vol. III], No. 3979, November, S. 17-18, hier: S. 17.

<sup>31</sup> Vgl. THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 7. Dezember, S. 1418: „[...] This situation has resulted in the offer in London and elsewhere in Great Britain of considerable volumes of reinsurance business at one time placed directly in the United Kingdom. It is in these circumstances that British market leaders have been constrained to protest against a tendency for the British marine market to be converted into one mainly of reinsurance. It is difficult indeed to see how such a trend could be arrested. [...]“.

<sup>32</sup> Der seit Jahrzehnten anhaltende Trend zur nichtproportionalen Schadenexzedenten-Rückversicherung (excess of loss reinsurance) ist für die Zessionare mit weitreichenden Folgen verbunden. Allgemein gesprochen führt die wachsende Verschiebung von rückgedeckten Portefeuilles auf die excess-of-loss-Vertragsform zu einer Konzentration der Rückversicherung auf Spitzen- und Kumulrisiken bei gleichzeitiger Erhöhung des Selbstbehalts der Zedenten. Frequenzrisiken mit niedrigerem Schadenausmaß verbleiben im Selbstbehalt des zedierenden Erstversicherers (oder retrozedierenden Rückversicherers), wodurch sich das durch den Zessionar abschöpfbare Prämienvolumen verringert. Im Ergebnis birgt die excess-of-loss-Rückversicherung gegenüber proportionaler Rückversicherung ein größeres Risiko in Relation zur Prämie. Die Schadenexzedenten-Rückversicherung, bei der im Gegensatz zu ihrem auf Originalhaftung und proportionaler Abgabe beruhenden Gegenstück Schadenssumme und betraglich begrenzte Deckung im Vordergrund stehen, erlaubt als Vertragsgegenstand u. a. mehr als eine Branche, aus der Schäden rückversichert werden. Besonderheit der Schadenexzedenten-Rückversicherung ist die Loslösung vom Originalportefeuille und damit von den Laufzeiten der Originalpolicen. Vgl. dazu ausführlich: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Proportionale und nichtproportionale Rückversicherung: Die wesentlichen Unterschiede zwischen den beiden Rückversicherungs-Deckungsarten – eine Besprechung mit anschaulichen Beispielen, Zürich 1997, S. 20 ff., URL: [http://www.swissre.com/INTERNET/pwswilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/WWIN-4V3CLJ/\\$FILE/proportional\\_dt.Paras.0002.File.pdf](http://www.swissre.com/INTERNET/pwswilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/WWIN-4V3CLJ/$FILE/proportional_dt.Paras.0002.File.pdf) [Stand: 17.05.2007].

<sup>33</sup> Gleichfalls sah man dem sich abzeichnenden Mehrbedarf an Rückversicherungskapazitäten Anfang der 60er Jahre zumindest im Bereich der Marine insurance noch relativ gelassen ins Auge, vgl. CALBURN, C. C.: The Evolution of the Reinsurance Market in Great Britain: Translation from the French of the Paper read by C. C. Calburn, M.A. (Oxon), General Manager of The Mercantile and General Reinsurance Company Limited, London, E.C. 2, at Monte Carlo on 12th September, 1962, on the invitation of M. André Roux, Chairman of the Committee of the „Rendez-Vous de Septembre“, in: THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 7. Dezember, S. 1444-1451, hier: S. 1451: „The way the world and insurance are progressing forebodes an increasing demand for reinsurance cover combined with values and indemnities rising to an alarming degree. Only the London Marine market can view this prospect without considerable dismay, because through the centuries this great market has evolved in harmony between Lloyd's and the companies, so as to produce an immense concentration of reinsurance capacity and strength.“

Vor dem Hintergrund der in Zusammenhang mit dem Wirbelsturm „Betsy“ entstandenen Verluste der Jahre 1965 bis 1967 und interner Kritik an unzureichenden Reserven („The Cromer Report“, s. w. u.) setzten zahlreiche Syndikate bei Lloyd's 1969 ihre Beteiligungen an einer großen Zahl von zur Erneuerung stehenden Verträgen über nichtproportionale Rückversicherungen herab oder kündigten zur Gänze. Da auch den Kapazitäten des Company markets für excess-of-loss-Rückversicherungen zum damaligen Zeitpunkt enge Grenzen gesetzt waren, mehrten sich im Verlauf des Jahres die Anzeichen, dass viele in Form von Schadenexzedenten-Rückversicherung angebotene Deckungen nur mit großer Verzögerung oder gar nicht platziert werden konnten. Gleichzeitig ermöglichte die Marktkontraktion den Rückversicherern eine sorgfältigere Abwägung bei der Auswahl der zur Übernahme stehenden Risiken; die Zedenten wurden sowohl in Hinsicht auf die geforderten Beiträge als auch hinsichtlich der den Policen zu Grunde gelegten Bedingungen stärker belastet.<sup>34</sup>

#### INTERNATIONALES GESCHÄFT DER LLOYD'S UNDERWRITERS

1975 stammten von knapp 5,96 Millionen Britischen Pfund Gesamtprämienvolumen bei Lloyd's 61 %, oder 3,62 Millionen, aus nicht-britischem Geschäft. Am Gesamtprämienvolumen hatte weiterhin die Transportversicherung („Marine insurance“ plus „Aviation insurance“<sup>35</sup>) einen Anteil von 15 %.<sup>36</sup>

Heute nimmt Lloyd's schätzungsweise fünf Prozent des weltweiten Rückversicherungsaufkommens auf; die Gesamtzeichnungskapazitäten belaufen sich auf rund zwölf Milliarden Britische Pfund. Das von Lloyd's praktizierte Zeichnungssystem über lizenzierte und weltweit tätige Broker-Firmen ermöglicht dem Unternehmen eine konkurrenzlos kostensparende Operationsweise auf dem globalen Versicherungsmarkt.

#### STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE LONDON MARKET - EXTERNAL INFLUENCES (2) :

##### **10.1.2.4. Wachsende ausländische Beteiligung am Londoner Versicherungsmarkt seit Anfang der 70er Jahre: der Londoner Markt auf aktiver Suche nach neuen Kapitalquellen**

Neue Herausforderungen ergaben sich mit dem Aufkommen von überdimensionalen Tankern (VLCC's) und anderen großen Massengutfrachtern nicht nur im Bereich der Kaskoversicherung; vielmehr warfen wachsende Kumul-Risiken auch im Containertransport und beim Betrieb der für ihren Umschlag benötigten Distributionszentren die drängende Frage auf, wie die steigende Nachfrage nach Deckungsvolumen bewältigt werden konnte.

Die **gezielte Öffnung der vormals fast ausschließlich britisch dominierten Strukturen am Londoner Versicherungsmarkt** stand dabei in engem Zusammenhang mit dem **Eintritt Großbritanniens auf den Gemeinsamen Markt** im Jahre 1973. Die im Vertrag von Rom festgelegte Niederlassungsfreiheit verschuf allen aus Mitgliedsländern der Europäischen Union stammenden Versicherungsunternehmen rein formal nunmehr ungehinderten Zugang zum britischen Markt, vorausgesetzt, sie waren in der Lage, die von der britischen Regierung vorgeschriebenen Solvabilitätsbestimmungen zu erfüllen. Umgekehrt eröffnete dies britischen Unternehmen Möglichkeiten zur Ausweitung ihrer Aktivitäten innerhalb der EU, die sie u. a. zur Erweiterung ihres Zeichnungsvolumens nutzten, indem Transportversicherungen zunehmend in Kooperation mit anderen europäischen Unternehmen gedeckt wurden.

<sup>34</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 24. Januar, S. 191; VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 8 vom 15. April, S. 508.

<sup>35</sup> In Großbritannien erfolgte traditionell eine Subsumierung der Transportversicherungszweige unter den Begriff „Marine insurance“. Der Begriff schloss im In- und Ausland belegene Land- und Binnenwasserstraßen-Transportrisiken ein. Ausgenommen wurde die Luftfahrt-Kasko-Versicherung als „Aviation insurance“. Zur genaueren begrifflichen Abgrenzung, bes. im internationalen Vergleich, vgl. ausführlich: RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens, Berlin 1960, S. 37 ff. Heute werden im internationalen Sprachgebrauch allgemein die Sparten „Marine“, „Aviation“ und „Transport“ zur „MAT“-Versicherung zusammengefasst.

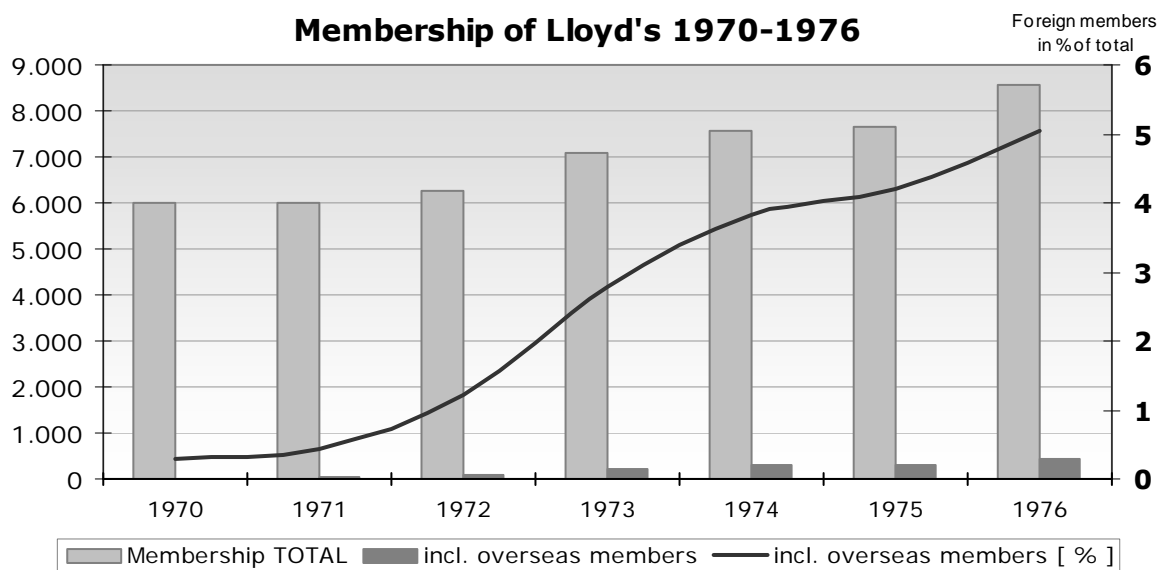
<sup>36</sup> Vgl. NEAVE, J. A. S.: London as an international insurance and reinsurance centre: a paper read by J. A. S. Neave at conferences organized by the Committee on Invisible Exports in Manila, 21<sup>st</sup> to 23<sup>rd</sup> February, 1977 and Mexico, 15<sup>th</sup> to 17<sup>th</sup> June 1977 [publ. by the Mercantile and General Reinsurance Co.], London 1977, S. 3.



Seit Anfang der 70er Jahre kam es zu einer starken Beteiligung ausländischer Interessen an dem in London abgeschlossenen Geschäft. Fremde Staatsangehörige, die über die gemäß den Statuten von *Lloyd's* benötigten finanziellen Mittel verfügten, erlangten den Status gewählter „*underwriting members*“.<sup>37</sup>

Der Zustrom sogenannter *non-professionals* (initiiert vor dem Hintergrund des sogenannten „Cromer Reports“, s. w. u.) bedeutete ein weiteres Abrücken von der früher gepflegten Praxis, dass gewählte Mitglieder von *Lloyd's* nicht nur benötigte finanzielle Ressourcen zur Verfügung stellten, sondern sich in der Regel auch aktiv am Markt als „*underwriters*“ betätigten.<sup>38</sup> Die nicht-professionellen, d. h. nicht aktiv am Markt beteiligten Investoren (sogen. „*Names*“<sup>39</sup>) verpfändeten ihr Privatvermögen risikospezifisch in bestimmter Höhe; das eingebrachte Risikokapital steht ihnen jedoch – vorausgesetzt, es tritt kein Schadenfall ein – weiterhin zur Verfügung, so kann z. B. am *Lloyd's* Markt verpfändetes Barvermögen gleichzeitig auch außerhalb für andere Investitionen genutzt werden.

ABB. 26



Der von *Lloyd's* in den späten 60er und frühen 70er Jahren bewusst herbeigeführte Zustrom von *Outsiders* diente vorrangig der Erweiterung der verfügbaren Kapitalbasis des Marktes; für die neu hinzugekommenen Investoren als *non-professionals* (ein Großteil des neu eingetragene Kapital stammte aus den Vereinigten Staaten) stellte *Lloyd's* zunächst nicht mehr da, als eine Investitionsmöglichkeit für ihr Privatvermögen. Gleichzeitig zu der ambitionierten Aufstockung des verfügbaren Risikokapitals bei *Lloyd's* durch Aufnahme vorrangig fremder Investoren verschaffte sich auch eine bedeutende Anzahl ausländischer Versicherungsunternehmen als assoziierte Mitglieder Zugang zum privilegierten Kreis des *Institute of London Underwriters*.

<sup>37</sup> Zum ersten mal in der bis dahin mehr als zweihundertjährigen Geschichte von *Lloyd's* wurden 1969 auch nicht in England gebürtige oder ansässige Mitglieder als Versicherer aufgenommen. Von etwa 70 ausländischen Antragsstellern kamen gegen Jahresende 1968 21 Personen in die engere Wahl, darunter acht amerikanische Staatsbürger, jeweils ein Bewerber aus der Bundesrepublik und Frankreich, zwei Bewerber aus skandinavischen Ländern, zwei aus Italien sowie sieben weitere aus Nah- und Fernost, vgl. *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 23 (1968), Heft 21, S. 1239.

<sup>38</sup> Bereits Mitte der 50er Jahre waren die meisten der zum damaligen Zeitpunkt etwa 2.700 in Syndikaten zusammengeschlossenen „*underwriting members*“ nur noch Kapitalgeber; unternehmerische Funktionen aktiver „*underwriters*“ wurden größtenteils durch vom jeweiligen Syndikat besoldete Fachleute („*underwriting agents*“) ausgeübt, während „*underwriting members*“ sich demgegenüber nur noch in der Minderheit selbst am Markt betätigten. Parallel dazu ging allerdings auch ein gutes Stück der vormals bei *Lloyd's* vorherrschenden intimen Geschäftsatmosphäre und des ausgesprochenen „Club“-Charakters der Institution verloren. Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Geschichte der englischen Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Köln, Bd. 10), Weissenburg in Bayern 1956.

<sup>39</sup> Die Bezeichnung „*Names*“ rührt aus der persönlichen Haftung der gewählten *underwriting members* her, die natürlich in gleicher Weise von den aktiven (professionellen) *underwriters* als auch von den ausschließlich als Investoren beteiligten Mitgliedern wahrgenommen wird.

In erster Linie sind die strukturellen Veränderungen am Londoner Versicherungsmarkt als Konsequenz aus der dringenden Notwendigkeit zur Vergrößerung der Kapazitäten zu interpretieren, die dem Markt nicht nur aufgrund des unerbittlichen Inflationsdrucks entstand, sondern auch aufgrund wachsender Probleme bei der Deckung immer größerer Risikozusammenballungen. Die folgende statistische Zusammenstellung von CARTER und FALUSH (1997) gibt einen Überblick über den seit Ende der 80er Jahre feststellbaren enormen Anteil der Interessen ausländischen Fremdkapitals am britischen MAT- bzw. Nichtleben-Versicherungsmarkt:

**TAB. 83: Anteil ausländischer Interessen am Beitragsaufkommen der britischen Nichtleben-Versicherung 1970-1995**

FOREIGN-OWNED SHARE OF THE UK NON-LIFE INSURANCE MARKET, 1970-95

Quelle / Source: CARTER, ROBERT L. / FALUSH, PETER: The London Insurance Market, London 1997, S. 19.

Year	Gross Premiums			Net Premiums		
	MAT & Reinsurance	Motor, Fire and Accident	Total	MAT & Reinsurance	Motor, Fire and Accident	Total
	(A) Foreign-owned share (%) of U.K. Market excluding Lloyd's					
1970	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	14,0
1975	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	12,8
1980	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	17,1
1988	52,5	20,2	27,7	n/a	n/a	n/a
1989	51,9	22,5	29,4	48,2	19,1	24,4
1990	50,3	22,3	29,2	45,7	18,5	23,7
1991	46,5	25,0	30,7	40,0	20,4	24,5
1992	53,5	27,7	34,7	42,8	22,9	27,4
1993	50,7	29,8	34,5	50,9	25,7	30,9
1994	57,2	30,4	35,8	55,9	26,0	31,4
1995	60,4	31,6	37,2	59,1	27,4	33,2
Year	(B) Foreign-owned share (%) of U.K. Market including Lloyd's					
	MAT & Reinsurance	Motor, Fire and Accident	Total	MAT & Reinsurance	Motor, Fire and Accident	Total
1989	28,4	19,1	22,1	24,9	16,3	18,6
1990	28,8	19,0	22,2	24,9	15,8	18,2
1991	30,7	20,6	23,8	22,6	16,8	18,4
1992	31,8	22,6	25,7	24,0	18,6	20,2
1993	27,9	24,7	25,6	27,8	21,0	22,9
1994	32,7	25,8	27,7	31,2	21,9	24,2
1995	35,0	26,9	29,0	33,7	23,3	25,9

#### 2.4.1. „The Cromer Report“ und die Krise bei Lloyd's

Im November 1968 ernannten Lloyd's den früheren Präsident der Bank of England, George Rowland Stanley Baring, 3rd Earl of Cromer zum Vorsitzenden einer Arbeitsgruppe, deren Auftrag darin bestand, zu prüfen, welche Maßnahmen ergriffen werden mussten, um die Effizienz und Profitabilität des Marktes auch weiterhin zu erhalten und zusätzliche (kapitalstarke) Mitglieder zu werben. Die Ergebnisse der Arbeitsgruppe, bekannt als **„The Cromer Report“**, wurden am 23. Dezember 1969 an Lloyd's Committee übergeben. Aufgrund der im „Cromer Report“ enthaltenen Aussagen zur finanziellen Situation von Lloyd's (Verlust von Weltmarktanteilen zwischen 1957 und 1966; Abschluss der Rechnungsperioden 1965 und 1966 mit einem Gesamtdefizit in Höhe von 38 bzw. 18 Millionen Pfund; Verfall der Zeichnungsstandards gegenüber technologisch bedingt wachsenden Risiken; negative Auswirkungen der Abwertung des Pfund Sterlings und der Inflation; **latente Unterkapitalisierung einzelner Syndikate**) wurden entscheidende Teile des Berichts jedoch nicht veröffentlicht und zunächst von Lloyd's Committee auch nicht an die „Names“ weitergegeben.<sup>40</sup>

Der „Cromer Report“ bezeichnete zahlreiche Syndikate von Lloyd's angesichts der Tatsache, dass die Verluste zum gegebenen Zeitpunkt nicht in voller Höhe abschätzbar waren, als unterkapitalisiert. Der Automatismus des „Reinsurance-to-close“-Systems gab anfallende Verluste, ohne das deren tatsächliches Ausmaß bei Schließung des Accounts erkennbar wurde, schließlich an die rückversichernden Syndikate weiter. Für außenstehende (nicht aktiv am Markt tätige) „Names“ schwand damit vielfach die Transparenz, für welche Risiken sie tatsächlich mit ihrem Vermögen hafteten.

<sup>40</sup> Nichtsdestoweniger veröffentlichte Lloyd's Information Department im April 1970 eine Zusammenfassung der Ergebnisse des „Cromer Report“ unter dem Titel „Summary of the Report of the Cromer Working Party to the Committee of Lloyd's“, vgl. DUNNING, JOHN H.: Insurance in the Economy (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971, S. 36 f.

Die vom „Cromer Report“ kritisierte Unterkapitalisierung (insbesondere in Hinblick auf die zahlreichen von Lloyd's Syndikaten übernommenen Katastrophenschaden-Haftungen in den U.S.A.) stellte im Grunde bereits Mitte der 60er Jahre ein offenes Geheimnis dar: in Zusammenhang mit bedeutenden Verlusten, die Lloyd's 1965 durch den tropischen Wirbelsturm „Betsy“ zu beklagen hatte, zogen sich 295 „Names“ vom Markt zurück – doppelt so viele, wie in den vorangegangenen acht Jahren insgesamt ihr Engagement als Underwriting member aufgeben hatten.<sup>41</sup>

In Zusammenhang mit der unzureichenden Kapitalisierung und mangelnden Reserven machte der „Cromer Report“ auch darauf aufmerksam, dass eine Versicherung von Katastrophenschaden-Risiken durch die Syndikate der Lloyd's Underwriters generell in Frage zu stellen sei:

*„The Cromer Report also cautioned that Lloyd's syndicates were particularly unsuitable for the underwriting of a catastrophe business as compared to corporate reinsurers, who could accumulate reserves in a tax-effective manner. Lloyd's was advised that it was in need of a special fund to deal with catastrophes. This advice was based upon the size of Lloyd's North American business and the number of catastrophic claims filed in North America; the fact that much of its business was the reinsurance of catastrophe risks; the inadequate size of its available reserves; and in view of the presumption that surpluses would be distributed to Names.“*<sup>42</sup>

Die von der Arbeitsgruppe formulierten Anregungen, insbesondere die zur Ausdehnung der Zeichnungskapazität erforderliche Rekrutierung neuer Mitglieder, stand in den folgenden Jahren im Mittelpunkt der Unternehmenspolitik von Lloyd's. Lloyd's verringerten den Mindestbetrag des von neuen „Names“ bei der Aufnahme vorzuweisenden Vermögens von 75.000 GBP auf 50.000 GBP. **Seit 1969 wurden ausländische Mitglieder zugelassen**, ab 1970 erstmals in der Geschichte von Lloyd's auch Frauen. Schließlich konnten auch sogenannte „Mini-Names“ den Status eines Mitglieds erlangen, die über ein realisierbares Vermögen ab 37.000 GBP aufwärts verfügten. Der „Cromer Report“ war bis Mitte der 80er Jahre nicht zugänglich und konnte seit diesem Zeitpunkt nur auf spezielle Anfrage hin ausschließlich von den „Names“ bezogen werden – vorausgesetzt, sie wussten von seiner Existenz.<sup>43</sup>

Die von Lloyd's zu Ende der 60er Jahre gestartete **Rekrutierungs-Offensive** erwies sich als äußerst erfolgreich. Zwischen 1968 und 1977 vergrößerte sich das verfügbare Kapazitätswolumen jährlich um durchschnittlich vier, in der darauffolgenden Dekade gar um fünfzehn Prozent. 1988 erreichte die Zahl der „Names“ den Rekordstand von 32.433 (370 Syndikate) mit einer Zeichnungskapazität von nicht weniger als elf Milliarden GBP. Doch die 80er Jahre stellten Lloyd's gleichzeitig vor wachsende Probleme. Betrugsfälle und andere Skandale bescherten den „Names“ einer Anzahl von Syndikaten teils beträchtliche Einbussen.<sup>44</sup>

Zwischen 1992 und 1994 wurde offenkundig, dass die aufgrund von Asbestose- und Umweltschäden aus Zeichnungen der 50er bis 70er Jahre resultierenden

<sup>41</sup> Vgl. Internet-Auftritt der britischen Competition Commission: CBS Private Capital Ltd./Hampden Agencies Ltd.: Hampden main submission [Evidence], URL: [http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden\\_main\\_party\\_submission.pdf](http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden_main_party_submission.pdf) [Stand: 15.05.2007]. Von Lloyd's übernommene Schadenexzedenten-Rückversicherungen über erhebliche Risiken in den U.S.A. veranlassten bereits 1937 das New Yorker Journal of Commerce zu einer kritischen Würdigung der Liquidität des Marktes im Falle eines größeren Katastrophenschadens, vgl. NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 60 (1937), Nr. 50 vom 8. Dezember, S. 1252.

<sup>42</sup> United States District Court, S.D. Texas, Houston Division: Charles Robert Leslie, Plaintiff, v. Lloyd's of London, a/k/a Lloyd's, a/k/a the Corporation of Lloyd's a/k/a the Committee of Lloyd's a/k/a the Society of Lloyd's, and R. W. Sturge & Co., a/k/a R. W. Sturge Ltd., Defendants, Civ. A. No. H-90-1907, Nov. 2, 1994 (1994 WL 873350, S.D.Tex.), Findings of Fact, 11 b, URL: <http://www.uniset.ca/lloyddata/css/1994WL873350.html> [Stand: 18.05.2007].

<sup>43</sup> Vgl. Internet-Auftritt der britischen Competition Commission: CBS Private Capital Ltd./Hampden Agencies Ltd.: Hampden main submission [Evidence], URL: [http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden\\_main\\_party\\_submission.pdf](http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden_main_party_submission.pdf) [Stand: 15.05.2007]; Internet-Auftritt der American Names Association (ANA): Verbatim Excerpts from: Summary order to cease and desist, Commonwealth of Pennsylvania, before the Pennsylvania Securities Commission, Pages 1, 14-28, URL: <http://www.truthaboutlloyds.com/litigation/candpa.html> [Stand: 15.05.2007]. Die American Names Association wurde 1993 von durch die enormen Verluste bei Lloyd's betroffenen U.S.-Investoren ins Leben gerufen, die ihr Vermögen als „Names“ am „Lloyd's market“ verpfändet hatten.

<sup>44</sup> Die nicht-professionellen „underwriting members“, die sich bei Lloyd's als Investoren („Names“) betätigen und ihr Vermögen bei unterschiedlichen Syndikaten für unterschiedliche Projekte verpfänden, tragen zwar substantiell zur Diversifikation der bei Lloyd's gezeichneten Risiken bei; gleichzeitig erforderten hohe Risikosummen, die durch die „Names“ einzelner Syndikate nicht abgedeckt werden konnten, die Bildung komplexer Ketten von Rückversicherungsverträgen zwischen Syndikaten, so dass viele „Names“ nicht mehr nachvollziehen konnten, für welche Risiken sie hafteten.

Haftungsansprüche<sup>45</sup> (hauptsächlich in den Vereinigten Staaten) Ausmaße erreichten, das nicht nur einzelne „Names“ oder Syndikate vom Bankrott bedroht wurden, sondern das die Existenz von Lloyd's als ganzem fraglich erschien.

Die Kumulation der U.S.-Haftpflücktkrise, ein dramatischer Anstieg der Katastrophenschäden und die Auswirkungen der sogenannten „LMX-Spirale“<sup>46</sup> führten dazu, dass Lloyd's in den Jahren von 1988 bis 1992 insgesamt mehr als acht Milliarden GBP Verlust verzeichneten.

Als Resultat der katastrophalen Verluste zogen sich viele „Names“ vom Markt zurück. Der substanzielle Verlust einer großen Zahl von unbeschränkt haftenden Vermögen zwang Lloyd's 1994 zum ersten Mal in seiner Geschichte, auch Mitglieder mit beschränkter Haftung (Unternehmenskapital) zuzulassen.<sup>47</sup> Alle Verpflichtungen, die vor dem Vertragsjahr 1993 entstanden (ein akkumulierter Verlust in Höhe von schätzungsweise 14,7 Milliarden GBP) wurden 1996 an die Auffanggesellschaft Equitas übergeben. Der Kunstgriff befreit die Syndikate von den bis 1993 aufgelaufenen Verbindlichkeiten – solange Equitas zahlungsfähig bleibt.<sup>48</sup>

Im November 1981 wurden die **Asbestose-Schäden** mit Blick auf die **Bilanzprüfung am Jahresende** erstmals von **Lloyd's Advisory Panel of Auditors** erörtert. Dem durch Lloyd's speziell autorisierten Advisory Panel of Auditors obliegt die Vorbereitung der jeweils zum Jahresschluss den Syndikaten vorgelegten Bilanzen. Der damalige Vorsitzende des Advisory Panel, R. J. Kiln<sup>49</sup> ließ verlauten, er wünsche keinerlei Erörterung von Details zu diesem Problem in den den Syndikatsmitgliedern auszuhändigenden Berichten.

Die **Asbestose-Ersatzansprüche gegen Lloyd's** verdoppelten sich etwa seit 1977/78 jährlich. Schätzungen über das Gesamtvolumen der ausstehenden Forderungen beliefen sich auf eine Summe in der Größenordnung über 100 Milliarden USD – was Lloyd's Gesamtreserven und die komplette eingebrachte Vermögensmasse der „Names“ deutlich

---

<sup>45</sup> Tatsächlich steht bei langfristigen Verbindlichkeiten ein endgültiges Gewinn-/Verlust-Resultat unter Umständen erst nach Jahrzehnten fest, vgl. HERTZ, PHILIP R.: The Lloyd's Reconstruction and Renewal: A Success Story or is the Jury still out?, Internet-Auftritt FindLaw [For Legal Professionals], Library, URL: <http://library.findlaw.com/1998/Nov/1/128995.html> [Stand: 18.05.2007]: „A distinctive feature of the Lloyd's market (at least, at the moment) is that the syndicates have an unusual accounting structure. While syndicates appear to trade continuously under the same underwriter, they are in fact "annual ventures"; therefore at the end of each year of account they are wound up. However the results are only calculated 3 years in arrears. The reason for this has been stated to be the need to preserve equity between Names and different syndicate years and the fact that the calculation of profits or losses should be made at the end of a 36 month period when the results should, in theory, be clear. Obviously the process is uncertain and an underwriter with exposure to "long tail" liabilities, such as pollution or asbestosis may not know his true profit or loss position for decades.“

<sup>46</sup> Der Begriff London Market excess (LMX-) spiral bezeichnet die Praxis, bestimmte Risiken immer wieder rückzuversichern und dabei bei jeder Drehung in der "Spirale" die Prämie herabzusetzen. Die gute Ertragslage der frühen 80er Jahre sorgte für einen anhaltend hohen Zulauf an Kapazität, die man fortgesetzt zu ruinösen Bedingungen für Retrozessionen anbot. Schadenexzedenten-Rückversicherungen (excess of loss reinsurance/retrocession) wurden v. a. aufgrund der hohen Maklerprovisionen innerhalb des Marktes immer wieder weiterzediert; manche Marktteilnehmer nahmen sogar vormals von ihnen selbst bereits retrozedierte Risiken erneut an. Die Transparenz über das Originalrisiko verringerte sich unter diesen Umständen vielfach auf ein Minimum, während gleichzeitig mit jeder erneuten Retrozession ein Abzug von Maklerprovision auf die Prämie erfolgte, d. h. der für die Risikodeckung verbleibende Betrag verringerte sich von mal zu mal. Damit lief der Markt in zweifacher Hinsicht Gefahr, im Falle von Großschäden unabsehbare Verluste davonzutragen: zum einen standen die nach mehrfachen Abzug von Maklerprovisionen verbleibenden Prämien in keiner vernünftigen Relation zu den versicherten Werten, zum anderen war es teils unmöglich geworden, das Preis-Risiko-Verhältnis in akzeptabler Weise zu beurteilen. Verhängnisvoll wirkte sich der Mechanismus der LMX spiral v. a. deshalb aus, weil Lloyd's bis etwa 1987 fast zwei Jahrzehnte von großen Katastrophenschäden verschont geblieben waren und aufgrund guter Resultate (insbesondere zu Beginn der 80er Jahre) eine kräftige Vergrößerung der Kapazität verzeichneten, allein zwischen 1981 und 1988 um mehr als das dreifache. Der große Zulauf in das Geschäft mit der mehrfachen Retrozession sorgte für einen ruinösen Preis- und Konditionen-Wettbewerb, der die Prämiensätze 1987/88 auf etwa ein Zehntel des zehn Jahre zuvor erreichten Niveaus herabsenkte. Vgl. SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Sigma Nr. 9, 1998: Der globale Rückversicherungsmarkt im Zeichen der Konsolidierung, Zürich 1998, S. 22, URL: [http://www.swissre.com/Internet/pwssfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/MBAR-4VRDMM/\\$FILE/sigma9\\_1998\\_d.pdf](http://www.swissre.com/Internet/pwssfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/MBAR-4VRDMM/$FILE/sigma9_1998_d.pdf) [Stand: 18.05.2007]; SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Sigma Nr. 2, 1995: Der Londoner Markt, Zürich 1995, S. 16 f.

<sup>47</sup> Juristische Personen (Gesellschaften) mit beschränkter Haftung stellten in 1994 rund ein Viertel der verfügbaren Deckungskapazitäten von Lloyd's zur Verfügung; bis 2006 erhöhte sich dieser Anteil auf beträchtliche 90,3 Prozent. Vgl. Internet-Auftritt der britischen Competition Commission: CBS Private Capital Ltd./Hampden Agencies Ltd.: Hampden main submission [Evidence], URL: [http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden\\_main\\_party\\_submission.pdf](http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden_main_party_submission.pdf) [Stand: 15.05.2007].

<sup>48</sup> Vgl. SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Sigma Nr. 9, 1998: Der globale Rückversicherungsmarkt im Zeichen der Konsolidierung, Zürich 1998, S. 23, URL: [http://www.swissre.com/Internet/pwssfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/MBAR-4VRDMM/\\$FILE/sigma9\\_1998\\_d.pdf](http://www.swissre.com/Internet/pwssfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/MBAR-4VRDMM/$FILE/sigma9_1998_d.pdf) [Stand: 18.05.2007].

<sup>49</sup> Die seit 1962 existierende „R.J. Kiln“, eine der größten underwriting agencies am Lloyd's market, fungiert heute als Tochterunternehmen der börsennotierten Kiln plc, vgl. Internet-Auftritt Kiln plc, URL: <http://www.kilnplc.com/index.asp?k=110> [Stand: 19.05.2007].

überstieg. Eine größere Zahl von Insidern (vorrangig „Senior officials“ von Lloyd's) wurde spätestens seit Januar 1982 der drohenden Gefahr – die den Bankrott des gesamten Marktes bedeuten konnte – gewahr, vermied es aber, die relevanten Informationen an Außenstehende weiterzugeben. Anstelle die nicht aktiv am Markt agierenden „Names“ darüber in Kenntnis zu setzen, wofür sie mit ihrem Vermögen in naher Zukunft haften würden, setzte Lloyd's die Aufnahme neuer Mitglieder (vorrangig aus den Vereinigten Staaten und Kanada) beschleunigt fort. Die Senior Insiders ergriffen Schritte, um ihre eigenen Syndikate zu schützen: sie zedierten die Asbestrisiken bewusst an Syndikate neurekrutierter „Names“ und verschoben so die Haftung auf Underwriting members, die nichts von den sich auftürmenden Schadenforderungen ahnten.<sup>50</sup>

#### **10.1.2.5. Partizipation ausländischer Versicherungsunternehmen als Rückversicherer der am Londoner Markt gehandelten Transportrisiken**

Ausländische Gesellschaften spielten im britischen Seeversicherungsgeschäft lange Zeit lediglich als Rückversicherer am Londoner Markt eine bedeutsame Rolle. Dennoch fiel ausländischen Versicherungsunternehmen bei der Absorption zedierter Rückversicherungen bereits lange vor der allmählichen Öffnung der britischen Versicherungsindustrie für ausländisches Kapital eine Aufgabe zu, die auch für den Londoner Markt zentrale Bedeutung besaß und besitzt.

Mit dem Zusammenbruch des prosperierenden Handels nach dem Ersten Weltkrieg kam es aufgrund der besonderen Verhältnisse am Londoner Markt zu ernsthaften Schwierigkeiten für die britischen Unternehmen: die Praxis, durch Prämienunterbietung anderen nationalen Teilmärkten lebhafte Konkurrenz zu machen, führte Ende der 20er Jahre erneut zu Vorwürfen, die britischen Seeversicherer würden mit der von London ausgehenden Verschärfung des Wettbewerbs die Teilmärkte des Auslandes zerstören.<sup>51</sup>

Die Tendenz zu unangemessen niedrigen Prämiensätzen bei vergleichsweise schnell wachsender Größe der Einzelrisiken, begann zunehmende Rückkopplungseffekte auf die Rückversicherungspartner zu zeigen. Zahlreiche ausländische Gesellschaften, die sich am Londoner Markt in der Rückdeckung des von den Briten übernommenen Geschäfts betätigt hatten, zogen sich von dort zurück, einzelne gingen gar bankrott.<sup>52</sup>

Die fehlende Möglichkeit, einen Teil der aus dem Ausland übernommenen Risiken auf dem Weg der Rückversicherung wieder ins Ausland zedieren zu können, brachte den Londoner Markt schließlich in Bedrängnis.<sup>53</sup>

#### **Zusammenfassend sind folgende Punkte zur Bestimmung der internationalen Durchdringung des britischen Seeversicherungsmarktes zu nennen:**

1) Begründet durch die weltumspannende politische und wirtschaftliche Vormachtstellung Großbritanniens, und damit seiner über Jahrhunderte hinweg dominierenden Position im Bereich der Seefahrt, kommt dem britischen Seeversicherungswesen besondere Bedeutung hinsichtlich der Schaffung länderübergreifend wirksam gewordener institutioneller Rahmenbedingungen zu. Insbesondere der *U.K. Marine Insurance Act (MIA) von 1906* fand dergestalt Eingang in die statuten Rahmenrichtlinien von

---

<sup>50</sup> Vgl. United States District Court, S.D. Texas, Houston Division: Charles Robert Leslie, Plaintiff, v. Lloyd's of London, a/k/a Lloyd's, a/k/a the Corporation of Lloyd's a/k/a the Committee of Lloyd's a/k/a the Society of Lloyd's, and R. W. Sturge & Co., a/k/a R. W. Sturge Ltd., Defendants, Civ. A. No. H-90-1907, Nov. 2, 1994 (1994 WL 873350, S.D.Tex.), Findings of Fact, 11 i, URL: <http://www.uniset.ca/lloydata/css/1994WL873350.html> [Stand: 18.05.2007]: „The exclusion of the asbestosis claims from the audit instructions strongly indicates that Lloyd's forwarded past liabilities to new syndicates without disclosure to the Names.“ Vgl. dazu auch den Internet-Auftritt des Time Magazine Europe, February 21, 2000 Vol. 155, No. 7, Special Report: The Decline and Fall of Lloyd's of London, URL: <http://www.time.com/time/europe/magazine/2000/221/lloyds.html> [Stand: 18.05.2007].

<sup>51</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl. Köln, Univ., Diss., 1959), S. 111 f.

<sup>52</sup> Als Beispiele sind die Frankfurter Allgemeine Versicherungs-AG im Jahre 1929 und die Royal Chartered Marine in Kopenhagen 1930 zu nennen; vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 12. September, S. 885. Zu den Problemen der Transportversicherer durch den teilweisen Zusammenbruch des Rückversicherungsmarktes vgl. auch FROELICH, E.: Die Transportversicherung und die Krise, in: Assekuranz-Jahrbuch 52 (1933), I. Teil, S. 120-150, hier: S. 122 f.

<sup>53</sup> Vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 12. September, S. 885 f.

Seeversicherungsabschlüssen in aller Welt, dass von ihm als „*the mother of all marine insurance statutes*“ die Rede ist.<sup>54</sup>

2) Für das 20. Jahrhundert blieben darüber hinaus speziell die im Einflussbereich der britischen Handelsmarine tradierten, *lex mercatoria* reflektierenden Standardklauseln des *Institute of London Underwriters* für einen Großteil sonstiger in bedeutender Weise am internationalen Handel partizipierender Länder maßgebend. Erst in den 90er Jahren – fast 100 Jahre nachdem erstmals der Versuch unternommen worden war, wichtige Grundsätze in einem international gültigen Seeversicherungs-Recht zu vereinheitlichen<sup>55</sup>, und nachdem eine Vielzahl von Staaten unter Fortführung eigener tradierter Gesetzgebung mehr oder minder große Teile des MIA 1906 in ihre eigenen gesetzlichen Bestimmungen zur Seeversicherung transformiert hatten – begann eine internationale Diskussion um den Bestand des britischen Vorbildes unter grundlegend veränderten Bedingungen eines globalisierten Seetransportgewerbes an der Schwelle zum 21. Jahrhundert.

3) Die Verflechtung der britischen Seeversicherer bzgl. ihres Auslandsgeschäftes ist fast im gesamten 20. Jahrhundert als den Weltmarkt dominierend zu kennzeichnen. Dabei ist es seit den 60er Jahren zu einer auffälligen schwerpunktmäßigen Verlagerung vom direkt gezeichneten zum Rückversicherungs-Geschäft gekommen.

4) Die Rolle ausländischer Mitbewerber auf dem vorrangig vom internationalen Geschäft lebenden britischen Teilmarkt beschränkte sich im wesentlichen auf die Partizipation am Londoner Markt auf dem Wege der Rück- und Mitversicherung. Dabei erzeugte die scharfe Wettbewerbssituation im direkten Seeversicherungsgeschäft Mitte bis Ende der 20er Jahre nachteilige Rückkopplungseffekte, die ausländische Rückversicherer dazu veranlasste, sich zeitweise aus der für sie verlustreichen Rückversicherungstätigkeit am britischen Markt zurückzuziehen.

#### **10.1.2.6. Interne Einflussgrößen der strukturellen Probleme am Londoner Versicherungsmarkt**

Die 60er und frühen 70er Jahre bedeuteten für die Versicherungswirtschaft eine Phase der Hochkonjunktur. In dem Ausmaß, in dem das volkswirtschaftliche Wachstum in den Industrieländern anhielt, stieg die Nachfrage nach Versicherungsschutz auf Seiten von Unternehmen und Konsumenten. Die Ausbreitung Multinationaler Unternehmen beschleunigte die Entwicklung eines globalen Marktes, der zunehmend höhere Ansprüche an die Kompetenzen, technischen Voraussetzungen und Produkte der Versicherungswirtschaft stellte. Gemessen am Bruttoprämieneinkommen pro Kopf der Bevölkerung verdoppelte sich während der 60er Jahre die Größe der Versicherungsmärkte in den meisten wichtigen Industriestaaten der westlichen Hemisphäre; dieser Trend setzte sich zunächst auch in den ersten Jahren des darauffolgenden Jahrzehnts fort.<sup>56</sup>

Für den Londoner Versicherungsmarkt ist diese Phase ungebrochener Prosperität im Nachhinein betrachtet allerdings zwiespältig zu sehen. Zwar beförderte das allgemeine Wirtschaftswachstum die Aktivitäten des Marktes; die Geschäfte liefen gut. Gleichzeitig verdeckte die Entwicklung aber langfristige strukturelle Probleme, die die bis dahin vielfach als konkurrenzlos gepriesene Effektivität des Marktes zu bedrohen begannen.

Allgemein gesprochen wurde die britische Versicherungsindustrie mit in den *relativen*, wenngleich *nicht absoluten* Rückgang der Gesamtwirtschaft des Landes hineingezogen. Der schleichende Niedergang stand dabei parallel zu einer verbreiteten Selbstzufriedenheit, die das Klima am Londoner Finanz- und Dienstleistungsmarkt

<sup>54</sup> Vgl. PAVLIHA, MARKO: Lectures on Marine Insurance Law. The Course Outline, IMO International Maritime Law Institute, Malta, URL: <http://www.mlas.fpp.edu/slo/files/IMLI-Marine%20Insurance%20Law.pdf> [Stand: 18.04.2005].

<sup>55</sup> Der frühe Versuch einer internationalen Vereinbarung zum Recht der Seeversicherung nach Vorgaben der International Law Association von 1899 und unter Adaption der Glasgow Marine Insurance Rules 1901 scheiterte, da sich die Bestimmungen in der Praxis nicht durchsetzen konnten.

<sup>56</sup> Vgl. SOWELS, NICHOLAS: Britain's Invisible Earnings, Aldershot / Brookfield, Vermont 1989, S. 128 f.

beherrschte. Unzeitgemäße inner- und außerbetriebliche Verwaltungsstrukturen erwiesen sich in zunehmendem Maße als ungeeignet, das wachsende Nachfragevolumen in angemessener Weise zu bewältigen. Die technische Effizienz des Marktes verringerte sich aufgrund einer gewissen Nachlässigkeit, die sich in den professionellen Praktiken einschlichen, insbesondere in Hinsicht auf den Entwurf risikoadäquater Policen und der Abwicklung von Schäden. Im Ergebnis bedeutete dies nichts anderes, als dass das am britischen Markt gehandelte Geschäftsvolumen Einbußen verzeichnete, während der Weltmarkt weiter expandierte.

#### **10.1.2.7. Erneuerung der finanziellen Grundlagen durch den weiteren Ausbau des Rückversicherungsgeschäfts nach 1973**

Die Abrechnung kam mit der Ölkrise von 1973, die die langen Jahre des Nachkriegs-Booms abrupt beendete. Als Antwort auf die damit eintretenden Probleme reagierte der Londoner Versicherungsmarkt mit einer spektakulären Ausweitung seiner Aktivitäten im Bereich der Rückversicherung.<sup>57</sup>

Mit der rapiden Vergrößerung der Werte gedeckter Einzelrisiken und dem daraus folgenden Zwang zur weitmöglichsten Streuung der übernommenen Haftung wurde die Rückversicherung nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs in zunehmend universellerem Ausmaß als adäquates Mittel zur Kapazitätsausdehnung angesehen.<sup>58</sup>

Speziell im Bereich der See- und Transportversicherung kam der Rückversicherung unter diesem Gesichtspunkt jedoch schon viel früher große Bedeutung zu; frühzeitig z. B. im Zusammenhang mit dem Aufkommen durchgehender Konnossemente und der Akkumulation von Risiken bei Transporten im multimodalen („gebrochenen“) Verkehr, die die zeichnenden Unternehmen aufgrund der substantiellen Veränderung des Schadenverlaufs zur Erweiterung ihrer Akzeptlimiten zwang (vgl. auch Kap. 7, Abschn. 5.1.4., S. 221 f.), was aus Wettbewerbsgründen oftmals nur auf dem Weg der Rückversicherung geschehen konnte. Auch Anschlussverträge, „offene“ Deckungen (open policy cover) oder die verspätete Nachmeldung über eine Deckungsumfangserweiterung laufender Policen durch die Agenten zwangen regelmäßig zum Abschluss von Rückversicherungen, da ansonsten die Übernahme zu hoher Verpflichtungen drohte.

Der Zuwachs an Rückversicherungsgeschäft sorgte in den 70er Jahren für eine Erneuerung der finanziellen Grundlagen der britischen Versicherungsindustrie, die vor diesem Hintergrund ihre Kapazitäten erneut ausweiten konnte. Zahlreiche neue Unternehmen erschienen am Markt und kurbelten den grenzüberschreitenden Geschäftsverkehr an. Oftmals handelte es sich dabei um sogenannte „Captives“, die von Industrie- und Handelsunternehmen nicht nur zum Zweck der Selbstversicherung gegründet wurden, sondern darüber hinaus auch oftmals beträchtliche Investitionsgewinne abwarfen. Weitestgehend fehlende staatliche Beschränkungen trugen zusätzlich dazu bei, dass solche Gesellschaften in großer Anzahl entstanden, v. a. in internationalen Steuerparadiesen wie den Bermuda-Inseln.<sup>59</sup>

Das von der britischen Versicherungsindustrie gezeichnete Seeversicherungsgeschäft kann aufgrund der Tatsache, dass es sich überwiegend um internationales Geschäft handelt, als Indikator des weltweit in Zusammenhang mit wirtschaftlichen Transaktionen benötigten Deckungsvolumens angesehen werden.

Der Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten Netto-Beitragsaufkommen der britischen Gesellschaften und Lloyd's<sup>60</sup> in der Sparte Marine insurance wurde für die 50er und 60er Jahre auf durchgängig etwa 70 Prozent geschätzt.<sup>61</sup>

<sup>57</sup> Glaubhaften Schätzungen zufolge generierte der Weltmarkt um die Mitte der 70er Jahre jährlich ein Prämienaufkommen in Höhe von etwa zehn Milliarden Britische Pfund im Bereich der Nicht-Lebens-Rückversicherung. Von dieser Summe wurden vier Milliarden Pfund im Ursprungsland von einheimischen Rückversicherungsunternehmen absorbiert, weitere zweieinhalb Milliarden durch einheimische Direktversicherer. Der Rest, etwa dreieinhalb Milliarden Pfund oder mehr als ein Drittel der Gesamtsumme wurden demzufolge auf dem Weltmarkt gedeckt. Der Anteil des Londoner Markts an diesem Geschäft bezifferte sich auf jährlich etwa 1,25 Milliarden Pfund, von denen 450 Millionen auf Erstversicherer, 600 Millionen auf Lloyd's und 200 Millionen auf professionelle Rückversicherer entfielen; vgl. THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 22. Oktober, S. 47.

<sup>58</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 16. Mai, S. 601.

<sup>59</sup> Vgl. SOWELS, NICHOLAS: Britain's Invisible Earnings, Aldershot / Brookfield, Vermont 1989, S. 129 f.

<sup>60</sup> Vollständige statistische Angaben über das Netto-Geschäft der Lloyd's Underwriters stehen seit 1948 zur Verfügung.

<sup>61</sup> Ein Versuch, die Beträge der internationalen Seeversicherungs-Transaktionen der britischen Versicherer genauer zu bestimmen ist von RÖPLING (1960) unternommen worden. Da seine Angaben jedoch auf Unterstellungen zur Deckungsbedarfs-

### 10.1.3. Aussagekraft statistischer Daten zum Umfang des am Londoner Markt gehandelten internationalen (Transport-) Versicherungsgeschäfts

Ein differenziertes statistisches Gesamtbild des Londoner Versicherungsmarktes kann aufgrund bestimmter Besonderheiten bei der (MAT-) Rechnungslegung einiger der dort aktiven Anbieter bzw. Interessenverbände nur als grobe Schätzung erstellt werden. Damit verbietet sich ein unmittelbarer Vergleich des Geschäftverlaufs des dortigen Marktes für Transportversicherungsrisiken mit dem anderer Länder. Zum einen publiziert(e) die ABI (BIA) lediglich zusammenfassende Nettoergebnisse ihrer Mitglieder<sup>62</sup>, zum anderen unterscheiden Lloyd's in ihren Geschäftsberichten grundsätzlich nicht zwischen direktem und indirektem Geschäft (eine Praxis, die z. T. auch von den am Company-Market vertretenen Gesellschaften gepflegt wird). Darüber hinaus rechnen Lloyd's und die Companies ihre See- und Transportversicherungsportefeuilles nach einem speziellen System ab, bei dem die Bücher erst nach Ablauf mehrerer Kalenderjahre geschlossen werden.<sup>63</sup>

#### ACCOUNTING VON LLOYD'S

Die Accounts von Lloyd's bleiben drei Jahre offen, d. h. das Ergebnis eines Geschäftsjahres wird erst nach Ablauf von drei Kalenderjahren durch Feststellung des technischen Überschusses abgeschlossen. Prämien, die nach Abzug aller angefallenen Schäden des gleichen underwriting year verbleiben, werden auf das nächste Jahr vorgetragen. Mit Abschluss der Accounts nach dem dritten Jahr erfolgt die Feststellung des technischen Überschusses. Daraus ergibt sich, dass die endgültigen Ergebnisse eines Geschäftsjahres erst mit Ende des zweiten darauffolgenden Jahres feststehen.<sup>64</sup> Alle Beitragseinnahmen werden gemäß den gesetzlichen Vorschriften des "Assurance Companies Act 1909/46" netto ausgewiesen,<sup>65</sup> d. h. sie bezeichnen die Gesamtsumme der Prämieinnahmen des direkten und indirekten Geschäfts nach Abzug von Provisionen und Courtagen sowie der zedierten Rückversicherung. Zur Höhe des selbstabgeschlossenen Geschäfts, der übernommenen Rückversicherungsbeträge und der in Rückdeckung abgegebenen Prämien lassen sich anhand dieser Zahlen keine spezifischen Aussagen treffen.<sup>66</sup> Diese von der üblichen Rechnungslegung auf Jahresbasis abweichende Methode ergibt sich aus dem Umstand, dass Schadenmeldungen im Seeversicherungsgeschäft oftmals verspätet erfolgen. Ausstehende Verbindlichkeiten

---

Obergrenze der britischen Handelsflotte fußen, sind die von ihm vorgelegten Berechnungen unter Vorbehalt zu betrachten; vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960.

<sup>62</sup> Statistische Angaben zum Auslandseinkommen von Zweigniederlassungen, Tochtergesellschaften und Agenturvertretungen der britischen Versicherungsunternehmen wurden von der British Insurance Association (heute: Association Of British Insurers, ABI) gesammelt. Die BIA leitete jährliche Berichte über die Höhe der weltweiten Erträge (in Form *verdienter Netto-Prämien*) ihrer Mitglieder, grob gegliedert nach geographischer Herkunft, an das Handelsministerium (Board of Trade) weiter. Das Board of Trade nahm unter Hinzuziehung weiterer statistischer Angaben aus anderen Quellen eine nochmalige Differenzierung der durch die BIA zur Verfügung gestellten Daten vor; die so aufbereiteten Zahlen fanden seit 1963 schließlich Eingang in die Rubrik direct investment income der Balance-of-Payments, die im sogenannten „Pink Book“ veröffentlicht wurden.

<sup>63</sup> Trotz dieser Problematik veröffentlichten ROBERT L. CARTER und PETER FALUSH 1994 bis 1997 einen jährlich aktualisierten Report zum Londoner Versicherungsmarkt, der den Anspruch erhob, ein Gesamtbild des dort abgewickelten Versicherungsgeschäfts zu bieten. FRITZ (1997) merkt an, dass „bei Anfragen in Großbritannien [...] fast immer auf diese Studie verwiesen“ worden sei. Der zum damaligen Zeitpunkt als Universitätsprofessor für Versicherungswirtschaft arbeitende CARTER war als Consulente der ABI, des ILU und der LIRMA tätig, FALUSH als Consulente eines der größten britischen Kompositversicherer. Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 149.

<sup>64</sup> Die beiden letzten Jahre jeder Buchungsperiode (2<sup>nd</sup> und 3<sup>rd</sup> underwriting year) sind bei Schließung der Bücher als „offen“ anzusehen. Der rechnerische Saldo aus Prämien und Schadenforderungen für diese beiden „offenen“ Jahre erlaubt keine Rückschlüsse auf das tatsächliche Gewinn-/Verlust-Verhältnis bei Schließung der Bücher nach 36 Monaten. Schäden, die auch nach Abschluss der dreijährigen Buchungsperiode als ausstehend zu betrachten sind, werden von den Syndikaten (im Sinne einer Übertragung) untereinander rückversichert, damit der Account geschlossen werden kann (RITC, Reinsurance to close). Vgl. Lloyd's of London (Hrsg.): Lloyd's of London Global Report 2001, S. 25, URL: <http://www.lloyds.com/NR/rdonlyres/79B5FC58-FE8B-433D-BD77-EE8AB606CF26/0/GlobalReport2001.pdf> [Stand: 10.05.2007].

<sup>65</sup> Vgl. zu den die Buchführung und Rechnungslegung der beaufsichtigten Versicherungsunternehmen betreffenden gesetzlichen Vorschriften des Companies Act 1909/46 (bzw. des Companies Act 1958) sowie zu den Regularien der besonderen Rechnungslegung durch Lloyd's Underwriters im sogenannten „Audit“-Verfahren AHLENSTIEL, WOLFGANG: Die Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Großbritannien (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Versicherungswissenschaftlichen Vereins in Hamburg e. V.; N. F., Heft 35), Karlsruhe 1967 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1967), S. 72-81.

<sup>66</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl. Köln, Univ., Diss., 1959), S. 60 f.



einschließlich bereits eingetretener, aber noch nicht angemeldeter Schäden können anhand des Drei-Jahres-Schemas mit relativ großer Zuverlässigkeit abgeschätzt werden; die Termingenauigkeit bei der Zuordnung von Prämien und Leistungen ist gegenüber herkömmlichen Buchungsprinzipien wesentlich präziser.<sup>67</sup> Daneben veröffentlichen Lloyd's und die britischen Gesellschaften aber auch Geschäftsergebnisse auf der Basis jährlicher Abrechnungen, die allerdings erhebliche Abweichungen gegenüber den Zahlen des „Three-year accounting“-Schemas aufweisen können.<sup>68</sup>

#### **10.1.4. Die Bedeutung des Versicherungsexports für die britische Zahlungsbilanz**

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Exports von Versicherungsdienstleistungen für das Vereinigte Königreich ist kaum zu überschätzen. Versicherungen spielen eine zentrale Rolle für die Zahlungsbilanz des Landes. Der Dienstleistungsüberschuss der britischen Versicherungswirtschaft fiel beispielsweise 1986 mit 3,3 Milliarden GBP wesentlich höher aus als der Nettoüberschuss der Banken.<sup>69</sup>

##### **VISIBLE TRADE DEFICIT AND INVISIBLE TRADE SURPLUS IN THE POST-WAR PERIOD**

Die britische Leistungsbilanz wies in den ersten beiden Jahrzehnten nach Ende des Zweiten Weltkriegs ein durchgehendes Missverhältnis zwischen Handels- und Dienstleistungsbilanz auf. Während die Netto-Exportbilanz im Güterverkehr mit dem Ausland dem Vereinigten Königreich Jahr für Jahr (mit zwei Ausnahmen: 1956 und 1958) ein Defizit bescherte, vergrößerten sich die Nettoerträge aus dem Dienstleistungsexport kontinuierlich. Damit verzeichnete der britische Anteil am Welthandelsvolumen in Bezug auf die „sichtbare“ Ein- und Ausfuhr von Handelsgütern signifikante Einbussen; gleichzeitig konnte das Land seine Stellung als weltweit führender Exporteur von Versicherungsdienstleistungen weitgehend behaupten.

Die anhand der offiziellen Zahlen (HMSO) ablesbare Bedeutung des Versicherungssektors für die britische „Invisible balance“ vergrößerte sich seit der zweiten Hälfte der 60er Jahre rapide. Allein zwischen 1965 und 1969 vervierfachten sich die im Ausland erwirtschafteten Nettoeinnahmen (eingenommene Prämien abzüglich gezahlter Schäden; ohne Berücksichtigung des Nettoeinkommens aus Portfolio- (Direkt-) Investitionen) auf einen Betrag von rund 200 Millionen GBP (vgl. TAB. 84: Net Overseas Income of UK Insurance Industry, 1965-69). Annähernd die Hälfte dieser Summe steuerten die Companies, Lloyd's und die in der City of London operierenden Broker bei, der Rest setzte sich aus Gewinn und Dividenden von Tochtergesellschaften der großen britischen Versicherungskonzerne zusammen. 1968/69 wurden schätzungsweise 70 Prozent aller Beitragseinnahmen der britischen Versicherungsindustrie im Ausland erwirtschaftet, der Anteil des Versicherungsdienstleistungsexports an der Gesamtsumme der „Invisible earnings“ des Landes belief sich auf 5,9 Prozent.<sup>70</sup>

<sup>67</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 152.

<sup>68</sup> So erschienen die in Zusammenhang mit den Geschehnissen vom 11. September 2001 von Lloyd's erlittenen Schäden bei ihrer Veröffentlichung gemäß dem Buchungsschema im Ein-Jahres-Modus summiert, d. h. alle tatsächlich in diesem Kalenderjahr angefallenen Forderungen wurden gemeinsam ausgewiesen. Dagegen erfolgte unter dem „Three-year accounting“ eine Verteilung der Schäden auf 1999, 2000 und 2001, da in diesen Jahren die den Forderungen zugrunde liegenden Policen ausgestellt wurden. Vgl. URL: [http://www.lloyds.com/News\\_Centre/Press\\_releases/Lloyds\\_insurance\\_market\\_makes\\_strong\\_return\\_to\\_profit.htm](http://www.lloyds.com/News_Centre/Press_releases/Lloyds_insurance_market_makes_strong_return_to_profit.htm) [Stand: 10.05.2007].

<sup>69</sup> Etwa zehn Jahre später dominierte jedoch wiederum der Bankensektor die „Invisibles“ des Landes. Die Versicherungsbranche rangierte 1997 in der „Invisible Trade balance“ auf dem zweiten Rang; ihr Beitrag zur Zahlungsbilanz (netto) belief sich auf 7,5 Milliarden britische Pfund, mehr als zwei Drittel dieser Summe wurden allein am Londoner Markt erwirtschaftet. Vgl. IFSL (Hrsg.): BI (British Invisibles) City Business Series, Statistical Update, August 1999: Insurance, London 1999, S. 3, URL: [http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS\\_Insurance\\_8\\_1999.pdf](http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS_Insurance_8_1999.pdf) [Stand: 12.05.2007].

<sup>70</sup> Vgl. DUNNING, JOHN H.: Insurance in the Economy (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971, S. 32.

**TAB. 84: Net Overseas Income of UK Insurance Industry, 1965-69 e)**

Quellen / Sources: 1965-1969: JOHN H. DUNNING: Insurance in The Economy (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971, S.32 (nach Angaben des "UK Balance of Payment 1970, HMSO; die Reihe heisst heute "Pink Book"); 1970: The Banker, February 1972 : London's Foreign Business, S. 203

	1965	1966	1967	1968	1969	1970
	in Mio Pfund					
Insurance companies (marine, aviation and cargo business and direct and portfolio investment income)	46	66	78	90	111	111
Lloyds (underwriting and interest)	14 a)	20 a)	45 a)	74 a)	91 b) c)	121 a)
Insurance brokers	21	23	27	35	41	49
UK net insurance income overseas (including portfolio income)	81	109	150	199	243 d)	281
UK net insurance income overseas (excl. Portfolio income)	50	78	115	161	200	*)

\*) Die betreffenden Daten lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) 3-year average.

b) 2-year average.

c) Vgl. auch The Banker, February 1972 : London's Foreign Business, S. 203, dort im 3-year average-Modus: 105 Mio Pfund.

d) Vgl. auch The Banker, February 1972 : London's Foreign Business, S. 203, dort unter Berücksichtigung der Ergebnisse von Lloyd's im 3-year average-Modus : 257 Mio Pfund.

e) The figures refer to NET earnings - after deducting all interest and expenses paid overseas.

**Der Wert der von britischen Versicherungsunternehmen im Ausland gehaltenen Direktinvestitionen** wurde für die zweite Hälfte der 60er Jahre auf 850 Millionen bis eine Milliarde britische Pfund Stg. beziffert, wovon mehr als die Hälfte auf die Vereinigten Staaten und Kanada entfiel. Der **geschätzte Gesamtwert aller Vermögensanlagen britischer Versicherer in den U.S.A.** erreichte mehr als ein Drittel des Wertes aller ihrer inländischen Aktiva und ca. das 50-fache der im Vereinigten Königreich belegenen Vermögensmasse in Besitz von U.S.-Versicherungsgesellschaften.<sup>71</sup>

Aufgrund eines ausgeprägt diskontinuierlichen, teils unberechenbaren Charakters des Schadenverlaufs im (sich überwiegend aus Nicht-Lebensversicherungsgeschäft zusammensetzenden) Auslandsportefeuille der britischen Versicherungsunternehmen unterlag der von ihnen geleistete Nettoeinkommens-Beitrag zur britischen Zahlungsbilanz allerdings starken Schwankungen, weshalb der dramatische Anstieg der Forderungen gegenüber 1965 zu relativieren ist. In diesem Jahr erlitten britische VU in ihrem U.S.-amerikanischen Geschäft beträchtliche Schäden aufgrund **des tropischen Wirbelsturms „Betsy“**. Die Summe der auflaufenden Forderungen zeigte drastische Auswirkungen auf die versicherungstechnischen Ergebnisse; so steuerten beispielsweise Lloyd's Underwriters erst 1968 wieder einen aus dem Auslands-Beitragsaufkommen erwirtschafteten Überschuss (Nettosaldo des Cash-Flow, exkl. Einnahmen aus den Investment portfolios) zur britischen Zahlungsbilanz bei.<sup>72</sup>

Der **Umfang des aus dem Ausland stammenden Teils der Einnahmen britischer Versicherungsunternehmen** ist seit Mitte der 60er Jahre von der BIA (ABI) und Lloyd's geschätzt worden, die entsprechenden Angaben fanden Eingang in die britische Zahlungsbilanzstatistik.

#### (A) STATISTIKEN DER BIA (ABI)

Die folgende Zusammenstellung gibt einen Überblick über die geographische Herkunft der Nettoeinkünfte der britischen Versicherungsindustrie (BIA-Mitglieder) nach einem prozentualen Verteilungsschlüssel. Das MAT-Geschäft wurde aufgrund seiner prinzipiell internationalen Herkunft und den damit verbundenen Schwierigkeiten bei der Lokalisierung der Belegenheit des Risikos hierbei nicht berücksichtigt. Auffallend ist der im Verlauf der 70er Jahre im Bereich der Sparten „Fire and Accident“ und „Motor“ stark ansteigende Anteil des Heimatgeschäfts:

<sup>71</sup> Vgl. DUNNING, JOHN H.: Insurance in the Economy (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971, S. 34. Direktinvestitionen britischer Versicherungsunternehmen in den U.S.A. erreichten bereits kurz vor dem Ersten Weltkrieg ein Volumen von schätzungsweise 650 Millionen U.S.-Dollar; vgl. ebd., S. 31.

<sup>72</sup> Vgl. ebd. „Betsy“ kostete Versicherungsunternehmen in aller Welt insgesamt 298 Millionen GBP; Lloyd's of London partizipierten an dieser Summe mit insgesamt 41 Millionen GBP. Bei der 1968 erfolgten Schließung des Accounts für 1965 wies Lloyd's – hauptsächlich aufgrund der durch den Wirbelsturm verursachten Katastrophenschäden (und nach einem bescheidenen Überschuss in Höhe von 600.000 GBP des Vorjahresergebnisses) – den bis dahin höchsten Verlust seiner Geschichte aus, nämlich 38 Millionen GBP (zum damaligen Zeitpunkt äquivalent zu ca. 365 Millionen DM); vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 17 vom 1. September, S. 1011.

**TAB. 85: B.I.A. Members' results: World-wide net premium income (Non-MAT-business)**

Quelle / Source: The Insurance Directory and Yearbook: Post Magazine Green Book (various issues).

	Fire and accident			Motor			Ordinary long-term		
	1969	1972	1980	1969	1972	1980	1969	1972	1980
	Percentage (%) of total world-wide net premium income								
U.K.	36,5	36,6	49,9	33,6	38,6	56,2	82,6	84,6	85,7
Other E.E.C. countries *)	36 a)	7,8	9,8	38,1 a)	10,3	12,5	17,4 a)	1,6	5,4
U.S.A.	27,5	26,5	18	28,3	25,2	16,1	(incl. in rest of world)		
Other overseas	n/a	29,1	22,3	n/a	25,9	15,2	n/a	13,8	8,9
Total (world-wide)	100	100	100	100	100	100	100	100	100

\*) Figures for premiums written in "Other E.E.C. Countries" are on a slightly different basis from those used for other areas and comprise only those premiums written by BIA member companies' establishments within the other countries of the E.E.C. For other geographical areas the basis of the statistics is premiums in respect of risks located in the areas concerned which may include some business written in the U.K.

a) Incl. other overseas.

Eine recht drastische Verschiebung zeigen zwischen 1972 und 1987 auch die jeweils auf das „Home-foreign“- und das im Ausland über Niederlassungen und Tochtergesellschaften abgeschlossene MAT-Geschäft entfallenden Anteile. Bezogen auf das Nettobeitragsaufkommen der britischen Transportversicherung gewann der Versicherungsplatz London erheblich an Bedeutung:

**TAB. 86: B.I.A. Members' results: World-wide net premium income (Marine aviation & transport)**

Quelle / Source: The Insurance Directory and Yearbook: Post Magazine Green Book (various issues).

	MAT				
	World wide premium income in millions of GBP				
	1972	1975	1980	1985	1987
U.K. *)	n/a	221 (54,2%)	320	938	1.035 (75,9%)
Overseas	n/a	187 (45,8%)	212	330	328 (24,1%)
Total	268	408	532	1.268	1.363

\*) The U.K. marine, aviation and transport premium income includes all business written in the U.K. irrespective of location of risk.

Betrachtet man die während der zweiten Hälfte der 1970er Jahre auf den Wirtschaftszweig Versicherungen entfallenden Einkünfte aus den „unsichtbaren Leistungen“ (Dienstleistungen) im Vergleich zu anderen Einkommensquellen dieses Sektors, so wird die überragende Bedeutung des internationalen Versicherungsgeschäfts für die britische Zahlungsbilanz deutlich:

**TAB. 87: Net Invisible Earnings 1975-1980 (BIA Members' results)**

The following table shows the net invisible earnings of the insurance market (companies, Lloyd's and brokers) including portfolio investment interest, for 1975-80. The earnings of other U.K. financial institutions are also shown.

Quelle / Source: The Insurance Directory and Year Book - Post Magazine Green Book 140 (1981), London 1987, S. 223.

Source: The Insurance Directory and Year Book - Post magazine Green Book 140 (1981), London 1981, S. 223.						
Year	Insurance	Banking	Merchanting	Other	Total	Insurance as % of Total
	in millions of GBP					
1975	437	202	299	292	1.230	35
1976	790	382	309	316	1.797	44
1977	893	318	230	349	1.790	50
1978	1.002	664	295	383	2.344	43
1979	944	109	298	512	1.863	51

Die folgende Darstellung integriert die Sparte MAT in eine geographische Differenzierung der 1980 von britischen VU (BIA-Mitglieder) im Ausland erwirtschafteten Nettoprämieneinnahmen. Bezogen auf die Transportversicherung ist die Aussagekraft der Gegenüberstellung mit anderen Versicherungssparten jedoch begrenzt: die unter der Rubrik „United Kingdom“ aufgeführten 320 Mio. GBP Nettoprämien in der MAT-Versicherung bezeichnen überwiegend das am Londoner Markt gezeichnete internationale Geschäft („Home-foreign“), die unter „Other overseas“ rubrizierten 212 Mio. GBP Beitragseinnahmen der MAT-Branchen stellen den durch Niederlassungen und Tochterunternehmen im Ausland erwirtschafteten Betrag dar.

**TAB. 88: BIA Members' Results for 1980: Net Premium Income by Territory**

Quelle / Source: The Insurance Directory and Year Book - Post Magazine Green Book 140 (1981), London 1987, S. 221.

	United Kingdom	Other E.E.C. countries	U.S.A.	Other overseas	Total (World-wide)
	in millions of GBP				
Ordinary Long-term	5.152	323	- a)	537	6.012
Industrial Long-term	883	-	-	-	883
Total Long-term Business	6.035	323	- a)	537	6.895
Fire & Accident (non-motor)	2.411	476	868	1.078	4833
Motor	1.564	347	449	422	2782
Marine, Aviation & Transport	320	- a)	- a)	212	532
Total General Business	4.295	823	1.317	1.712	8.147
Grand Total	10.330	1.146	1.317	2.249	15.042

a) Included in other overseas figures.

(B) STATISTIKEN DES HMSO (CSO)

Die folgenden statistischen Zusammenstellungen, die zum Großteil auf Angaben der BIA (ABI) beruhen, aber durch das CSO veröffentlicht wurden, geben einen Überblick über die von der britischen Versicherungsindustrie im Auslandsgeschäft erwirtschafteten Nettogewinne. Zu beachten ist, dass es sich bei den für die Companies und Lloyd's angegebenen Zahlen teils um Überschüsse aus dem am Londoner Markt gezeichneten „Home-foreign“-Geschäft („Underwriting“), teils um überwiesene Überschüsse eigener ausländischer Niederlassungen und Tochtergesellschaften („Direct investments“) und teils um Renditen aus (Minderheits-) Beteiligungen an ausländischen Unternehmen („Portfolio investments“) handelt.

**TAB. 89: Insurance contributions to invisible earnings, 1970-1974 (Net earnings)**

Quelle / Source: Financial Times World Insurance Report 1975, No. 13 vom 19. September, S. 6.

		1970	1971	1972	1973	1974
		in Mio Pfund				
Companies	Underwriting a)	30	40	38	34	32
	Direct investment b)	48	62	85	72	62
	Portfolio investment	33	35	37	47	54
	Total	111	137	160	153	148
Lloyd's	Underwriting a)	121	133	131	126	124
	Portfolio investment	14	16	18	21	24
	Total	135	149	149	147	148
Brokers		50	55	58	60	76
Total insurance		296	341	367	360	372
For the purpose of comparison: Total invisible earnings of the City of London		604	598	683	730	905

a) Overseas business written in UK.

b) Profits from overseas business written outside the UK through subsidiaries etc.

Spätere Erhebungen der ABI subtrahierten die „Overseas earnings“ solcher britischer Versicherer, die mehrheitlich von ausländischen Interessen kontrolliert wurden. Diese Differenzierung fehlt in der vorstehenden Zusammenstellung für die Jahre 1970 bis 1974 v. a. deshalb, weil die Beteiligungen ausländischer Kapitalgeber an britischen Versicherungsunternehmen in der ersten Hälfte der 1970er Jahre vergleichsweise gering ausfielen. Wie aus der Tabelle ersichtlich ist, handelte es sich dabei 1981 und 1982 um Überschüsse, die an ausländische Mutterkonzerne überwiesen wurden, 1983 bis 1985 jedoch um reinvestierte Erträge (einbehaltene Gewinne):

**TAB. 90: Overseas Earnings of the UK Insurance Market, 1981-85**

Quelle / Source: The Insurance Directory and Year Book - Post Magazine Green Book 1987, London 1987, S. 230 (Abdruck von Daten des Government Central Statistics Office nach Mitteilung der ABI).

		1981	1982	1983	1984	1985
		in Mio Pfund				
Companies	Underwriting a)	153	165	189	256	331
	Direct investment b)	107	58	255	105	105
	Portfolio investment	226	350	471	702	976
	Total	486	573	915	1.063	1.412
Lloyds	Underwriting a)	254	215	275	220	729
	Portfolio investment	128	260	288	344	479
	Total	382	475	563	564	1.208
Brokers		314	384	451	535	664
Total insurance (gross)		1.182	1.432	1.929	2.162	3.284
Less Direct investment income due to overseas parents of UK branches, etc.		29	11	-34	-34	-34
Total net insurance c)		1.153	1.421	1.963	2.196	3.318

a) Overseas business written in U.K.

b) Profits from overseas business written outside the UK through subsidiaries, etc.

c) Entspricht: Net invisible earnings of the UK insurance market.

Das Central Statistical Office weitete den der Erhebung zugrunde liegenden Datensatz seit Ende der 1980er Jahre erheblich aus, so dass ab 1988 publizierte Zahlen zu den Overseas Earnings der britischen Versicherer z. T. erheblich von den vorher veröffentlichten Angaben abweichen:

**TAB. 91: Overseas Earnings of the UK Insurance Market, 1983-87**

Quelle / Source: The Insurance Directory and Year Book - Post Magazine Green Book Volume I 1989, London 1989, S. 449 (Abdruck von Daten des Government Central Statistics Office nach Mitteilung der ABI).

		1983	1984	1985	1986	1987
		in Mio Pfund				
Companies	Underwriting a)	459	596	793	1.126	1.082
	Direct investment b)	270	130	63	651	687
	Portfolio investment	463	648	665	745	693
	Total	1.192	1.374	1.521	2.522	2.462
Lloyds	Underwriting a)	284	230	741	1.331	1.417
	Portfolio investment	270	324	355	318	258
	Total	554	554	1.096	1.649	1.675
Brokers		451	535	664	711	717
Total insurance (gross)		2.197	2.463	3.281	4.882	4.854
Less Direct investment income due to overseas parents of UK branches, etc.		-34	-34	19	-31	20
Total net insurance c)		2.231	2.497	3.262	4.913	4.834

a) Overseas business written in U.K.

b) Profits from overseas business written outside the UK through subsidiaries, etc.

c) Entspricht: Net invisible earnings of the UK insurance market.

Eine weitere (revidierte) Zusammenstellung wurde 1983/84 von R. L. CARTER und A. H. GODDEN veröffentlicht.<sup>73</sup> Das im Bereich der MAT-Risiken dominierende „Home-foreign“-Geschäft ist hierbei für die Companies gesondert ausgewiesen:

**TAB. 92: The Contribution of the Insurance Industry to the UK Balance of Payments 1971-1982**

Quelle / Source: as stated in footnote [73].

Year	Companies		Lloyd's	Earnings of the branches, etc. of Foreign companies operating in the UK	Balance	UK insurers' overseas portfolio investment income		UK brokers' overseas earnings	Total overseas net earning of the UK insurance industry	Total invisible earnings of the City of London
	MAT overseas business written in the UK	Profits from overseas branches and subsidiaries	All overseas business written in the UK			Companies	Lloyd's			
	in millions of GBP									
1971	40	62	141	4	239	35	16	55	345	622
1972	38	85	138	5	256	37	19	58	370	745
1973	34	76	114	9	215	47	25	60	347	831
1974	32	62	127	13	208	54	37	84	383	1.107
1975	31	46	166	5	238	61	34	115	448	1.251
1976	44	190	279	7	506	73	57	170	806	1.823
1977	46	230	334	14	596	64	48	205	913	1.822
1978	37	276	354	13	654	77	71	237	1.039	2.425
1979	22	256	312	16	574	95	112	228	1.009	2.019
1980	9	177	188	28	346	111	153	238	848	2.292
1981	43	107	254	29	375	171	128	302	976	3.514
1982	25	77	215	29	288	264	260	362	1.174	4.369

#### 10.1.4.1. Selective Employment Tax: Steuerstrafen für die Beschäftigung von Angestellten im Dienstleistungssektor

In Zusammenhang mit der überragenden Bedeutung, die der Dienstleistungssektor für die britische Außenwirtschaftsbilanz besitzt, ist am Rande ein kurioser Versuch der britischen Regierung erwähnenswert, durch staatliche Eingriffe Einfluss auf die defizitäre *Handelsbilanz* des Landes zu nehmen: die **Selective Employment Tax** - ein 1966 eingeführtes (und bereits 1973 wieder abgeschafftes) System, das Arbeitgeber für jeden Angestellten im Dienstleistungssektor mit einer zusätzlichen Abgabe belastete und gleichzeitig für jeden Industriearbeiter eine steuerliche Vergünstigung vorsah.<sup>74</sup> Eines der intendierten Ziele der Besteuerung – die Schaffung zusätzlicher Kapazitäten für den Güterexport durch Verschiebung von Ressourcen zugunsten der verarbeitenden Industrie – musste Ende der 60er Jahre in den Augen der Versicherungsunternehmen als volkswirtschaftlicher Unsinn erscheinen. Studien des Committee on Invisible Exports und der Economists Advisory Group führten den Nachweis, dass Mitte der 60er Jahre die City of London als führender Umschlagplatz für Finanzdienstleistungen im Durchschnitt pro Arbeitskraft mehr als doppelt so viel zur Exportbilanz beisteuerte wie die verarbeitende Industrie.<sup>75</sup>

<sup>73</sup> Vgl. CARTER, R. L. / GODDEN, A. H.: The British Insurance Industry – A Statistical Review, London 1983/84, S. 196. In den aufgeführten Zahlen zu den Erträgen der britischen Companies („Profits from overseas branches and subsidiaries“) sind Einnahmen (Gewinne) der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen (Non-MAT) eingeschlossen.

<sup>74</sup> Vgl. Internet-Auftritt Time Magazine [Online], Archive, Friday, Sep. 16, 1966, o. V.: Selective Torment, URL: <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,836408-1,00.html> [Stand: 20.05.2007].

<sup>75</sup> Vgl. DUNNING, JOHN H.: Insurance in the Economy (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971, S. 31.

### 10.1.5. Die Bedeutung des U.S.-Markts für die britische Versicherungsindustrie (und vice versa)

#### 10.1.5.1. Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der U.S.-Gesellschaften mit nichtlizenzierten ausländischen Versicherungsunternehmen

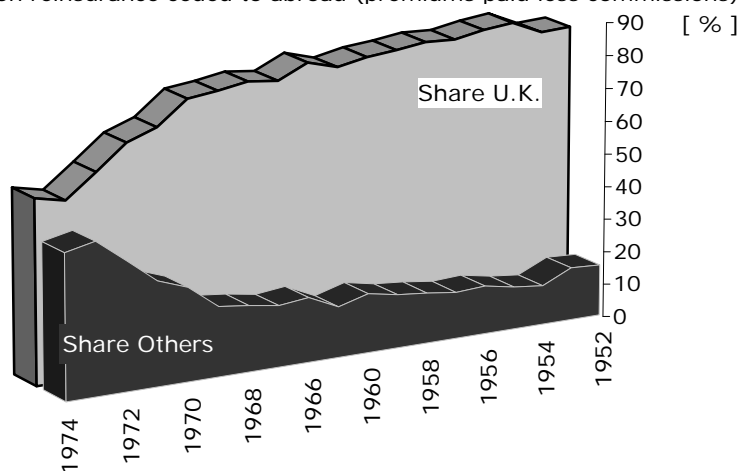
Seit 1950 veröffentlichte das U.S. Department of Commerce jährlich Zahlen zum Umfang internationaler Rückversicherungs-Transaktionen zwischen U.S.-Versicherern und ausländischen Unternehmen. Zu diesem Zweck wurden landesweit Angaben der einheimischen Gesellschaften gesammelt. Die ins Ausland zedierten Prämien wurden größtenteils durch den Londoner Markt absorbiert;<sup>76</sup> der von britischen Firmen übernommene Anteil am gesamten Rückversicherungs-Aufkommen der U.S.-Versicherungsindustrie weist jedoch seit Ende der 60er Jahre einen signifikanten Rückgang auf.

ABB. 27

#### Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only):

Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions) 1952-1974

#### CEDED U.S. REINSURANCES TO ABROAD



Quelle / Source: U.S. Department of Commerce; collected figures published by The Review: International Insurance Intelligence, London.

TAB. 93: Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only): Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions) 1952-1974		
Year	CESSIONS	
	Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions)	
	Share U.K. [%]	Share Others [%]
1952	84.6	15.4
1954	88.2	11.8
1956	85.5	14.5
1958	84.8	15.2
1960	82.1	17.9
1966	80.5	19.5
1968	80	20
1970	71.7	28.3
1972	61	39
1974	55.9	44.1

<sup>76</sup> 1962 summierte sich das Gesamtvolumen (brutto) zedierter Rückversicherungen der U.S.-Versicherungsgesellschaften auf mehr als eine Milliarde Dollar. Davon übernahmen professionelle U.S.-Rückversicherungsgesellschaften 400 Millionen USD, einheimische Erstversicherer 250 Millionen USD und Lloyd's sowie nichtlizenzierte ausländische Gesellschaften 350 Millionen USD. Die Nettoerlöse des Auslands aus Rückversicherungs-Transaktionen mit den U.S.A. beliefen sich auf 68,4 Millionen USD gegenüber 63,5 Millionen USD ein Jahr zuvor. Von insgesamt 281,5 Millionen USD, die (netto) an ausländische Rückversicherer überwiesen wurden, gingen 231,9 Millionen USD oder 82,3 Prozent an britische Unternehmen (größtenteils an Lloyd's), schweizerische Unternehmen vereinnahmten als zweitwichtigste Zessionare der U.S.-Gesellschaften 28,1 Millionen USD. Vgl. DELANEY, JR., WILLIAM F.: The reinsurance market of the United States of North America, in: THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 26. Februar, S. 276-291, hier: S. 290.

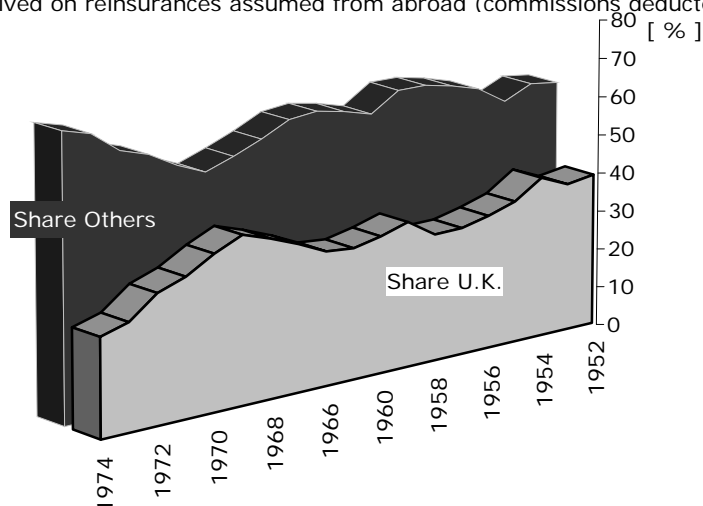
Die dargestellten Zahlen bezeichnen allerdings nicht die Gesamtheit der mit ausländischen Versicherern abgewickelten Rückversicherungs-Transaktionen, sondern berücksichtigen lediglich einen bestimmten Teil der von U.S.-Versicherern an ausländische Gesellschaften abgegebenen bzw. von ihnen übernommenen Rückversicherungen. Ausländische Rückversicherer, die eine offizielle Zulassung zum Betrieb von Filialen in einem oder mehreren Bundesstaaten besaßen und damit unter Aufsicht der entsprechenden Bundesbehörden standen (sogenannte „admitted companies“), wurden bei der Erfassung dieser Daten wie „einheimische“ Unternehmen behandelt; ihr Rückversicherungsgeschäft mit U.S.-amerikanischen Gesellschaften ist in der Zusammenstellung nicht enthalten. Demgemäß bezieht sich die Darstellung lediglich auf Transaktionen zwischen U.S.-Unternehmen und solchen ausländischen Versicherern, die keine Lizenz zum Betrieb von Filialen in den Vereinigten Staaten erworben haben („non-admitted companies“).

ABB. 28

### Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only):

Net premiums received on reinsurances assumed from abroad (commissions deducted) 1952-1974

#### FOREIGN ACCEPTANCES OF U.S. REINSURERS



Quelle / Source: U.S. Department of Commerce; collected figures published by The Review: International Insurance Intelligence, London.

TAB. 94: Reinsurance transactions of U.S. insurance companies with insurers resident abroad (non-admitted companies only): Net premiums received on reinsurances assumed from abroad (commissions deducted) 1952-1974		
Year	ACCEPTANCES	
	Net premiums received on reinsurances assumed from abroad (commissions deducted)	
	Share Others	Share U.K.
	[ % ]	[ % ]
1952	60.7	39.3
1954	58.6	41.4
1956	65.5	34.5
1958	67.2	32.8
1960	64.6	35.4
1966	65.4	34.6
1968	59	41
1970	59.7	40.3
1972	66.4	33.6
1974	74.2	25.8

Es ist davon auszugehen, dass der Löwenanteil der von U.S.-amerikanischen Versicherungsunternehmen an Rückversicherer im Vereinigten Königreich zedierten Prämien am Londoner Markt platziert wurde, der für seine Spezialisierung auf Industrie-Großrisiken, traditionell insbesondere der Sparte MAT, bekannt ist.

Die Differenz zwischen den in der Statistik des U.S. Department of Commerce dokumentierten Rückversicherungs-Transaktionen mit nichtlizenzierten ausländischen Rückversicherern und der insgesamt an ausländische Gesellschaften abgegebenen bzw.

von ihnen erhaltenen Rückversicherungsprämien ist als erheblich anzusehen. So weist die vorliegende Statistik für 1958 einen Betrag von 20,4 Millionen USD aus, der von amerikanischen VU an nichtlizenzierte schweizerische Rückversicherer zediert bzw. retrozediert wurde. Darüber hinaus ist aber das von den in amerikanischen Bundesstaaten zugelassenen schweizerischen Versicherungsgesellschaften übernommene Rückversicherungsgeschäft zu berücksichtigen. So beliefen sich allein die von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft in den U.S.A. erwirtschafteten Beitragseinnahmen im selben Jahr auf 20,4 Millionen USD, die Beitragseinnahmen der sich vollständig im Besitz der Schweizerischen Rück befindlichen North American Reinsurance Corporation auf 38 Millionen USD.<sup>77</sup>

Vom Standpunkt des international gehandelten Seeversicherungsgeschäfts aus gesehen spiegeln die aus dem Ausland übernommenen Exzedenten der U.S.-amerikanischen Rückversicherer in mancher Hinsicht die Bedürfnisse des Londoner Marktes, das eigene internationale Rückversicherungsgeschäft wiederum in Übersee in Retrozession zu geben.<sup>78</sup> Konkrete Zahlen, welcher Teil der in die Vereinigten Staaten retrozedierten Prämien britischer Versicherungsunternehmen tatsächlich auf Seeversicherungsrisiken entfielen, sind schwerlich zu ermitteln; allerdings wies der U.S.-Markt während der 50er und der ersten Hälfte der 60er Jahre eine nur beschränkte Aufnahmekapazität für Rückversicherungsrisiken in dieser Sparte auf.

### 10.1.5.2. Netto-Rückversicherungsverkehr der U.S.-amerikanischen VU mit nichtkonzessionierten (non-admitted) Versicherern im Ausland

REINSURANCE TRANSACTIONS OF UNITED STATES INSURANCE COMPANIES WITH INSURERS ABROAD (NON-ADMITTED FOREIGN COMPANIES ONLY)

**TAB. 95: An nicht in den U.S.A. konzessionierte ausländische Rückversicherer zederte Prämienbeträge (nach Abzug von Kommissionszahlungen) der U.S.-Versicherungsunternehmen 1952-1978 a), b)**

REINSURANCE TRANSACTIONS OF UNITED STATES INSURANCE COMPANIES WITH NON-ADMITTED INSURERS RESIDENT ABROAD: CEDED REINSURANCES NET OF COMMISSIONS, 1952-78

Quelle / Source: U.S. Department of Commerce; collected figures published by The Review: International Insurance Intelligence, London.

CESSIONS										CESSIONS									
Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions)										Losses recoverable from abroad on ceded reinsurance									
Year	All areas	Western Europe				Canada	Latin America	Japan	Other countries	All areas	Western Europe				Canada	Latin America	Japan	Other countries	
		Total	Switzerland	United Kingdom	Other						Total	Switzerland	United Kingdom	Other					
	in Mio. U.S. Dollar																		
1952	152,9	148,6	15,3	129,3	4,0	2,0	1,6	kein separater Ausweis	0,7	100,7	97,2	11,3	83,7	2,2	2,5	0,6	0,4		
1953	170,6	165,4	17,4	143,4	4,6	2,2	2,1		0,9	119,8	115,6	13,9	99,3	2,4	2,5	1,0	0,7		
1954	212,7	207,6	17,0	187,6	3,0	2,1	1,5		1,5	153,6	149,9	13,7	133,3	2,9	2,3	0,7	0,7		
1955	207,1	201,8	16,1	180,6	5,1	2,2	1,7		1,4	160,0	155,8	12,1	140,4	3,3	2,2	1,2	0,8		
1956	207,9	201,5	16,6	177,7	7,2	2,4	1,9		2,1	146,3	141,5	13,8	124,2	3,5	2,8	1,0	1,0		
1957	234,2	225,6	18,0	201,3	6,3	2,9	3,0		2,7	179,5	172,6	14,6	153,0	5,0	3,4	1,9	1,6		
1958	241,8	233,0	20,4	205,1	7,5	3,3	2,8		2,7	168,1	160,7	16,0	138,5	6,2	2,7	2,2	2,5		
1959	254,5	244,9	23,1	213,5	8,3	3,6	3,4		2,6	183,1	175,6	17,9	150,8	6,9	2,1	3,3	2,1		
1960	267,1	252,6	25,1	219,4	8,1	3,4	3,0		8,1	190,3	182,0	20,0	152,0	10,0	2,4	2,9	3,0		
1961	285,2	278,6	26,5	241,6	10,5	3,5	1,2		1,9	212,7	203,1	18,0	177,6	7,5	3,5	1,8	4,3		
1966	353,9	324,9	17,9	284,9	22,1	6,0	8,9		14,1	310,2	288,8	15,3	253,7	19,8	7,5	4,4	9,5		
1967	381,9	354,5	17,6	311,3	25,6	6,6	7,6		13,2	302,6	280,8	15,1	244,0	21,7	7,5	2,7	11,6		
1968																			
c)	408,1	373,7	15,9	326,5	31,2	8,3	8,8		17,3	291,2	266,4	11,2	232,1	23,1	9,2	3,9	11,7		
1969	416,7	375,8	16,5	328,7	30,6	10,3	9,6		21,0	269,3	243,1	14,1	205,9	23,1	8,5	4,2	13,5		
1970	447,7	392,5	22,4	321,1	49,0	12,3	8,5		34,5	283,0	250,8	13,7	202	35,1	12,0	2,8	17,4		
Year	All areas	Western Europe				Canada	Latin America and other Western Hemisphere	Japan	Other countries	All areas	Western Europe				Canada	Latin America and other Western Hemisphere	Japan	Other countries	
		Total	Switzerland	United Kingdom	Other						Total	Switzerland	United Kingdom	Other					
	in Mio. U.S. Dollar																		
1970	447,7	392,5	22,4	321,1	49,0	12,3	25,8	11,4	5,7	287,8	253,8	14,5	203,7	35,6	12,5	12,5	5,2	3,7	
1971	473,6	401,3	24,9	323,8	52,6	14,8	29,7	10,8	17,0	263,7	220,8	13,5	172,8	34,5	13,2	16,4	6,2	7,1	
1972	513,0	418,9	26,4	312,8	79,7	17,9	48,3	10,6	17,3	295,7	236,5	16,1	181,2	39,2	13,2	29,7	6,9	9,4	
1973	574,6	427,2	20,5	309,8	96,9	26,5	87,8	14,2	18,9	370,4	281,6	14,9	186,2	80,5	16,9	53,5	8,5	9,9	
1974	679,1	493,7	27,9	393,5	72,3	28,6	122,0	18,2	16,6	506,4	365,1	15,5	263,1	86,5	26,3	81,6	14,0	19,4	
1975	899,5	652,4	33,5	509,0	109,9	34,2	163,7	25,2	24,0	597,9	436,4	30,1	327,5	78,8	34,2	92,0	17,5	17,8	
1976	1.070,0	773,8	39,5	579,5	154,8	39,1	200,6	34,7	21,8	585,5	409,1	26,3	287,1	95,7	28,8	115,2	15,2	17,5	
1977	1.271,7	885,8	n / a	574,5	311,3	53,5	248,6	58,5	25,3	674,7	431,8	n / a	294,8	137,0	38,4	163,4	26,7	14,4	
1978	1.596,1	1.046,8	n / a	645,8	401	43,7	408,6	61,6	35,4	986,1	634,3	n / a	405,7	228,6	35,8	263,0	33,7	19,3	

a) Zur Aussagekraft der hier vorliegenden Zahlen des U.S. Department of Commerce vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1506-1507.

b) Teilweise wurden zum Erstellen dieser Tabelle vorläufige Ergebnisse des Bureau of Economic Analysis verwendet, die im Nachhinein nach oben bzw. nach unten hin korrigiert wurden.

<sup>77</sup> Vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1506.

<sup>78</sup> Erstaunliche und unerwartete Erkenntnisse zur Praxis der von britischen Versicherern am U.S.-Markt in Retrozession gegebenen internationalen Deckungen wurden 1998 von Wolf Werner zutage gefördert, vgl. WERNER, WELF: International Reinsurance Trade between the U.S. and Western Europe 1949-1989, in: Clara Eugenia Núñez (Ed.): Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18<sup>th</sup> century to today (Proceedings – Twelfth International Economic History Congress, Madrid, August 1998; B8 / Ciencias Económicas y Empresariales; Número: 42), Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1998, S. 193-206.



**TAB. 96: Von nicht in den U.S.A. konzessionierten ausländischen Gesellschaften übernommene Rückversicherungen (nach Abzug von Kommissionszahlungen) der U.S.-Versicherungsunternehmen 1952-1978**

REINSURANCE TRANSACTIONS OF UNITED STATES INSURANCE COMPANIES WITH NON-ADMITTED INSURERS RESIDENT ABROAD: REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD, 1952-78 (NET OF COMMISSIONS)

Quelle / Source: U.S. Department of Commerce; collected figures published by The Review: International Insurance Intelligence, London.

ACCEPTANCES												ACCEPTANCES												
Net premiums received on reinsurances assumed from abroad (commissions deducted)												Losses paid to abroad on assumed reinsurance												
	All areas	Western Europe				Canada	Latin America	Japan	Other countries	All areas	Western Europe				Canada	Latin America	Japan	Other countries						
		Total	Switzerland	United Kingdom	Other						Total	Switzerland	United Kingdom	Other										
Year	in millions of U.S. Dollar												in millions of U.S. Dollar											
1952	21.4	11.1	kein separater Ausweis	8.4	2.7	3.5	3.7	kein separater Ausweis	3.1	13.2	7.6	kein separater Ausweis	6.0	1.6	2.1	1.9	kein separater Ausweis	1.6						
1953	28.3	14.1		10.8	3.3	4.2	7.3		2.7	17.4	10.5		7.8	2.7	2.3	2.8		1.8						
1954	29.2	15.7		12.1	3.6	4.1	6.3		3.1	19.4	10.9		8.3	2.6	3.2	3.9		1.4						
1955	33.0	16.9		12.1	4.8	5.3	7.3		3.5	21.9	13.1		10.0	3.1	3.3	3.1		2.4						
1956	38.5	20.0		13.3	6.7	8.8	7.0		2.8	27.7	17.9		12.3	5.6	5.4	3.1		1.3						
1957	48.0	26.8		15.8	11.0	9.4	8.3		3.5	32.1	18.9		11.7	7.2	7.4	4.1		1.7						
1958	54.5	31.0		17.9	13.1	9.0	10.8		3.7	40.0	23.6		14.3	9.3	5.7	8.1		2.6						
1959	56.2	33.5		21.1	12.4	9.6	9.6		3.5	47.3	31.7		20.1	11.6	5.4	7.7		2.5						
1960	56.8	33.6		20.1	13.5	7.9	11.5		3.8	44.7	28.5		18.4	10.1	3.4	10.5		2.3						
1961	62.0	37.6		21.0	16.6	9.2	9.1		6.1	48.8	31.9		18.3	13.6	5.3	6.6		5.0						
1966	125.3	76.4		43.4	33.0	20.3	18.1	10.5	118.7	86.8	59.8	27.0	13.4	11.2	7.3									
1967	143.2	96.5	3.1	54.5	38.9	19.4	15.3	12.0	126.9	90.1	54.2	35.9	13.8	15.3	7.7									
1968																								
b)	170.7	112.4	4.7	70.0	37.7	23.3	17.7		17.5	151.7	109.8		67.8	42.0	15.5	10.3	16.1							
1969	205.7	133.3	4.4	89.5	39.4	29.0	23.9	19.5	163.2	107.7	70.6	37.1	20.2	20.8	14.5									
1970	251.4	165.2	10.4	101.3	53.5	33.2	26.0	7.0	20.0	175.3	122.7	74.0	48.7	17.2	19.0	16.4								
	All areas	Total	Western Europe			Canada	Latin America and other Western Hemisphere	Japan	Other countries	All areas	Total	Western Europe			Canada	Latin America and other Western Hemisphere	Japan	Other countries						
			Switzerland	United Kingdom	Other							Switzerland	United Kingdom	Other										
Year	in millions of U.S. Dollar												in millions of U.S. Dollar											
1970	251.4	165.2	10.4	101.3	53.5	33.2	31.9	7.0	14.1	174.2	121.4	6.6	72.5	42.3	20.0	19.3	3.9	9.6						
1971	311.1	199.9	13.9	112.4	73.6	41.8	45.5	9.2	14.7	207.6	143.7	8.1	80.1	55.5	19.9	27.8	4.7	11.5						
1972	402.2	251.3	17.8	135.2	98.3	68.6	49.8	14.2	18.3	244.4	166.7	11.8	89.7	65.2	27.5	32.6	7.4	10.2						
1973	476.0	295.8	23.7	132.8	139.3	94.5	42.5	17.8	25.4	321.1	209.8	16.3	104.2	89.3	48.4	35.8	10.4	16.7						
1974	559.6	341.3	24.2	166.1	151.0	107.3	57.2	22.5	31.3	393.6	247.7	17.1	117.8	112.8	71.5	43.5	11.7	19.2						
1975	683.3	395.2	32.2	193.9	169.1	135.3	64.2	30.3	58.3	479.5	293.4	19.7	154.8	118.9	86.5	47.0	18.5	34.1						
1976	729.2	401.2	33.5	185.8	181.9	181.3	64.5	30.7	51.5	536.7	321.7	23.7	158.7	139.3	106.9	52.3	20.9	34.9						
1977	783.7	448.2	n / a	217.8	230.4	191.7	62.7	27.3	53.8	601.2	365.7	n / a	187.4	178.3	131.4	48.4	17.9	37.8						
1978	853.6	510.2	n / a	239.0	271.2	170.3	80.8	36.6	55.7	603.8	398.5	n / a	192.5	206.0	91.5	54.7	16.9	42.2						

Trotz des relativen Bedeutungsverlusts, den die britische Versicherungswirtschaft als Empfänger U.S.-amerikanischer Zessionen seit Mitte der 60er Jahre hinnehmen musste (insgesamt verringerte sich zwischen 1952 und 1970 der Anteil des britischen Rückversicherungsmarkts an den von U.S.-amerikanischen Versicherungsunternehmen zedierten Prämien von ca. 85 auf nur noch 72 Prozent, vgl. z. B. w. o., ABB. 27: Net premiums paid on reinsurance ceded to abroad (premiums paid less commissions) 1952-1974) stellte der amerikanische Markt auch zu Beginn der 70er Jahre insbesondere für Lloyd's nach wie vor die bedeutendste Quelle für in Rückdeckung übernommenes Geschäft, aber auch direkt abgeschlossene Versicherungen dar. Etwa drei Viertel der schätzungsweise 600 Millionen GBP Beitragseinnahmen, die Lloyd's Anfang der 70er Jahre jährlich erwirtschafteten, stammten aus dem Ausland; mehr als die Hälfte davon aus den vereinigten Staaten und Kanada. Auf das europäische Auslandsgeschäft von Lloyd's entfielen zu diesem Zeitpunkt erstaunlicherweise lediglich knapp unter zehn Prozent aller eingenommenen Prämien.<sup>79</sup>

<sup>79</sup> Vgl. MANCE, HENRY: New role for Lloyd's?, in: The Banker 122 (1972), Februar-Ausgabe, S. 213-219, hier: S. 213.

**TAB. 97: Effekt der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten 1952-1979**

EFFECT OF INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS ON THE U.S. BALANCE OF PAYMENTS, 1952-1979

Quelle / Source: U.S. Department of Commerce; collected figures published by The Review: International Insurance Intelligence, London

Year	Rückdeckungs-Importe REINSURANCE IMPORTS			Rückdeckungs-Exporte REINSURANCE EXPORTS			Nettosaldo wirksam auf die Zahlungsbilanz NET BALANCE EFFECTING THE BOP
	Zederte Beiträge NET PREMIUMS PAID	Auf zederte Rückversicherungen erhaltene Schadenerstattungen CLAIMS RECEIVED	Netto- ausgaben NET PAYMENTS	Erhaltene Beiträge ausländischer Zedenten NET PREMIUMS RECEIVED	Erstattete Schadenzahlungen CLAIMS PAID	Netto- einnahmen NET RECEIPTS	
	in millions of U.S.-Dollars						
1952	152,9	100,7	52,2	21,4	13,2	8,2	-44,0
1953	170,6	119,8	50,8	28,3	17,4	10,9	-39,9
1954	212,7	153,6	59,1	29,2	19,4	9,8	-49,3
1955	207,1	160,0	47,1	33,0	21,9	11,1	-36,0
1956	207,9	146,3	61,6	38,5	27,7	10,8	-50,8
1957	234,2	179,5	54,7	48,0	32,1	15,9	-38,8
1958	241,8	168,1	73,7	54,5	40,0	14,5	-59,2
1959	254,5	183,1	71,4	56,2	47,3	8,9	-62,5
1960	267,1	185,3	81,8	56,8	44,7	12,1	-69,7
1961	266,4	189,7	76,7	62,0	48,8	13,2	-63,5
1962	308,1	224,1	84,0	96,9	76,3	20,6	-63,4
1963	302,4	227,6	74,8	97,0	70,7	26,3	-48,5
1964	299,5	226,8	72,7	103,5	80,2	23,3	-49,4
1965	305,8	288,8	17,0	107,0	98,0	9,0	-8,0
1966	353,9	310,2	43,7	125,3	118,7	6,6	-37,1
1967	381,9	302,6	79,3	143,2	126,9	16,3	-63,0
1968	408,1	291,2	116,9	170,7	151,7	19,0	-97,9
1969	416,7	269,3	147,4	205,7	163,2	42,5	-104,9
1970	447,7	287,8	159,9	251,4	174,2	77,2	-82,7
1971	473,6	263,7	209,9	311,1	207,6	103,5	-106,4
1972	512,9	295,2	217,7	402,0	244,1	157,9	-59,8
1973	574,6	373,1	201,5	475,9	321,0	154,9	-46,6
1974	679,1	506,4	172,7	559,6	393,6	166,0	-6,7
1975	899,5	597,9	301,6	683,3	479,5	203,8	-97,8
1976	1.118,0	619,0	499,0	729,3	536,7	192,6	-306,4
1977	1.271,7	674,7	597,0	783,7	601,2	182,5	-414,5
1978	1.567,0	812,7	754,3	803,3	581,3	222,0	-532,3

### 10.1.5.3. Direktinvestitionen der britischen Versicherungswirtschaft in den U.S.A.

Neben den in den U.S.A. erwirtschafteten Prämieinnahmen, die allein schon einen nicht unerheblichen Beitrag zum Nettoüberschuss der *Invisible exports* des Vereinigten Königreichs leisteten, kam (und kommt) auch der Investitionstätigkeit britischer Versicherungsunternehmen in den Vereinigten Staaten überragende Bedeutung zu. Das U.S. Department of Commerce schätzte den Gesamtertrag britischen Anlagevermögens in den Staaten 1958 auf 1,9 Milliarden USD. Die BIA wiederum bezifferte den spezifischen Wert des Nettoanlageeinkommens ihrer Mitglieder in den U.S.A. in einer Größenordnung um 850 Millionen USD (davon 600 Millionen Kapitalüberschuss), d. h. nahezu die Hälfte der von britischen Unternehmen aus den Vereinigten Staaten bezogenen Investitionserträge entfiel auf die Versicherungswirtschaft.<sup>80</sup>

### 10.1.6. Die Bedeutung des Londoner Markts für die internationale Seeversicherung um die Wende zum 21. Jahrhundert

Gemessen am *Netto-Beitragsaufkommen* hielt der Londoner Versicherungsmarkt am Ende des 20. Jahrhunderts nach wie vor den weltweit größten Einzelanteil im Seeversicherungsgeschäft, wenngleich sich die relative Bedeutung des Platzes kontinuierlich verringerte.<sup>81</sup> Der britische Anteil am weltweit generierten Prämienvolumen im *direkt abgeschlossenen Geschäft* sank von einem Durchschnittswert von etwa 24 Prozent in der ersten Hälfte der 90er Jahre auf nur noch 15 Prozent in der zweiten Jahrzehnthälfte, womit der Markt seine Führungsposition vorübergehend an Japan verlor, das den eigenen Anteil 1999 kurzzeitig auf einen Spitzenwert von 22 Prozent erhöhen konnte.

<sup>80</sup> Vgl. TRUSTAM, CHARLES F.: British (World-wide) Insurance during 1958: The Statement of the Chairman, Mr. Charles F. Trustam, to the Annual General Meeting of the British Insurance Association on 26<sup>th</sup> June, 1959, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 26. Juni, S. 639-641, hier: S. 639.

<sup>81</sup> So fiel der Anteil am Welt-*Netto-Prämien-Volumen* im Sektor *Marine Insurance* von 22 Prozent im Jahre 1996 auf nur noch 19 Prozent in 1999. Gleichzeitig konnte London seine Position Luftfahrtgeschäft (Aviation) deutlich verbessern, nämlich von 27 Prozent (1996) auf 39 Prozent (1999). Vgl. IFSL (Hrsg.): BI (British Invisibles) City Business Series, Statistical Update, August 1999: Insurance, London 1999, S. 3, URL: [http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS\\_Insurance\\_8\\_1999.pdf](http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS_Insurance_8_1999.pdf) [Stand: 12.05.2007].

**TAB. 98: London's share of international financial markets, 1989-2005 (% share)**

Quelle / Source: IFSL calculations based on data published by Bank for International Settlements, London Stock Exchange and other Exchanges, Bank of England, Systematics International, Lloyd's, International Securities Market Association, World Federation of Exchanges.

London's share of international financial markets 1989-2005 (% share)

Year	Cross-border bank lending	Foreign equities turnover	Foreign exchange dealing	Exchange traded derivatives turnover	OTC derivatives turnover	Marine insurance net premium income	International bonds - primary market	International bonds - secondary market	Hedge funds assets
1989	17	n/a	25	5	n/a	n/a	75	80	n/a
1992	16	64	27	12	n/a	24	60	70	n/a
1995	17	61	30	12	27	21	n/a	70	n/a
1998	20	65	33	11	36	14	n/a	70	n/a
1999	19	56	n/a	8	n/a	15	60	70	n/a
2000	19	48	n/a	8	n/a	17	60	70	n/a
2001	19	56	31	7	36	18	60	70	n/a
2002	19	56	n/a	6	n/a	16	60	70	9
2003	19	45	n/a	6	n/a	21	60	70	14
2004	20	44	31*	7	43*	15	60	70	20
2005	20**	43***	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

\* April; \*\* March; \*\*\* January-September

Seit 2001 verteidigt Großbritannien den Spitzenplatz unter den weltweit führenden Seeversicherungsmärkten erneut; sein Anteil schwankte zwischen 17 und 21 Prozent.<sup>82</sup> Von entscheidender Bedeutung für die ungebrochen herausragende Stellung der britischen Seeversicherung ist das Geschäft von Lloyd's. Lloyd's bestritten während der 90er Jahre etwa 65 bis 70 Prozent des am Londoner Markt gehandelten MAT-Geschäfts und erweiterten diesen Anteil zwischen 2000 und 2004 auf rund 80 Prozent.<sup>83</sup> Die am See- und Transportversicherungsgeschäft beteiligten Gesellschaften des Londoner *Company market* verzeichneten gemäß den durch die IUMI zur Verfügung gestellten Daten seit Anfang der 90er Jahre einen bedeutenden Rückgang ihrer Prämieinnahmen im Marine-Sektor (von etwa 1,5 auf weniger als 0,5 Mrd. Pfund zwischen 1992 und 2004).<sup>84</sup>

**TAB. 99: Net worldwide premiums generated by the UK insurance industry, 1985-2005 (£bn)**

Quelle / Source: Association of British Insurers.

Net worldwide premiums generated by the UK insurance industry

Year	UK risks			Overseas risks			Total		
	Total	Long term	General	Total	Long term	General	Total	Long term	General
1985	-	15,0	-	-	2,3	-	33,1	17,3	15,8
1986	-	18,2	-	-	3,2	-	40,3	21,4	18,9
1987	-	21,5	-	-	4,0	-	45,2	25,5	19,7
1988	-	22,3	-	-	4,8	-	49,0	27,1	21,9
1989	-	29,9	-	-	6,3	-	61,4	36,2	25,2
1990	-	33,6	-	-	6,6	-	65,7	40,2	25,5
1991	-	39,7	-	-	7,8	-	75,0	47,5	27,5
1992	-	43,3	-	-	9,2	-	83,7	52,5	31,2
1993	67,5	46,2	21,3	21,7	9,4	12,3	89,2	55,6	33,6
1994	64,8	43,1	21,7	23,9	10,8	13,1	88,7	53,9	34,8
1995	66,3	45,0	21,3	26,0	11,3	14,7	92,3	56,3	36,0
1996	74,9	53,9	21,0	27,9	13,7	14,2	102,8	67,6	35,2
1997	82,9	61,4	21,5	27,9	14,4	13,5	110,8	75,8	35,0
1998	94,6	72,2	22,4	28,7	15,0	13,7	123,3	87,2	36,1
1999	110,5	88,4	22,1	30,9	18,1	12,8	141,4	106,5	34,9
2000	140,0	116,7	23,3	32,7	20,5	12,2	172,2	137,2	35,5
2001	120,5	94,1	26,4	37,0	24,0	13,0	157,5	118,1	39,4
2002	125,4	96,9	28,5	36,9	25,3	11,6	162,3	122,2	40,1
2003	120,4	90,4	30,0	32,7	22,5	10,2	153,1	112,9	40,2
2004	118,9	87,7	31,2	32,8	23,8	9,0	151,7	111,5	40,2
2005	131,8	99,6	32,2	34,9	25,0	9,9	166,7	124,6	42,1

<sup>82</sup> Vgl. IFSL (Hrsg.): Maritime Services, City Business Series October 2005, S. 7, URL: [http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS\\_Maritime\\_Services\\_2005.pdf](http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS_Maritime_Services_2005.pdf) [Stand: 13.05.2007].

<sup>83</sup> Ohne Berücksichtigung der Ergebnisse der P&I Clubs.

<sup>84</sup> Diese Zahlen erfassen jedoch das tatsächliche Prämienvolumen der Companies vermutlich nicht vollständig, da einige Unternehmen ihren rechtlichen Status von Tochtergesellschaften in Zweigniederlassungen umwandeln und damit aus der Statistik des als „London market business“ aufgezeichneten Geschäftsverkehrs herausfielen, gleichzeitig aber weiterhin in London abgeschlossenes MAT-Geschäft gegen das Kapital der Muttergesellschaft zeichnen. Vgl. IFSL (Hrsg.): Maritime Services, City Business Series October 2005, S. 7 f., URL: [http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS\\_Maritime\\_Services\\_2005.pdf](http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS_Maritime_Services_2005.pdf) [Stand: 13.05.2007].

**TAB. 100: London Market insurance gross premium income, 1992-2005 (£ million)**

Quellen / Sources: ABI, IUA, Lloyd's.

**London Market insurance gross premium income**

Year	By market				By type		
	Total	Insurance companies	Lloyd's	P&I clubs	MAT business	Home-foreign	Non-marine Treaty reinsurance
1992	17.844	8.210	8.532	1.102	8.402	4.035	5.406
1993	17.239	8.229	7.597	884	7.657	3.842	5.212
1994	15.284	7.097	7.386	800	6.699	3.782	4.802
1995	15.051	6.740	7.494	775	6.393	3.917	4.725
1996	14.035	5.860	7.405	769	5.382	4.141	4.488
1997	14.500	5.770	6.542	867	3.900	5.600	5.000
1998	14.000	6.440	6.860	700	3.855	4.971	5.174
1999	14.200	6.759	6.716	733	4.000	4.600	5.600
2000	18.091	8.644	8.939	686	4.312	6.227	7.432
2001	19.637	10.446	8.236	955	4.849	7.107	7.681
2002	24.645	12.744	11.037	864	7.036	8.132	9.477
2003	25.343	10.855	12.424	2.064	7.952	8.300	9.091
2004	22.311	9.365	11.563	1.383	6.243	7.763	8.313
2005	26.652	13.013	12.102	1.537	6.948	8.117	11.587

Anmerkungen: a) "Home-foreign insurance business": Deckung von Liegenschaften oder geschäftlichen Transaktionen ausländischer Tochtergesellschaften britischer Unternehmen am Londoner Markt; b) "Non-marine treaty reinsurance": vertraglich vereinbarte „automatische“ Deckung zedierter Risiken, bei der der Zessionar sich verpflichtet, alle ihm zugewiesenen Rückversicherungen für einen festgelegten Zeitraum (z. B. ein Jahr oder länger) zu übernehmen.

## 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.2. SCHWEIZ

#### Switzerland

#### DER ANGEBOTSSSEITIGE KONZENTRATIONSGRAD DES SCHWEIZERISCHEN SCHADENVERSICHERUNGS-BINNENMARKTS UND DIE BEDEUTUNG DES AUSLANDSGESCHÄFTS FÜR DIE SCHWEIZERISCHE VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Die Schweiz verfügt über einen **im internationalen Vergleich äußerst gut entwickelten Versicherungs-Binnenmarkt** mit dem zweithöchsten Pro-Kopf-Prämieneinkommen (Bruttoprämien im direkt abgeschlossenen Geschäft). Der Schweizerische Versicherungsmarkt als ganzes weist einen **relativ hohen angebotsseitigen Konzentrationsgrad** auf. Mitte der 80er Jahre entfielen fast 60 Prozent des gesamten direkten Schweizer Nichtlebensgeschäfts auf lediglich fünf einheimische Unternehmen, der Rest verteilte sich auf 77 weitere in- und ausländische Versicherungsgesellschaften.<sup>1</sup>

Obwohl das innerhalb des kleinen Landes erzielte Prämienvolumen aller Versicherungssparten nur einen sehr geringen Teil des Weltprämienaufkommens darstellt, besitzt die schweizerische Versicherungsindustrie Weltgeltung. Die Anzahl der Auslandsniederlassungen der schweizerischen Versicherungswirtschaft rangiert im internationalen Vergleich auf den vordersten Plätzen: nach Angaben der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft besaßen schweizerische Versicherungsunternehmen (alle Sparten) Anfang 1985 138 Vertretungen in nicht weniger als 27 Ländern.<sup>2</sup> Lediglich die

<sup>1</sup> Vgl. SPÄLTI, P.: Die Rolle der Versicherungen in der Schweizer Wirtschaft und der Schweizer Versicherer auf dem Versicherungsweltmarkt [Referat (Vortragsfassung) anlässlich der Jahrestagung der „Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft“ vom 16. Mai 1986], in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 122 (1986), S. 443-461, hier: S. 446. Seit Ende des Zweiten Weltkrieges vergrößerte sich der von den fünf auf ihrem Heimatmarkt erfolgreichsten Schweizer Gesellschaften bestrittene Anteil am direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft langsam aber kontinuierlich. Belief sich der Anteil der fünf im Schweizer Nicht-Lebens-Erstgeschäft dominierenden einheimischen VU 1946 auf 46,9 Prozent der Summe der von allen schweizerischen Unfall- und Schadenversicherern in der Eidgenossenschaft vereinnahmten Bruttoprämien (oder knapp 45,9 Prozent der Gesamtsumme der in der Schweiz von allen dort tätigen VU, d. h. einschließlich der ausländischen Gesellschaften, im Unfall- und Schaden-Erstgeschäft eingenommenen Beitragszahlungen), so stieg dieser Wert – um einige Jahre als Beispiele herauszugreifen – 1958 auf rund 55,6 (53,6) Prozent, fiel 1966 leicht auf 53 (50) Prozent, stieg wiederum 1976 auf 57,3 (55,6) Prozent und überschritt 1986 die 60-Prozent-Marke (Anteil unter Berücksichtigung der in der Schweiz arbeitenden ausländischen VU: 59,1 Prozent). Auch die Liberalisierung des schweizerischen Schadenversicherungsmarktes nach Inkrafttreten des Versicherungsabkommens mit der EWG änderte kurzfristig wenig an diesen Verhältnissen: 1995, d. h. zwei Jahre nach der Deregulierung, entfielen 61,8 (60,3) Prozent der in der Schweiz erwirtschafteten Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft auf die fünf größten einheimischen VU, unter denen sich seit Kriegsende durchgängig die WINTERTHUR, die ZÜRICH, die SCHWEIZERISCHE MOBILIAR und die HELVETIA UNFALL (bzw. später die ursprüngliche HELVETIA-Tochter ELVIA, die 1995 an den ALLIANZ-Konzern ging) befanden.

<sup>2</sup> Der internationale Markt spielte und spielt insbesondere im Rück- und Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen Versicherer eine herausragende Rolle. So lag der *schätzungsweise Auslandsanteil* an den Bruttoprämieneinnahmen der schweizerischen Transportversicherer zwischen 1907 und 1976 relativ konstant bei mehr als 70 % und ist prinzipiell nur durch die Auswirkungen der beiden Weltkriege unter diese Marke vermindert worden.

Versicherungsgesellschaften der beiden ehemaligen Kolonialmächte Großbritannien und Frankreich sowie die der Vereinigten Staaten wiesen – gemessen an der bloßen Anzahl von Direktvertretungen (Auslandsniederlassungen) – eine höhere Auslandstätigkeit auf.<sup>3</sup>

#### BESONDERHEITEN DER NACHFRAGESTRUKTUR

Die Nachfragestruktur des innerschweizerischen Transport-Versicherungsmarkts im Erstgeschäft wird in erster Linie durch das Außenhandelsaufkommens des Landes und die damit anfallenden Warentransportversicherungen bestimmt. Dabei kommt der Versicherung von *Exporten* aufgrund der hierbei von den schweizerischen Verkäufern bevorzugten CIF-Versendung die mit Abstand größte Bedeutung zu.

Kaskoversicherungen spielen aufgrund fehlender Seehäfen und der geringen Größe der schweizerischen Handelsflotte nur eine untergeordnete Rolle und betreffen hauptsächlich die Versicherung der schweizerischen Rheinflotte.<sup>4</sup> **Aufgrund der geringen Bedeutung, die direkt abgeschlossene Kaskoversicherungen innerhalb der Schweiz spielen, erhält das Portefeuille der schweizerischen Transportversicherer gegenüber anderen nationalen Märkten eine zusätzliche internationale Färbung.** Da die vorhandenen Deckungskapazitäten nicht durch inländische Großrisiken belastet werden, konzentriert sich das Geschäft der Erstversicherer neben der Deckung schweizerischer Außenhandelsrisiken in erster Linie auf den Weltmarkt, wo neben direkt und indirekt gezeichneten Cargoversicherungen auch Deckungen für fremde Kaskos (zumeist als Rückversicherung) übernommen werden. Auch in der Schweiz ging das Transportversicherungs-Erstgeschäft lange Zeit nahezu ausschließlich an spezialisierte Gesellschaften, die z. T. bereits im 19. Jahrhundert europaweit ein sehr bedeutendes Auslandsgeschäft aufbauen konnten. Die zunehmende Unrentabilität der Transportversicherung zwang jedoch auch die schweizerischen Transportversicherungsunternehmen während der 1920er Jahre ihren Betrieb zu einem bedeutenden Teil auf andere Schadenversicherungszweige auszudehnen<sup>5</sup>, wenn auch die Schweiz mit der *Helvetia* noch bis Anfang der 30er Jahre einen der wenigen reinen Transportversicherer von Geltung auf dem europäischen Kontinent stellte.

### 10.2.1. Der schweizerische Transportversicherungsmarkt bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs

#### DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT BIS 1914

##### 10.2.1.1. Die Entstehung des modernen Privatversicherungswesens und der Versicherungs-Aktiengesellschaften in der Schweiz in den 1850er Jahren

Der Aufbau des modernen Versicherungswesens in der Schweiz wurde bis Mitte des 19. Jahrhunderts zunächst weitgehend von ausländischen Gesellschaften getragen. Politisch-institutionelle, wirtschaftliche und geographisch-demographische Faktoren trugen dazu bei, das die Nachfrage nach Versicherungsschutz relativ gering blieb und weitgehend durch das Angebot ausländischer Gesellschaften befriedigt werden konnte. Die Gründung des schweizerischen Bundesstaates im Jahre 1848 änderte zunächst wenig an den strukturellen Rahmenbedingungen, die bestimmenden Einfluss auf Angebot und Nachfrage des inländischen Versicherungsmarkts hatten.

Die bestehende Situation änderte sich allerdings mit der in den 1850er Jahren einsetzenden **wirtschaftlichen Wachstumsphase des Landes**, die unter neuen politischen Vorzeichen Risikokapital zur Errichtung eigener Versicherungsunternehmen freisetzte und mit dem **Eisenbahnbau** (die mit den Großinvestitionen im Eisenbahnbau verbundenen Risiken erreichten bislang unbekannte Größenordnungen und waren ohne Versicherungsschutz kaum zu tragen) einen entscheidenden **Anstoß für die erste Gründungswelle schweizerischer Privatersicherungsgesellschaften** lieferte.

<sup>3</sup> Vgl. SPÄLTI, P.: Die Rolle der Versicherungen in der Schweizer Wirtschaft und der Schweizer Versicherer auf dem Versicherungsweltmarkt [Referat (Vortragsfassung) anlässlich der Jahrestagung der „Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft“ vom 16. Mai 1986], in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 122 (1986), S. 443-461, hier: S. 457 f.

<sup>4</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeverversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeverversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 132 f.

<sup>5</sup> Vgl. dazu Kap. 8, Abschn. 10, S. 260 f.

Die zur damaligen Zeit neue Organisationsform der Aktiengesellschaft erforderte zwar anfänglich einen Vertrauensvorschuss der Investoren, doch stand hier als Anreiz das unmittelbare Leistungsversprechen der Versicherung gegenüber. Darüber hinaus gestaltete sich die eigentliche Konstituierung der Gesellschaften nach Mobilisierung des benötigten Risikokapitals als ein leichtes. Gegenüber den Industrie- und Handelsunternehmen, die einbezahltes Aktienkapital zur Führung der laufenden Geschäfte benötigten, konnte der eingezahlte Satz bei Gründung einer Versicherungs-Aktiengesellschaft auf ein Minimum begrenzt werden, da dem eingezahlten Kapital hier in erster Linie Sicherungsfunktion für eingegangene Verpflichtungen zukam.<sup>6</sup> Die ersten schweizerischen Gründungen moderner Versicherungs-Aktiengesellschaften konzentrierten sich auf die Zentren der Exportindustrien (v. a. Textilien, Uhren, Maschinenbau) des Landes. Getragen wurden sie in personeller wie finanzieller Hinsicht vorrangig durch den selben Personenkreis, der sich bereits im Banken- und Industriebereich als Gesellschaftsgründer betätigte.<sup>7</sup>

Banken und in geringerem Maße auch Versicherungsgesellschaften verstanden sich während des unternehmerischen *Take-off* der Gründerzeit als **Allfinanzgesellschaften**.<sup>8</sup> 1856 nahm z. B. die von deutschen und schweizerischen Bankiers gemeinsam mit mehreren schweizerischen Handelshäusern gegründete Deutsch-Schweizerische Kreditbank in St. Gallen die Transportversicherung (Risiken zu Wasser und zu Land) in ihre Statuten auf, wurde in diesem Geschäft jedoch nicht tätig, da die zur Umsetzung erforderlichen Mittel nicht aufgebracht werden konnten.<sup>9</sup>

Mit der **Einführung des VAG** wurde seit 1885 jedoch eine **klare Grenze zwischen Bank- und Versicherungsgeschäften** gezogen. Neben einer vorgeschriebenen Trennung von Lebens- und Schadenversicherungsbranchen wurde den Versicherungsunternehmen der Betrieb versicherungsfremder Geschäfte untersagt. Gleichzeitig entfiel für Banken die Möglichkeit, sich im Versicherungsgeschäft zu betätigen.<sup>10</sup>

DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT BIS 1914

#### 10.2.1.2. Die Exportausrichtung der schweizerischen Versicherungswirtschaft

Die erstaunliche Geschwindigkeit und Intensität, mit der die unmittelbar nach der **Gründungswelle** einsetzende **Internationalisierung** der schweizerischen Versicherungswirtschaft voranschritt, wirft die Frage auf, welche Motive hinter diesem raschen Schritt auf Auslandsmärkte steckten bzw. welche Faktoren diese Expansion begünstigten. Das Absorptionsvermögen des schweizerischen Heimatmarktes erschien zu klein, um der Anzahl der seit Ende der 1850er Jahre ins Leben gerufenen privaten Versicherungsgesellschaften ein ausreichendes Betätigungsfeld zu bieten. Darüber hinaus

<sup>6</sup> So war beispielsweise bei der Gründung des „Versicherungs-Vereins in Zürich“, der späteren „ZÜRICH, ALLGEMEINE UNFALL- UND HAFTPFLICHT-VERSICHERUNGS-AKTIENGESellschaft“, das Kapital der Gesellschaft auf fünf Millionen Franken bemessen. Davon wurden allerdings anfänglich lediglich eintausend Aktien zu je tausend Franken ausgegeben, auf die eine Einzahlung von zehn (!) Prozent zu leisten war; vgl. SPRECHER, ANDREAS VON: 75 Jahre „Zürich“: Werden und Wachsen der Gesellschaft 1872-1947: „Zürich“, Allgemeine Unfall- und Haftpflicht-Versicherungs-Aktiengesellschaft, Zürich 1948, S. 9.

<sup>7</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 55. **Die Rolle des Bankkapitals ist bei der Entstehung moderner Versicherungsgesellschaften im 19. Jahrhundert länderübergreifend als ausschlaggebender Faktor hervorzuheben**, vgl. z. B. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 43.

<sup>8</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 57; GÜNTHARDT, WALTER: Spätzündung mit grosser Eigendynamik: Rückblick auf den Werdegang der Schweizer Assekuranz, in: NZZ 219 (1998), Ausgabe vom 12. Januar (Nr. 8). Der *Allfinanzcharakter* der schweizerischen Finanzdienstleister der Gründerzeit ist nicht zu verwechseln mit der *Allbranchenversicherung*. Der überwiegende Teil der schweizerischen *Versicherungsunternehmen* beschränkte in seiner Gründungszeit das Geschäft auf eine einzige spezielle Branche, vgl. dazu die Aufstellung bei OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 305 ff.

<sup>9</sup> Vgl. JUNG, JOSEPH: Die Winterthur – Eine Versicherungsgeschichte, Zürich 2000, S. 25.

<sup>10</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 57 f.

hatte z. B. der Brand von Glarus<sup>11</sup> gezeigt, wie wichtig es war, für eine ausreichende geographisch Risikostreuung zu sorgen.<sup>12</sup> Dieser Notwendigkeit eines aus technischer Hinsicht je nach Branche in unterschiedlichem Ausmaß erforderlichen Risikoausgleichs entsprachen die schweizerischen Versicherungsunternehmen durch die unverzügliche Aufnahme grenzüberschreitender Geschäftstätigkeiten. Zur Vermeidung der Risikokumulierung von Erst- und Rückversicherungsrisiken platzierten die schweizerischen Versicherer zunehmend auch ihre Zessionen im Ausland, wodurch vielfältige internationale Kontakte über die Grenzen der Schweiz hinaus entstanden. Von zentraler Bedeutung für die Internationalisierung der schweizerischen Versicherungswirtschaft war zudem die generelle Exportorientierung in Industrie und Gewerbe des Landes, die sich parallel zum industriellen Wachstum der schweizerischen Volkswirtschaft seit Mitte des 19. Jahrhunderts weiter ausdehnte. Im Zusammenhang mit der Kundennachfolge nahm die Transportversicherung eine Schlüsselstellung bei der Expansion auf ausländische Märkte ein. Sie befriedigte in der Regel die ersten, unmittelbarsten Bedürfnisse der Versicherungsnehmer bei wirtschaftlichen Aktivitäten, die die Grenzen des Landes überschritten.<sup>13</sup>

DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT BIS 1914

### **10.2.1.3. Die internationale Tätigkeit der schweizerischen Transportversicherungsunternehmen**

In der Schweiz nahmen, der allgemeinen Entwicklung des nationalen Versicherungswesens entsprechend, vergleichsweise spät einheimische Gesellschaften das Transportversicherungsgeschäft auf. Nachdem Anfang der 1850er Jahre die ersten ausländischen Transportversicherer in der Schweiz Fuß gefasst hatten und die eidgenössischen Versicherungsnehmer jährlich um Prämienbeiträge in Höhe von etwa zwei Millionen Franken erleichterten, stellten schweizerische Gesellschaften seit Ende des Jahrzehnts den fremden Transportversicherern erstmals nationale Alternativen entgegen. Die schweizerischen Unternehmen legten von Beginn einen Schwerpunkt ihrer Arbeit auf das Auslandsgeschäft.<sup>14</sup>

<sup>11</sup> Glarus, Hauptstadt des gleichnamigen Schweizer Kantons, wurde in der Nacht vom 10. auf den 11. Mai 1861 von einer Feuersbrunst in Schutt und Asche gelegt. Der bei der als „Brand von Glarus“ bekannt gewordenen Katastrophe entstandene Sachschaden belief sich auf eine Summe von 8,7 Millionen SFr. Während die am Schaden beteiligten privaten Feuerversicherer ihre Entschädigungen (ca. 1,5 Millionen SFr) innerhalb weniger Monate auszahlen konnten, erwies sich die in Höhe von 2,65 Millionen SFr (etwa 4,5 Millionen SFr des in Glarus entstandenen Schaden waren ungedeckt) beteiligte kantonale Gebäudeversicherungsanstalt den an sie gerichteten Forderungen nicht gewachsen. Um einen Bankrott des Unternehmens zu verhindern übernahm die Eidgenossenschaft zunächst den größten Teil der Zahlungen, jedoch musste sich der Kanton Glarus verpflichten, eine auf 20 Jahre befristete Anleihe bei Staat und Publikum aufzunehmen. Der Vorfall führte überdeutlich die Überlegenheit privater Versicherungsunternehmen gegenüber den kleinen, staatlich gelenkten und auf regional begrenzte Operationsgebiete beschränkten Gebäudeversicherungsanstalten vor Augen. Vgl. OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 148 ff. Auf die im Falle größerer Schäden völlige Unzulänglichkeit der kantonalen Gebäudeversicherungsanstalten, die in fast allen Schweizer Kantonen verbriefte Vorrechte gegenüber privaten Versicherungsanstalten besaßen, wurde bereits lange vor dem „Brand von Glarus“ u. a. in der deutschen Versicherungsfachpresse hingewiesen, vgl. Rundschau der Versicherungen, hrsg. von E. A. MASIUS 5 (1855), S. 5-8.

<sup>12</sup> In der Schweiz existierte zum Zeitpunkt des Unglücks kein einziger privater Feuerversicherer auf Aktien. Hauptsächlich an den seitens der privaten Versicherungswirtschaft erstatteten Schadenzahlungen beteiligt war die auf Gegenseitigkeit gegründete *Schweizerische Mobiliar-Versicherungs-Gesellschaft*, die allein rund eine Million Sfr an die Geschädigten auszahlte. Private Feuerversicherungsgesellschaften aus dem Ausland, die sich von Rechts wegen nicht an der Gebäudeversicherung beteiligen durften, wurden auch im Bereich der Mobiliarversicherung in vielen Kantonen teilweise oder ganz vom Geschäft ausgeschlossen, vgl. Rundschau der Versicherungen, hrsg. von E. A. MASIUS 5 (1855), S. 5. Zur Ungleichbehandlung der auswärtigen Versicherungsgesellschaften in den schweizerischen Kantonen vgl. auch OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 230.

<sup>13</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 67 f.

<sup>14</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1886: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes, Bern 1888, S. LXII : „Unsere gegenwärtigen schweizerischen Transportversicherungsgesellschaften decken nicht allein den grössern Theil des schweizerischen Bedarfs, sondern sie beziehen überdies vom Auslande alljährlich einen Betrag an Prämien, welcher den von den ausländischen Gesellschaften sämtlicher Versicherungsweige in der Schweiz bezogenen Prämien nahezu gleichkommt.“ Vgl. ferner auch KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 55, die die internationale Orientierung der meisten der zwischen 1857 und 1885 gegründeten privaten Versicherungs-Aktiengesellschaften (ohne Beschränkung auf spezielle Versicherungszweige) betonen. Zurückzuweisen ist die von SIEGENTHALER, HANSJÖRG: Schweiz 1910-1970, in: CARLO M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, Bd. 5: Die europäischen Volkswirtschaften im zwanzigsten Jahrhundert, Stuttgart / New York 1980, S. 245-275, hier: S. 268, vorgebrachte Behauptung,

Auch bei der Entstehung der ersten schweizerischen Transportversicherungs-Gesellschaften kam es zu den bereits erwähnten Überschneidungen hinsichtlich der als Initiatoren tätig werdenden Unternehmer, die zumeist bereits in anderen Bereichen des schweizerischen Wirtschaftslebens als Gründer hervorgetreten waren. So nahm beispielsweise Ende der 1860er Jahre der Plan zur Gründung einer Transportversicherungsanstalt in Zürich im Kreise des Verwaltungsrats der Schweizerischen Kreditanstalt Gestalt an und wurde maßgeblich von dem Züricher „Eisenbahnkönig“ Johann Heinrich Alfred Escher vom Glas (1819-1882) vorangetrieben.<sup>15</sup> Das Unternehmen nahm im Januar 1870 unter dem Namen „SCHWEIZ, TRANSPORT-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT IN ZÜRICH“ (ab 1897 „SCHWEIZ, ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-AKTIENGESellschaft“) seine Tätigkeit sowohl in der Schweiz als auch unmittelbar im Ausland auf. Trotz des Deutsch-Französischen Krieges kam das fremdländische Geschäft derart gut in Fahrt, dass bereits 1873 der Tätigkeitsbereich bis in die Vereinigten Staaten ausgedehnt wurde. Das der Gesellschaft anfangs zur Verfügung stehende eingezahlte Aktienkapital in Höhe von rund 900.000 Franken erlaubte allerdings kaum die alleinige Übernahme größerer Risiken, weshalb der die Tragkraft der „SCHWEIZ“ übersteigende Teil (Anfang der 70er Jahre etwa ein Drittel der eingenommenen Prämien) an Rückversicherer weitergereicht wurden. Diese Beträge waren nicht unerheblich; 1872 belief sich die Summe der zedierten Prämien auf 700.000 Franken.<sup>16</sup> Auch andere schweizerische Transportversicherungs-Gesellschaften dehnten unmittelbar nach Aufnahme der Geschäftstätigkeit ihre Aktivitäten auf das Ausland aus. Dabei kamen ihnen die Tatsache zugute, dass **die am Gründungsvorgang beteiligten Industriellen- und Bankierskreise in aller Regel bereits über vielfältige Kontakte zu ausländischen Handels- und Finanzhäusern verfügten**, über die Transportrisiken jenseits der Schweizer Grenzen vermittelt werden konnten oder die beim Aufbau einer entsprechenden Informations- und Organisationsstruktur behilflich sein konnten.<sup>17</sup> Im Rahmen der unter diesen Voraussetzungen bemerkenswert schnellen Entwicklung der schweizerischen Transportversicherungsgesellschaften gelang es z. B. dem (1883 liquidierten) SCHWEIZERISCHEN LLOYD<sup>18</sup> zeitweise, sich als größte kontinentaleuropäische Transportversicherungsgesellschaft<sup>19</sup> in ganz Europa und den USA zu etablieren.

**Auf das direkte Schweizergeschäft entfiel im Portefeuille der schweizerischen Transportversicherungs-Gesellschaften nur ein Bruchteil der**

---

das schweizerische Versicherungsgeschäft (alle Branchen) habe bis zum Ersten Weltkrieg zum Teil in der Hand von ausländischen Gesellschaften gelegen, *ohne* dass es den schweizerischen Firmen gelungen wäre, ihrerseits in erheblichem Umfang im Ausland tätig zu werden. Tatsächlich vereinnahmten ausländische Versicherungsunternehmen bei Einsetzen der Bundesaufsicht im Jahre 1886 etwa 42,6 Prozent des gesamten schweizerischen Prämienvolumens im Erstversicherungsgeschäft in Höhe von etwa 22 Millionen Franken, gleichzeitig stammten aber bereits über die Hälfte der von den schweizerischen VU eingenommenen Netto-Prämien nicht aus der Schweiz.

<sup>15</sup> Vgl. SPRECHER, ANDREAS VON: 75 Jahre „Zürich“: Werden und Wachsen der Gesellschaft 1872-1947: „Zürich“, Allgemeine Unfall- und Haftpflicht-Versicherungs-Aktiengesellschaft, Zürich 1948, S. 8.

<sup>16</sup> Um ihre Abhängigkeit von in- und besonders ausländischen Rückversicherern zu verringern, riefen die an der Gründung der „SCHWEIZ“ beteiligten Aktionäre 1872 ein selbständiges „Schwesterunternehmen“ ins Leben, den „Versicherungs-Verein in Zürich“, der hauptsächlich das zedierte Geschäft der „SCHWEIZ“ übernehmen sollte. Dem seit 1894 unter dem Namen „ZÜRICH“, ALLGEMEINE UNFALL- und HAFTPFLICHT-VERSICHERUNGS-AKTIENGESellschaft“ abseits des Transportversicherungsgeschäfts eigene Wege gehenden Ableger öffneten die personellen Querverbindungen und Kontakte des weitverzweigten Auslandstätigkeit der Muttergesellschaft Tür und Tor auf dem internationalen Versicherungsmarkt; vgl. ebd., S. 21.

<sup>17</sup> Vgl. auch CHRISTEN, P. E.: The Swiss Marine Market: Talk given by P. E. Christen on March 11, 1969, to the Marine Discussion Group of the Insurance Institute of London, abgedruckt in: The Review 100 (1969), Ausgabe vom 17. Oktober, S. 1366-1368, hier: S. 1366: „[...] How did the marine market develop in Switzerland? There are in my opinion three basic factors which may contribute to the formation of a market: [1.] Geographical situation, [2.] Commerce and trade, [3.] Capital. As far as Switzerland is concerned, obviously capital as well as commerce and trade favoured the formation of a marine market. However, neither of these two would have been of great help, had not transportation and communication systems seen such a tremendous development during second half of the 19<sup>th</sup> century, thus helping to counterbalance the disadvantages of the geographical situation. In addition, Swiss industrialists and merchants have always been export-minded, due to the small home market, and as there are no natural resources, all raw materials have to be imported. Most of these merchants had offices abroad which in many instances were used as agencies of insurance companies, this being obvious if we consider the fact that in the initial stage between 1858 and 1870 practically all companies were founded by merchants, industrialists and banks. Almost all these companies started off in marine, but within the first thirty or forty years since foundation they extended their operations to non-Marine too. [...]“

<sup>18</sup> Die 1863 gegründete, in Winterthur ansässige „Schweizerische Lloyd Transportversicherungs-Gesellschaft“ brach 1883 gemeinsam mit ihrer 1874 ins Leben gerufenen Schwestergesellschaft, dem „Lloyd-Rück“ zusammen. Um bei der Liquidation möglichst geringe Einbußen davonzutragen, überführte man beide insolvente Gesellschaften 1883 in den „Neuen Schweizerischen Lloyd“, der seinerseits 1898 als „Schweizerische National-Versicherungs-Gesellschaft“ nach Basel verlegt wurde. Vgl. zum Aufstieg und rapiden Niedergang des „Schweizerischen Lloyd“: JUNG, JOSEPH: Die Winterthur – Eine Versicherungsgeschichte, Zürich 2000, S. 25, S. 63.

<sup>19</sup> Vgl. SPRECHER, ANDREAS VON: 75 Jahre „Zürich“: Werden und Wachsen der Gesellschaft 1872-1947: „Zürich“, Allgemeine Unfall- und Haftpflicht-Versicherungs-Aktiengesellschaft, Zürich 1948; S. 15.



**Prämieneinnahmen.** Die in TAB. 101: Prozentualer Anteil des direkt abgeschlossenen schweizerischen Geschäfts am Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der sechs schweizerischen Transportversicherer 1886-1919 angegebenen Zahlen liefern einen Indikator für die Internationalität des Geschäfts der schweizerischen Transportversicherungsgesellschaften; sie bilden jedoch nicht das *absolute* Verhältnis von Inlands- zu Auslandsgeschäft ab, da anhand der zugrundeliegenden Angaben des Versicherungsamtes nicht festgestellt werden kann, wie groß der Anteil der Rückversicherungsprämien ist, den die Schweizergesellschaften untereinander zedierten. Augenfällig ist der **Rückzug der schweizerischen Transportversicherer auf den Heimatmarkt während des Ersten Weltkriegs**, soweit es das direkt gezeichnete Geschäft betrifft:

**TAB. 101: Prozentualer Anteil des direkt abgeschlossenen schweizerischen Geschäfts am Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der sechs schweizerischen Transportversicherer 1886-1919**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF SWISS COMPANIES 1886-1919: SHARE OF DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN SWITZERLAND AS PERCENTAGE OF TOTAL DIRECT PREMIUMS WRITTEN

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

	Allgemeine Vers.-Ges. Helvetia in St. Gallen	Basler Transport- Vers.-Ges. in Basel	"Schweiz", Transport- Vers.-Ges. in Zürich	Eidgenössische Transport- Vers.-Ges. in Zürich	Neuer Schweizer. Lloyd Transport-Vers.- Ges. in Winterthur	Schweizerische National-Versich.- Ges. in Basel	La Neuchâteloise, Soc. Suisse d'Assur. d. risques de transp. in Neuchâtel
Jahr	in %	in %	in %	in %	in %	in %	In %
1886	10,20	7,27	14,48	8,08	11,04		16,58
1887	11,09	6,03	13,12	8,17	12,90		17,97
1888	9,90	6,11	12,49	8,65	13,93		12,33
1889	10,44	7,17	14,55	8,73	12,24		13,30
1890	7,70	7,15	12,64	7,63	8,32		11,33
1891	7,44	5,07	13,01	6,84	7,96		9,74
1892	8,36	5,04	12,72	5,44	12,32		10,25
1893	9,06	4,49	12,35	5,55	13,06		10,85
1894	9,01	5,33	11,45	6,34	3,49		10,28
1895	8,57	6,09	12,46	8,83	2,18		10,89
1896	8,92	5,12	11,47	15,50	2,54		10,20
1897	9,26	5,56	11,74	15,98	6,87		7,12
1898	8,88	5,79	12,12	16,01	a)	8,90	6,79
1899	9,13	6,58	13,46	12,59		5,57	3,73
1900	10,28	5,65	10,24	12,85		3,69	3,66
1901	10,16	6,89	11,08	14,42		4,47	4,41
1902	8,74	8,51	13,98	18,46		4,79	5,56
1905	10,01	11,32	11,17	14,81		3,95	8,46
1908	9,01	11,76	9,86	16,89		4,71	6,93
1909	10,37	12,27	10,86	22,86 b)		5,65	7,74
1910	11,55	12,51	11,55	22,54 b)		6,01	7,47
1911	11,90	10,33	14,15	21,08		5,05	7,13
1912	10,37	9,80	14,49	19,28		4,94	6,20
1913	*)	*)	*)	*)		*)	*)
1914	22,13	18,95	20,34	24,06		3,14	7,36
1915	36,28	27,23	28,77	17,12		12,02	9,22
1916	39,46	30,71	32,09	15,42		8,93	8,19
1917	48,57	52,91	35,55	28,67		7,92	11,15
1918	56,95	65,96	41,41	29,13		11,44	24,27
1919	36,99	41,81	26,62	42,61		5,38	10,35

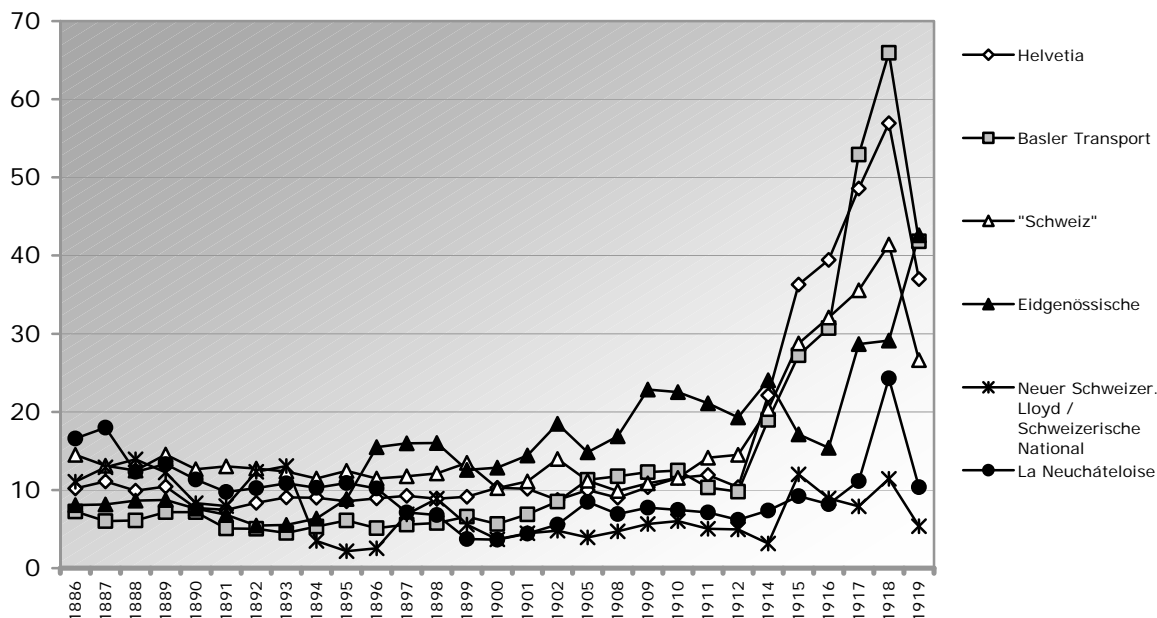
\*) Die betreffenden Daten der Veröffentlichung des Eidgenössischen Versicherungsamtes lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Der „Neue Schweizerischer Lloyd, Transport-Versicherungs-Gesellschaft“ in Winterthur wurde 1898 als „Schweizerische National-Versicherungs-Gesellschaft“ nach Basel verlegt.

b) Einschl. Prämieinnahmen aus dem Kreditversicherungsgeschäft.

**ABB. 29: Prozentualer Anteil des direkt abgeschlossenen schweizerischen Geschäfts am Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der sechs schweizerischen Transportversicherer 1886-1919 (in Prozent)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF SWISS COMPANIES 1886-1919: SHARE OF DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN SWITZERLAND AS PERCENTAGE OF TOTAL DIRECT PREMIUMS WRITTEN  
Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.



Parallel zum Aufbau ihrer Auslandsaktivitäten gelang es den fünf zwischen 1858 und 1870 errichteten schweizerischen Transportversicherungs-Gesellschaften<sup>20</sup> auch die ausländischen Wettbewerber bis Ende der 1880er Jahre fast vollständig aus dem direkten schweizerischen Binnengeschäft zu verdrängen. 1886 entfielen 96 Prozent der in der Schweiz bezahlten Prämien für direkt abgeschlossene Transportversicherungen auf einheimische Gesellschaften.

**TAB. 102: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen der konzessionierten Transportversicherungsunternehmen im direkten Geschäft in der Schweiz 1886-1914**

THE SWISS MARINE & TRANSPORT DIRECT INSURANCE MARKET: NUMBER OF COMPANIES AND PREMIUMS WRITTEN, 1886-1914  
Quelle/Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues, und eigene Berechnungen.

Jahr	Schweizerische DIREKT ARBEITENDE Gesellschaften			Ausländische DIREKT ARBEITENDE Gesellschaften			DIREKT ARBEITENDE Gesellschaften Gesamt	
	Anzahl der Ges.	Prämien Direktes Brutto-Schweizer-Geschäft	Marktanteil der einheimischen Gesellschaften in der Schweiz in %	Anzahl der Ges. a)	Prämien Direktes Brutto-Schweizer-Geschäft	Marktanteil der ausländischen Gesellschaften in der Schweiz in %	Anzahl der Ges. a)	Prämien Direktes Brutto-Schweizer-Geschäft
	Schweizergeschäft der schweizerischen Gesellschaften			Schweizergeschäft der ausländischen Gesellschaften			Total	
		in 1.000 Sfr	in %		in 1.000 Sfr	in %		in 1.000 Sfr
1886	6	1.424	96,28	6 (5)	55	3,72	12 (11)	1.479
1887	6	1.513	95,0	6 (5)	80	5,0	12 (11)	1.593
1888	6	1.558	94,8	8 (6)	86	5,2	14 (12)	1.644
1889	6	1.846	94,8	8 (7)	101	5,2	14 (13)	1.947
1890	6	1.591	92,7	8	126	7,3	14	1.717
1891	6	1.518	92,1	8	131	7,9	14	1.649
1892	6	1.475	92,1	8 (7)	127	7,9	14 (13)	1.603
1893	6	1.442	89,7	9 (8)	166	10,3	15 (14)	1.608
1894	6	1.304	92,0	9 (8)	113	8,0	15 (14)	1.417
1895	6	1.354	91,7	9 (7)	122	8,3	15 (13)	1.476
1896	6	1.312	84,0	9 (7)	251	16,0	15 (13)	1.562
1897	6	1.307	88,7	10 (8)	167	11,3	16 (14)	1.475
1898	6	1.350	89,1	9 (8)	166	10,9	15 (14)	1.516
1899	6	1.492	90,2	10 (9)	161	9,8	16 (15)	1.653
1900	6	1.568	89,3	10 (9)	187	10,7	16 (15)	1.755
1901	6	1.623	90,5	10 (9)	170	9,5	16 (15)	1.793
1902	6	1.680	90,1	9	185	9,9	15	1.865
1903	6	1.770	89,6	9	206	10,4	15	1.977
1904	6	2.051	90,4	9	218	9,6	15	2.269
1905	6	1.990	89,0	9	247	11,0	15	2.238

<sup>20</sup> ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT HELVETIA in St. Gallen (1858), SCHWEIZERISCHER LLOYD TRANSPORTVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Winterthur (1863), BASLER TRANSPORT-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Basel (1864), SCHWEIZ TRANSPORT-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Zürich (1869) und LA NEUCHÂTELOISE SOCIÉTÉ SUISSE D'ASSURANCES DES RISQUES DE TRANSPORT in Neuenburg (1870).

1906	6	2.134	89,2	9	259	10,8	15	2.393
1907	6	2.291	88,3	9	305	11,7	15	2.596
1908	6	1.939	86,4	9	306	13,6	15	2.245
1909	6	2.153	86,5	9	337	13,5	15	2.489
1910	6	2.375	85,3	10	409	14,7	16	2.784
1911	6	2.679	85,5	11	455	14,5	17	3.134
1912	6	2.800	82,4	14 (13)	597	17,6	20 (19)	3.397
1913	*)	2.911	81,0	*)	683	19,0	*)	3.594
1914	6	5.090	84,1	15 (12)	960	15,9	21 (18)	6.050

Alle Daten am Jahresende erhoben. Die angegebene Anzahl der Gesellschaften bezieht sich auf die Transportversicherung und ihre Nebenzweige.  
 \*) = Die betreffenden Daten der Veröffentlichung des Eidgenössischen Versicherungsamtes lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Ohne Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die Konzessionen zum Betrieb der Transportversicherung in der Schweiz besitzen bzw. in der Schweiz ohne Transportversicherungsgeschäft arbeiten, solche Versicherungen aber ausserhalb des Landes abschließen. In Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die im jeweiligen Berichtsjahr tatsächlich Transportversicherungen (direktes Geschäft) in der Schweiz abgeschlossen haben

**TAB. 103: Verteilung des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in der Schweiz unter besonderer Berücksichtigung der Ergebnisse der einzelnen Schweizergesellschaften: Prämieinnahmen im direkten Schweizergeschäft 1886-1919**  
 MARINE & TRANSPORT DIRECT PREMIUM INCOME OF SWISS NON-LIFE INSURERS AND FOREIGN COMPANIES IN THE SWISS MARKET, 1886-1919

Quelle/Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues, und eigene Berechnungen.

	Prämieinnahmen der in- und ausländischen VU im schweizer. Transportvers.gesch. total	Allgemeine Vers.-Ges. Helvetia in St. Gallen	Basler Transport-Vers.-Ges. in Basel	"Schweiz", Transport-Vers.-Ges. in Zürich	Eidgenössische Transport-Vers.-Ges. in Zürich	Neuer Schweizer Lloyd Transport-Vers.-Ges. in Winterthur a)	La Neuchâteloise, Soc. Suisse d'assur. d. risques de transp. In Neuchâtel	Schweizerische VU Total	Marktanteil der schweizer. VU Total	Ausländische VU Total	Marktanteil der ausland. VU Total
Jahr	in 1.000 SFr / in thousands of Swiss Francs								in %		in %
1886	1.479	330	199	497	233	70	94	1.424	96,28	55	3,72
1887	1.593	364	167	504	282	97	99	1.513	94,98	80	5,02
1888	1.644	354	183	492	301	128	100	1.558	94,77	86	5,23
1889	1.947	424	235	589	358	130	110	1.846	94,81	101	5,19
1890	1.717	316	240	475	370	94	96	1.591	92,66	126	7,34
1891	1.649	295	183	488	368	97	87	1.518	92,06	131	7,94
1892	1.603	299	170	448	316	159	83	1.475	92,01	127	7,99
1893	1.608	326	158	414	267	194	83	1.442	89,68	166	10,32
1894	1.417	320	180	399	260	71	74	1.304	92,03	113	7,97
1895	1.476	304	208	470	239	52	81	1.354	91,73	122	8,27
1896	1.562	323	189	427	237	51	85	1.312	83,99	251	16,01
1897	1.475	317	199	434	193	92	73	1.307	88,61	167	11,39
1898	1.516	307	200	441	214	99	89	1.350	89,05	166	10,95
1899	1.653	321	197	566	217	125	67	1.492	90,26	161	9,74
1900	1.755	408	175	562	247	93	83	1.568	89,34	187	10,66
1901	1.793	402	190	567	268	112	84	1.623	90,52	170	9,48
1902	1.865	317	231	607	307	131	87	1.680	90,08	185	9,92
1903	1.977	330	267	641	338	112	83	1.770	89,53	206	10,47
1904	2.269	403	347	661	388	164	89	2.051	90,39	218	9,61
1905	2.238	380	295	664	408	133	110	1.990	88,92	247	11,08
1906	2.393	414	296	637	506	150	131	2.134	89,18	259	10,82
1907	2.596	433	337	645	582	188	107	2.291	88,25	305	11,75
1908	2.245	314	298	563	544	143	78	1.939	86,37	306	13,63
1909	2.489	364	370	605	756 b)	172	90	2.153	86,50	337	13,5
1910	2.784	437	422	643	795 b)	199	99	2.375	85,31	409	14,69
1911	3.134	485	417	797	695	185	100	2.679	85,48	455	14,52
1912	3.397	479	438	898	681	203	100	2.800	82,43	597	17,57
1913	3.594	*)	*)	*)	*)	*)	*)	2.911	81,00	683	19,00
1914	6.050	1.276	989	1.567	964	136	159	5.090	84,13	960	15,87
1915	14.459	3.545	2.333	3.319	1.375	812	422	11.806	81,65	2.653	18,35
1916	25.446	5.776	4.425	6.250	3.459	869	643	21.423	84,19	4.023	15,81
1917	40.679	8.228	9.333	6.748	5.342	749	912	31.312	76,97	9.367	23,03
1918	40.728	7.656	12.482	6.858	3.522	911	1.677	33.107	81,29	7.621	18,71
1919	24.065	2.863	4.557	3.834	3.902	409	528	16.092	66,87	7.973	33,13

\*) Die betreffenden Daten der Veröffentlichung des Eidgenössischen Versicherungsamtes lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Ab 1898: SCHWEIZERISCHE NATIONAL-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT in Basel.

#### DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT BIS 1914

##### 10.2.1.4. Kapazitätsprobleme in der Transport-Rückversicherung

Für die im internationalen Transportversicherungsgeschäft tätigen schweizerischen Erst- und professionellen Rückversicherer stellte sich seit den 1870er Jahren gleichermaßen die schwierige Frage nach geeigneten Rückversicherungsgelegenheiten bzw. Retrozessionären. Einerseits war man natürlich bestrebt, den Abfluss zedierter Prämien ins Ausland so gering wie möglich zu halten (bestimmte Teile der übernommenen Risiken gingen aus Gründen des geographischen Risikoausgleichs mehr oder weniger zwangsläufig an ausländische Rückversicherer), andererseits konnte die Rückdeckung zedierter Spitzenrisiken nicht in größerem Umfang durch einige wenige einheimische Gesellschaften gewährleistet werden, ohne bei unvorhergesehenen größeren Schadenfällen den Zusammenbruch des Heimatmarkts zu riskieren. Schweizerische Gesellschaften waren sich des hohen Risikos, dass sie mit zedierten Transportversicherungen übernahmen, durchaus bewusst; selbst die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft zog aufgrund der schlechten Erfahrungen, die man in diesem Geschäft gemacht hatte zeitweise in Erwägung, nicht mehr als den jeweiligen

Selbstbehalt in Rückversicherung zu übernehmen.<sup>21</sup> Eine Lösung des Problems, dass im übrigen nicht nur die schweizerischen Versicherungsgesellschaften betraf und im Ausland vergleichbare Aktivitäten hervorrief, bestand in der Gründung von speziellen Rückversicherungs-(Tochter-) Gesellschaften, die auf der Basis eigener eingezahlter Aktienportefeuilles operierten und über zusätzliche Sicherheiten verfügten, sodass sie den Muttergesellschaften Teile der übernommenen Versicherungsrisiken in Form zedierter Rückversicherungen abnehmen konnten. Diese Praxis erfreute sich in den 70er und 80er Jahren des 19. Jahrhunderts bei den schweizerischen Transport- Erst- und – Rückversicherern offenbar großer Beliebtheit und führte zur Gründung einer ganzen Anzahl von Gesellschaften, deren Hauptaufgabe darin bestand, das Transportgeschäft der jeweiligen Mutterunternehmen zu entlasten, so z. B. bei dem bereits erwähnten „Versicherungs-Verein in Zürich“ (1872, ausgehend von der „SCHWEIZ“)<sup>22</sup>, der „SCHWEIZERISCHEN LLOYD RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT“ in Winterthur (1874, ausgehend vom „SCHWEIZERISCHEN LLOYD“) und der „PRUDENTIA, GESELLSCHAFT FÜR MIT- UND RÜCKVERSICHERUNG“ in Zürich (1875, ausgehend von der „SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT“).

## 10.2.2. Der aufsichtsrechtliche Rahmen

### 10.2.2.1. Einführung des VAG und aufsichtsrechtlicher Rahmen im allgemeinen

Die Einführung des schweizerischen „Bundesgesetzes betreffend Beaufsichtigung von Privatunternehmungen im Gebiete des Versicherungswesens“ (Versicherungsaufsichtsgesetzes, VAG) im Jahr 1885 stellte das schweizerische Versicherungswesen landesweit auf eine einheitliche gesetzliche Grundlage und markierte gleichzeitig das Ende der Gründungsphase im Versicherungswesen.<sup>23</sup> Bis zum Einsetzen eines zweiten Entwicklungsschubs der nationalen Versicherungswirtschaft zu Beginn der 1920er Jahre wurden kaum noch neue Versicherungsunternehmen errichtet.<sup>24</sup> Bei Einführung des bundeseinheitlichen VAG besaßen nicht weniger als 157 (möglicherweise auch 163)<sup>25</sup> Gesellschaften Konzessionen in den einzelnen schweizerischen Kantonen<sup>26</sup>, wovon sich 97 um eine Bundeskonzession bewarben, zzgl. vier weiteren Gesellschaften,

<sup>21</sup> Vgl. HAEGEN, PIERRE LOUIS VAN DER: Der internationale Rückversicherungsmarkt: Unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Angebots, Bern 1956 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1956), S. 66. Offenbar blieb man bei der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft auch im Zuge der weiteren internationalen Ausdehnung des Geschäfts ab der Jahrhundertwende ausgesprochen vorsichtig, was das schwierige Transport-Rückversicherungsgeschäft anbelangte, vgl. ebd., S. 69.

<sup>22</sup> Bereits 1881 zog sich der ab 1875 unter dem Namen „Transport- und Unfall-Versicherungs-Aktiengesellschaft „Zürich““ firmierende „Versicherungs-Verein“ aufgrund schlechter Ergebnisse aus dem Transportversicherungsgeschäft zurück, zumal man in der Transportbranche direkt mit dem Haupterwerbszweig der Muttergesellschaft Schweiz konkurrierte. Ursprünglich war die Zürich 1872 mit der Absicht gegründet worden, einen Teil des Versicherungsrisikos der „SCHWEIZ“ zu übernehmen. Die Muttergesellschaft, die innerhalb der Schweiz eine marktbeherrschende Stellung innehatte, forderte ihre Aktionäre im Oktober 1872 auf, sich an dem neuen Versicherungsunternehmen, das zunächst unter der Bezeichnung „Versicherungs-Verein in Zürich“ firmierte, zu beteiligen. Der Gründungsvorgang, motiviert durch das Bestreben der Muttergesellschaft, angesichts immer größerer Risiken einen Großteil ihrer gezeichneten Risiken an eine firmeneigene Tochter weiterzugeben, und so nicht beträchtliche Teile des Portefeuilles auf dem Wege der Mit- und Rückversicherung mit fremden Unternehmen teilen zu müssen, reiht sich nahtlos in eine Reihe ähnlicher Gründungen anderer Unternehmen in dieser Zeit ein. Vgl. OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 153; JUNG, JOSEPH: Die Winterthur – Eine Versicherungsgeschichte, Zürich 2000, S. 25 f.; SPRECHER, ANDREAS VON: 75 Jahre „Zürich“: Werden und Wachsen der Gesellschaft 1872-1947: „Zürich“, Allgemeine Unfall- und Haftpflicht-Versicherungs-Aktiengesellschaft, Zürich 1948, S. 9 ff.

<sup>23</sup> Zur Entstehung des schweizerischen VAG vgl. OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 221-249.

<sup>24</sup> Die Gründungstätigkeit privater Versicherungsunternehmen in der Schweiz fand in den Jahren 1875, 1925 und ab 1970 ihre Höhepunkte; vgl. die anschaulichen Darstellungen bei OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 131 f.

<sup>25</sup> Die Angaben des Eidgenössischen Versicherungsamtes zur Anzahl der in der Schweiz vor Einführung des VAG in einzelnen Kantonen zugelassenen Versicherungsunternehmen widersprechen sich in den Berichten für die Jahre 1886 (1. Jg.), S. VI (157 VU) und 1898 (13. Jg.), S. IV (163 VU).

<sup>26</sup> In der Schweiz tätige Versicherungsunternehmen sahen sich durch die Zersplitterung des eidgenössischen Staatenbundes einer unübersehbaren Fülle unterschiedlicher rechtlicher Normen gegenüber. Die Durchführung einer effektiven Versicherungsaufsicht auf kantonaler Ebene erwies sich allerdings in Ermangelung geeigneten Fachpersonals als überaus schwierig. Vgl. SCHEDLBAUER, THOMAS: Aufsicht von Lebensversicherungsprodukten und Versicherungsvermittlern in ausgewählten europäischen Ländern: Eine vergleichende Untersuchung zu den Versicherungsaufsichtssystemen in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und Großbritannien (Beiträge zu wirtschaftswissenschaftlichen Problemen der Versicherung; 35), Karlsruhe 1995 (zugl. München, Univ., Diss., 1995), S. 86 f.; HAEGEN, PIERRE LOUIS VAN DER: Der internationale Rückversicherungsmarkt: Unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Angebots, Bern 1956 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1956), S. 6.

die beabsichtigten, neu auf den Schweizer Markt zu treten. 60 (66) Unternehmen verzichteten freiwillig auf eine Bundeskonzession, da sie nicht fähig oder willens waren, die an sie gestellten Konzessionsbedingungen zu erfüllen. Insgesamt erhielten schließlich 21 schweizerische und 56 ausländische Versicherungsgesellschaften die Erlaubnis zum landesweiten Geschäftsbetrieb.

**Das schweizerische VAG wirkte seit seiner Verabschiedung über die Landesgrenzen der Eidgenossenschaft hinaus** und erlangte in den Nachbarländern Deutschland und Österreich als Vorbild für die dort 1901 (reichsgesetzliche Regelung durch VAG) bzw. 1896 (Assekuranzregulativ) in Kraft getretenen Aufsichtsgesetzgebungen große Bedeutung.<sup>27</sup> Eine umfassende Regelung der Vertragsbeziehungen zwischen Versicherungsgesellschaften und Versicherten besteht seit 1908 mit dem „Bundesgesetz über den Versicherungsvertrag“ (Versicherungsvertragsgesetz, VVG).<sup>28</sup> Das Bundesgesetz über die Kationen von Versicherungsgesellschaften vom 4. April 1919, das die Bestellung einer Kautions bei der Schweizerischen Nationalbank vorsah, und dessen Intention darauf zielte, die Erfüllung vertraglicher Ansprüche (insbesondere solche, die an in der Schweiz tätige ausländische VU richteten) jederzeit sicherzustellen, kam in Hinblick auf den Schutz der bei den vom Währungsverfall betroffenen deutschen Gesellschaften Versicherten allerdings zu spät.<sup>29</sup>

#### 10.2.2.2. Staatliche Beaufsichtigung der Transportversicherung

Auch die **Transportversicherung** unterliegt in der Schweiz seit der Verabschiedung des „Bundesgesetzes betreffend Beaufsichtigung von Privatunternehmungen im Gebiete des Versicherungswesens“ am 1. November 1885 der Bundesaufsicht durch das 1886 gegründete **Eidgenössische Versicherungsamt**, das seit 1888 (beginnend mit dem Berichtsjahr 1886) in jährlichen Veröffentlichungen Auskunft über die Geschäftstätigkeit der in der Schweiz konzessionierten in- und ausländischen Unternehmen gibt. Die Zulassung von Versicherungsunternehmen obliegt dem Schweizerischen Bundesrat, der in dieser Frage neben dem die Gesellschaften beaufsichtigenden Versicherungsamt zusätzlich das Eidgenössische Justiz- und Polizei-Departement konsultiert. Schweizerische Unternehmen können Versicherungsgeschäfte nur dann betreiben, wenn sie gemäß geltendem Landesrecht entweder als Aktiengesellschaft oder als Genossenschaft konstituiert sind. Einzelpersonen wurden zum Versicherungsbetrieb nicht zugelassen; eine Ausnahme bilden allerdings seit 1947 *LLOYD'S UNDERWRITERS*, für die besondere Vorschriften gelten.<sup>30</sup>

<sup>27</sup> Vgl. MANES, ALFRED (Hrsg.): Versicherungslexikon. Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung, 3. Auflage, Berlin 1930, Sp. 184.

<sup>28</sup> Wie die Versicherungsaufsicht war auch das Versicherungsvertragsrecht zunächst kantonal geregelt. Erste Entwürfe zu einer gesamtschweizerischen Kodifikation gehen auf die frühen 1860er Jahre zurück, vgl. OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 253 ff.

<sup>29</sup> Vgl. SCHEDLBAUER, THOMAS: Aufsicht von Lebensversicherungsprodukten und Versicherungsvermittlern in ausgewählten europäischen Ländern: Eine vergleichende Untersuchung zu den Versicherungsaufsichtssystemen in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und Großbritannien (Beiträge zu wirtschaftswissenschaftlichen Problemen der Versicherung; 35), Karlsruhe 1995 (zugl.: München, Univ., Diss., 1995), S. 88.

<sup>30</sup> Gemäß Art. 1 des Bundesgesetzes betreffend Beaufsichtigung von Privatunternehmungen im Gebiete des Versicherungswesens vom 25. Juni 1885 unterliegen grundsätzlich *alle* privaten Versicherungsunternehmen, die in der Schweiz Geschäfte betreiben wollen, der Aufsicht des Bundes, d. h. das in der Schweiz zur Anwendung kommende System der Konzession und materiellen Staatsaufsicht erlaubt zunächst keinerlei besondere Ausnahmen hinsichtlich des Betriebs von Transportversicherungsgeschäften. Ausgenommen sind lediglich die öffentlich-rechtlichen Versicherungsunternehmen des Bundes und der Kantone sowie gemäß Art. 1, Abs. 2 des Gesetzes Vereine mit örtlich beschränktem Geschäftsbetrieb. Art. 2 des Gesetzes zählt die Erfordernisse zur Erlangung der schweizerischen Bundeskonzession auf. Dabei werden ausschließlich die Aktiengesellschaft und die Gegenseitigkeitsgesellschaft als zugelassene Unternehmensformen angegeben. Von der Inkraftsetzung des VAG bis 1945 hat die Schweiz in ihrer Konzessionspraxis diesen Standpunkt sowohl gegenüber einheimischen als auch ausländischen Versicherungsunternehmen konsequent vertreten. 1946 wurde die bis dahin bestehende Praxis insofern erweitert, als dass erstmals auch eine Gesellschaft mit beschränkter Haftung eine Bundeskonzession erteilt wurde. Am 31. Oktober 1947 wurden Lloyd's Underwriters als besondere Unternehmensform zum direkten Geschäftsbetrieb in der Schweiz zugelassen. Lloyd's stellen weder eine Aktien- noch eine Gegenseitigkeitsgesellschaft im Sinne des schweizerischen Versicherungsaufsichtsrechts dar. Vielmehr wurde bei der Erteilung der Bundeskonzession an die Lloyd's Underwriters, die den Charakter eines eigenständigen Versicherungsmarkts besitzen, die Organisation wie ein einziges Versicherungsunternehmen „*sui generis*“ behandelt. Vgl. BOSS, EMIL: [Art.] Versicherungen (Privates Versicherungswesen), in: Schweizerische Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft (Hrsg.): Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft: Herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Ausgabe 1955, Band 2 [K-Z], Bern 1955, S. 507-509, hier: S. 507.; SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1947: 62. Bericht veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 28. Mai 1949, Bern 1949, S. 103 f.

### 10.2.3. Die schweizerische Versicherungswirtschaft im Ersten Weltkrieg

Obwohl der Erste Weltkrieg zunächst einen massiven Rückgang der Prämieinnahmen für die schweizerische Versicherungswirtschaft bedeutete, profitierte sie dennoch in nicht unerheblichem Maße von den politischen Konsequenzen, die der Krieg nach sich zog. Tatsächlich gab die Entwicklung dem Versicherungsstandort Schweiz mächtigen Auftrieb, insbesondere aufgrund der Tatsache, dass die im Lebensversicherungsgeschäft marktbeherrschende Stellung deutscher Lebensversicherungsunternehmen in der Schweiz gebrochen wurde.<sup>31</sup>

**Auch in der Transportversicherung dominierten bis zum Ersten Weltkrieg fast ausschließlich deutsche Gesellschaften** den geringen Marktanteil der Ausländer im direkten abgeschlossenen Schweizergeschäft. Einzelnen ausländischen Transportversicherern gelang es bis zum Ersten Weltkrieg allerdings nicht, nennenswerte Marktanteile im schweizerischen Direktgeschäft zu erlangen. Immerhin einen Achtungserfolg erzielte die *NORD-DEUTSCHE VERSICHERUNGSGESELLSCHAFT* aus Hamburg, die als „Neueinsteiger“ in der schweizerischen Transportversicherung ihren Marktanteil im Erstgeschäft seit Ende der 1890er Jahre kontinuierlich steigerte und in den Jahren vor Kriegsausbruch zwischen vier und fünf Prozent des Prämien Gesamtvolumens absorbierte.

Weiterhin fällt nach Kriegsausbruch der gewaltige Anstieg des Geschäftsumfangs eines englischen Seeversicherers, der Londoner *MARINE* ins Auge. Das Unternehmen beteiligte sich offenbar in großem Stil an den direkt in der Schweiz abgeschlossenen Waren-Kriegsversicherungen und konnte so seinen Anteil am Gesamtmarktvolumen (Erstgeschäft) 1917 bis auf fast zwölf Prozent steigern – ein Wert, der einige Jahre vor Kriegsausbruch noch nahezu die Gesamtbeteiligung ausländischer Transportversicherer am direkten Geschäft auf dem Schweizermarkt zum Ausdruck gebracht hatte.

Seit Ende der 1880er Jahre hatten fast ausschließlich deutsche Gesellschaften versucht, wieder vermehrt Fuß auf dem schweizerischen Direktversicherungsmarkt zu fassen. Ihre Zahl stieg bis zur Jahrhundertwende auf neun, bis Kriegsausbruch gar auf zwölf; ihr Marktanteil im direkt abgeschlossenen Geschäft vergrößerte sich von zwei Prozent 1886 auf acht Prozent 1900, und schließlich beachtliche 16 Prozent im Jahre 1912.

---

<sup>31</sup> Von rund 100 Mio. Franken Deckungskapital hatten die acht deutschen Lebensversicherungsunternehmen 1915 in der Schweiz nur etwa acht Mio. effektiv in Schweizerwährung, den Rest jedoch in Reichsmarkhypotheken angelegt, da man das Prinzip der kongruenten Deckung zum damaligen Zeitpunkt offenbar noch nicht als notwendig erachtete. Die allgemein wohlwollende Einstellung der (deutschen) Schweiz gegenüber dem großen Nachbarn im Norden ließ Gläubigern Hypotheken in Deutschland anscheinend sicherer erscheinen als in der Eidgenossenschaft. Dass beim Abschluss von Versicherungen in Schweizer Franken, die durch Anlagen in Deutschland gedeckt wurden, ein Währungsrisiko bestand, erkannte man erst, als es bereits zu spät war. Die deutschen Lebensversicherer waren nach Kriegsende nicht mehr in der Lage, die zum größten Teil mit (nunmehr fast wertlosen) Mark gedeckten Verpflichtungen in der Schweiz zu erfüllen. Die Auswirkungen der Hyperinflation in Deutschland führten schließlich 1924 im Rahmen einer sogen. „Hilfsaktion“ zur Überführung der schweizerischen Portefeuilles (457 Mio. Franken) aller deutschen Gesellschaften auf schweizerische Unternehmen. Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 59; EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1924: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 9. Oktober 1926 (39. Jg.), Bern 1926, S. 3\*-18\*.

**TAB. 104: Verteilung des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in der Schweiz unter besonderer Berücksichtigung der Ergebnisse der erfolgreichsten ausländischen Gesellschaften: Prämieinnahmen im direkten Schweizergeschäft 1886-1918**

MARINE & TRANSPORT DIRECT PREMIUM INCOME OF THE MOST SUCCESSFUL FOREIGN COMPANIES OPERATING THIS BRANCH IN SWITZERLAND 1886-1918

Quelle/Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues, und eigene Berechnungen.

Year	Gesamtzahl der direkten TV-Geschäft in der Schweiz zeichnenden ausl. VU a)	Rheinisch-Westfäl. Lloyd, Transp.-Vers.-Ges. in M.-Gladbach		Düsseldorfer Allgemeine Vers.-Ges. in Düsseldorf		Mannheimer Vers.-Ges. in Mannheim		Nord-Deutsche Vers.-Ges. in Hamburg b)		The Marine, Insurance Co., London		Badische Assek.-Ges. in Mannheim		Prämieinnahmen der in- und ausländischen VU im schweizer. Transportvers.gesch. total
	Anzahl der VU (Number of companies) a)	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs
1886	6	13,454	0,91	15,552	1,05	4,443	0,30	\	\	21,042	1,42	\	\	1.479
1887	6	28,638	1,80	13,945	0,88	9,951	0,62	\	\	26,757	1,70	\	\	1.593
1888	8	26,243	1,60	12,432	0,76	18,166	1,10	0	0	24,080	1,46	\	\	1.644
1889	8	30,672	1,58	10,979	0,56	21,635	1,11	0	0	32,752	1,68	\	\	1.947
1890	8	39,473	2,30	15,198	0,89	33,024	1,92	0,489	0,03	33,584	1,96	\	\	1.717
1891	8	30,544	1,85	12,829	0,78	38,009	2,30	0,610	0,04	40,448	2,45	\	\	1.649
1892	8 (7)	35,494	2,21	12,211	0,76	34,882	2,18	0,638	0,04	38,867	2,42	\	\	1.603
1893	9 (8)	25,942	1,61	13,138	0,82	36,409	2,26	0,528	0,03	79,834	4,96	\	\	1.608
1894	9 (8)	26,558	1,87	11,995	0,85	26,020	1,84	0,823	0,06	41,905	2,96	\	\	1.417
1895	9 (7)	32,312	2,19	12,291	0,83	21,956	1,49	0,780	0,05	48,341	3,28	\	\	1.476
1896	9 (7)	30,816	1,97	12,127	0,78	30,746	1,97	10,663	0,68	163,01	10,44	\	\	1.562
1897	10 (8)	42,142	2,86	11,312	0,77	31,304	2,12	19,726	1,34	60,930	4,13	\	\	1.475
1898	9 (8)	33,636	2,22	11,338	0,75	38,471	2,54	36,223	2,39	43,169	2,85	\	\	1.516
1899	10 (9)	30,820	1,86	11,301	0,68	17,547	1,06	58,334	3,53	37,295	2,26	\	\	1.653
1900	10 (9)	33,470	1,91	10,561	0,60	15,884	0,91	70,368	4,01	41,135	2,34	8,624	0,49	1.755
1901	10 (9)	29,871	1,67	10,094	0,56	15,007	0,84	56,326	3,14	35,527	1,98	14,478	0,81	1.793
1902	9	30,740	1,65	n/n	n/n	14,423	0,77	56,739	3,04	40,823	2,19	18,203	0,98	1.865
1903	9	33,338	1,69	-	-	13,602	0,69	70,301	3,56	56,866	2,88	19,444	0,98	1.977
1904	9	34,570	1,52	-	-	14,528	0,64	75,851	3,34	48,613	2,14	21,125	0,93	2.269
1905	9	34,771	1,55	-	-	14,666	0,66	98,755	4,41	48,161	2,15	22,750	1,02	2.238
1906	9	40,446	1,69	-	-	15,980	0,67	94,077	3,93	48,185	2,01	24,733	1,03	2.393
1907	9	48,382	1,86	-	-	18,493	0,71	105,662	4,07	47,927	1,85	43,206	1,66	2.596
1908	9	47,720	2,13	-	-	16,953	0,76	106,062	4,72	40,391	1,80	45,366	2,02	2.245
1909	9	66,352	2,67	-	-	20,612	0,83	100,563	4,04	45,109	1,81	45,272	1,82	2.489
1910	10	94,136	3,38	-	-	20,337	0,73	115,997	4,17	51,806	1,86	48,488	1,74	2.784
1911	11	87,940	2,81	-	-	28,609	0,91	156,069	4,98	55,762	1,78	56,517	1,80	3.134
1912	14 (13)	158,766	4,67	-	-	32,614	0,96	152,309	4,48	58,625	1,73	63,168	1,86	3.397
1913	*)	*)	*)	-	-	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	3.594
1914	15 (13)	91,455	1,51	-	-	63,240	1,05	162,705	2,69	268,055	4,43	147,765	2,44	6.050
1915	16 (13)	379,461	2,62	-	-	43,888	0,30	173,43	1,20	1.273,868	8,81	284,650	1,97	14.459
1916	17 (13)	631,355	2,48	-	-	26,352	0,10	173,616	0,68	1.550,406	6,10	467,508	1,84	25.446
1917	16 (13)	1.548,323	3,81	-	-	28,848	0,07	78,205	0,19	4.744,887	11,66	811,259	1,99	40.679
1918	18 (14)	650,935	1,60	-	-	128,953	0,32	58,305	0,14	4.534,242	11,13	43,681	0,11	40.728

\*) Die betreffenden Daten der Veröffentlichung des Eidgenössischen Versicherungsamtes lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Ohne Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die Konzessionen zum Betrieb der Transportversicherung in der Schweiz besitzen bzw. in der Schweiz ohne Transportversicherungsgeschäft arbeiten, solche Versicherungen aber außerhalb des Landes abschließen. In Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die im jeweiligen Berichtsjahr tatsächlich Transportversicherungen (direktes Geschäft) in der Schweiz abgeschlossen haben (1907-1914 einschl. der Kölnischen Unfall-Versicherungs-Aktien-Gesellschaft, die in der Schweiz allerdings nur die Valorenversicherung betrieb).

b) Seit Oktober 1889 in der Schweiz konzessioniert.

Vielfach fanden ab 1914 die Schweiz erreichende Wareneinfuhren aufgrund der niedrigeren Prämien Deckung bei *LLOYD'S*, die auch das Kriegsrisiko mit einschloss. Die Versicherung schweizerischer Warenexporte bei *LLOYD'S* war jedoch verboten.<sup>32</sup>

### 10.2.3.1. Das Transportversicherungsgeschäft ausländischer Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1907-1937, gegliedert nach nationaler Herkunft der beteiligten Gesellschaften

Außer den teils alteingesessenen deutschen Versicherern und der englischen „*THE MARINE*“ versuchten sich vor Kriegsausbruch bzw. unmittelbar nach Kriegsende auch einzelne Gesellschaften anderer Nationalitäten mit Vertretungen auf dem schweizerischen Transportversicherungs-Binnenmarkt. Seit 1912 operierte die *EUROPÄISCHE GÜTER- UND REISEGEPÄCK-VERSICHERUNGS-AKTIE-GESELLSCHAFT* aus Budapest in der Schweiz, zu ihr gesellte sich ab 1918 die aus Kopenhagen stammende *FORSIKRINGSAKTIESELSKABET NATIONAL* (gegr. 1905). Beide Gesellschaften lieferten nur ein kurzzeitiges Gastspiel.

<sup>32</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1916 (31. Jg.), Bern 1918, S. 87\*.

**TAB. 105: Anzahl<sup>a)</sup> und Bruttoprämieeinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in der Schweiz 1907-1937**

MARINE & TRANSPORT DIRECT PREMIUMS WRITTEN OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN SWITZERLAND, 1907-1937

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

Year	Deutsche VU b) German Co's		Englische VU British Co's		Dänische VU Danish Co's		(Österr.-) Ungarische VU Hungarian Co's		Total ausländ. VU Total Foreign Co's
	Anzahl der Ges.	Prämien in 1.000 SFr	Anzahl der Ges.	Prämien in 1.000 SFr	Anzahl der Ges.	Prämien in 1.000 SFr	Anzahl der Ges.	Prämien in 1.000 SFr	Prämien in 1.000 SFr
1907	8	257,025	1	47,927	-	-	-	-	304,952
1908	8	265,565	1	40,391	-	-	-	-	305,956
1909	8	291,407	1	45,109	-	-	-	-	336,516
1910	9	356,805	1	51,806	-	-	-	-	408,609
1911	9	399,288	1	55,762	-	-	1	0,275	455,324
1912	11	535,860	1	58,625	-	-	1	2,617	597,103
1913	12	*)	1	*)	-	-	1	*)	682,826
1914	10	679,444	1	268,055	-	-	1	12,089	959,587
1915	11	1.361,264	1	1.273,868	-	-	1	17,418	2.652,551
1916	11	2.453,890	1	1.550,406	-	-	1	19,036	4.023,331
1917	11	4.578,707	1	4.744,887	-	-	1	42,992	9.366,586
1918	11	1.824,802	1	4.534,242	1	1.135,537	1	126,115	7.620,696
1919	11	3.139,113	1	2.783,536	1	1.494,212	1	556,536	7.973,397
1920	11	3.415,981	1	1.760,136	1	1.757,811	-	-	6.933,927
1921	7	741,249	1	736,433	1	729,448	-	-	3.130,553 c)
1922	7	510,685	1	419,727	1	583,462	-	-	1.768,931 c)
1923	6	224,580	2	800,629	1	553,032	-	-	1.578,241
1924	6	197,188	2	1.009,561	1	178,633	-	-	1.385,382
1925	5	155,242	3	966,854	-	-	-	-	1.122,096
1926	5	134,332	4	755,054	-	-	-	-	889,386
1927	5	145,016	4	783,950	-	-	-	-	928,966
1928	3	158,355	4	938,553	-	-	-	-	1.096,908
1929	3	187,400	4	777,853	-	-	-	-	965,253
1930	3	162,843	4	695,204	-	-	-	-	858,047
1931	3	152,988	4	519,220	-	-	-	-	672,208
1932	3	157,916	4	355,729	-	-	-	-	513,645
1933	2	174,890	3	340,877	-	-	-	-	515,767
1934	2	124,729	3	312,555	-	-	-	-	437,284
1935	2	123,675	3	322,348	-	-	-	-	446,023
1936	2	129,986	3	329,923	-	-	-	-	459,909
1937	2	139,323	3	502,939	-	-	-	-	642,262

\*) Die betreffenden Daten der Veröffentlichung des Eidgenössischen Versicherungsamtes lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Gezählt sind nur Gesellschaften, die im betreffenden Berichtsjahr auch tatsächlich Transportversicherungsgeschäft in der Schweiz abgeschlossen haben. Die Anzahl der Gesellschaften, die in der Berichterstattung des Eidgenössischen Versicherungsamts dem Zweig Transportversicherung hinzugezählt wurden, liegt in einigen Jahren geringfügig höher. Beispielsweise finden sich in den vom Amt herausgegebenen statistischen Übersichten der Geschäftsaufzeichnungen im Abschnitt der Transportversicherung auch die seit kurz vor Kriegsausbruch bis Anfang der 20er Jahre in der Schweiz in anderen Versicherungszweigen tätigen britischen Gesellschaften "Royal Exchange" und der Londoner "Phoenix", die zwar außerhalb der Schweiz das Transportversicherungsgeschäft betrieben, dort aber keine Konzession für diesen Zweig erwarben. Einige deutsche Gesellschaften waren in diesem Zeitraum zum Betrieb der Transportversicherung in der Schweiz zugelassen, schlossen aber kein Geschäft ab.

b) 1907-1914 betrieb zusätzlich die *Kölnische Unfall-Versicherungs-Aktien-Gesellschaft* in Köln die Valorenversicherung in der Schweiz. Da sie ihre schweizerischen Einnahmen in diesem Geschäftsbereich nicht von ihren Schweizer Unfallversicherungsprämien trennte, sind die Ergebnisse der Kölnischen Unfall hier nicht mitberücksichtigt. Ab 1915 war die Kölnische Unfall nicht mehr im Valorenversicherungsgeschäft in der Schweiz tätig.

c) Quellenangaben. Die Differenz-Beträge in den Jahren 1921 und 1922 entstanden vermutlich aufgrund der Schwierigkeiten bei der Valuta-Umrechnung.

#### 10.2.4. Der schweizerische Transportversicherungs-Binnenmarkt in der Zwischenkriegszeit

Die Stellung der schweizerischen Versicherungsindustrie im internationalen Kontext entwickelte sich nach Ende des Ersten Weltkriegs in zunehmendem Maße analog zum Bankensektor, nachdem bis 1914 der Aufschwung des Landes zu einem der weltweit wichtigsten Vermögensverwaltungszentren nur in vergleichsweise eingeschränktem Maße Rückwirkung auf die Versicherungswirtschaft gezeigt hatte. Die „Entdeckung“ der Lebensversicherung als Vorsorge-, Anlage und Sparprodukt in den 20er Jahren, zusammen mit der Verankerung des Frankens als international bedeutender Anlagewährung, eröffnete zahlreichen schweizerischen Versicherungsunternehmen die Möglichkeit, sich im Bereich der Vermögensverwaltungsdienstleistung zu beteiligen, und damit am „Drehscheibengeschäft“ des internationalen Finanzplatzes Schweiz in bedeutendem Umfang zu partizipieren.<sup>33</sup> Die erfolgreiche Entwicklung der schweizerischen Versicherungswirtschaft nach dem ersten Weltkrieg war aber nicht zuletzt auch das Ergebnis des **Rückzugs deutscher Gesellschaften zu Anfang der**

<sup>33</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 63 f.



**20er Jahre**, die bis zu diesem Zeitpunkt wichtige Teile des schweizerischen Versicherungsmarktes besetzt hielten.<sup>34</sup>

DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT IN DER ZWISCHENKRIEGSZEIT

#### **10.2.4.1. Die schweizerische Transportversicherung im Schatten der Wirtschaftskrise zu Anfang der 20er Jahre und das Ende der Vorrangstellung deutscher Versicherungsgesellschaften am schweizerischen Erstversicherungsmarkt**

Die **Wirtschaftskrise zu Beginn der 1920er Jahre** besiegelte jedoch nicht nur das Schicksal des Schweizergeschäfts deutscher Versicherer. Ihre **Auswirkungen schlugen 1921 mit voller Wucht auch in das schweizerische Wirtschaftsleben ein** und bedrohten neben der so wichtigen Exportindustrie<sup>35</sup> zahlreiche andere Wirtschaftszweige. Die Folgen waren vollständige oder teilweise Betriebsstilllegungen und ein massiver Anstieg der Arbeitslosenzahlen. Trotz eines merklichen **Konjunkturaufschwungs im Folgejahr** verbesserte sich die Situation für die von der Depression stark betroffenen schweizerischen Unfall- und Schadenversicherungsunternehmen jedoch nur minimal. Für sie bedeutete die allgemeine Flaute einen **Rückgang des Neugeschäfts**, die **Nichterneuerung abgelaufener Versicherungen** und **Stornierungen laufender Verträge** infolge mangelnden wirtschaftlichen Interesses. Besonders hart getroffen wurde die schweizerische Transportversicherung.<sup>36</sup>

Von 1920 auf 1921 halbierte sich die Summe der von schweizerischen VU in diesem Zweig eingenommenen Prämien sowohl im direkten und indirekten Gesamtgeschäft (von 62,3 auf 31,5 Mio. SFr), als auch im Schweizergeschäft (von 24,1 auf 11,6 Mio. SFr). Der enorme Geschäftsrückgang war allerdings nicht nur auf die allgemeine Absatzkrise des Jahres 1921 zurückzuführen, sondern stand auch in engem Zusammenhang mit einem **drastischen Rückgang der Prämiensätze**<sup>37</sup> sowie der **hohen Anzahl während bzw. kurz nach dem Krieg neugegründeter Gesellschaften**, die den Wettbewerbsdruck auf dem internationalen Markt stark erhöhten und zwischen 1919 und 1921 den schweizerischen Transportversicherern zunächst in ihrem Heimatland in bislang unbekanntem Ausmaß **Marktanteile streitig** machen konnten (vgl. TAB. 106: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen der konzessionierten Transportversicherungsunternehmen im direkten Geschäft in der Schweiz 1915-1939). Mit Ausbruch der Krise in den Jahren 1921/22 fand jedoch dieser kurze „Höhenflug“ ein abruptes Ende. Die Marktanteile der ausländischen Gesellschaften im schweizerischen Erstgeschäft zeigten drastische Einbrüche: zwar sank der prozentuale Anteil der nichtschweizerischen VU an der Gesamtheit der Prämieinnahmen aller Versicherungszweige bereits seit der Jahrhundertwende langsam aber kontinuierlich, doch das Jahr 1922 bedeutete für die bis zu diesem Zeitpunkt in der Schweiz tätigen ausländischen Versicherer – in ihrer Gesamtheit – gleichsam einen erdrutschartigen Abstieg in die weitgehende Bedeutungslosigkeit am Schweizer Direktversicherungsmarkt.

<sup>34</sup> So löste beispielsweise der Zusammenbruch vieler deutscher Lebensversicherungsgesellschaften, bzw. der Rückzug deutscher Lebensversicherer von den Auslandsmärkten zu Beginn der 20er Jahre eine Gründungswelle von schweizerischen Lebensversicherungsgesellschaften aus (1922 *VITA LEBENSVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT*; 1923 *WINTERTHUR LEBENSVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT*; 1924 *UNION GENÈVE COMP. D'ASSURANCES SUR LA VIE*; 1925 *LA NEUCHÂTELOISE, COMP. D'ASSURANCES SUR LA VIE*), die darauf spekulierten, das von den Deutschen hinterlassene Feld (nicht nur in der Schweiz, sondern auch in Deutschland) in Anspruch nehmen zu können; vgl. OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 321 ff.

<sup>35</sup> So zeigten beispielsweise sowohl der Gesamtwert der Wareneinfuhren als auch der Gesamtwert der schweizerischen Warenexporte von 1921 auf 1922 drastische Einbrüche: während sich der Wert der Importe 1922 gegenüber dem Vorjahr um rund 381,8 Millionen SFr oder 16,6 Prozent auf 1.914,5 Millionen Schweizerfranken verringerte, wiesen die Wareneinfuhren einen Rückgang um 378,6 Millionen SFr oder 17,7 Prozent auf 1.761,5 Millionen SFr auf; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES STATISTISCHES AMT (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch der Schweiz 1930: herausgegeben vom Eidgenössischen Statistischen Amt, Bern 1931, S. 183.

<sup>36</sup> Die Prämieinnahmen des schweizerischen Transportversicherungsgeschäfts stammten im betrachteten Zeitraum vornehmlich aus dem Außenhandel des Landes, insbesondere in Zusammenhang mit Waren- und Valorexporten. Importe fielen weniger ins Gewicht, da die Verkäufer im Ausland in aller Regel Transaktionen auf CIF-Basis bevorzugten. Exportausfälle schlugen sich unmittelbar auf den Geschäftsumfang der Transportversicherer am schweizerischen Markt nieder, insbesondere im Bereich der Seewarenversicherung.

<sup>37</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz im Jahre 1922: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 13. März 1925 (37. Jg.), Bern 1925, S. 25\*.

**TAB. 106: Anzahl und Bruttoprämieneinnahmen der konzessionierten Transportversicherungsunternehmen im direkten Geschäft in der Schweiz 1915-1939**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN SWITZERLAND, 1886-1914

Quelle/Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues, und eigene Berechnungen.

	Schweizerische DIREKT ARBEITENDE Gesellschaften (Swiss direct-writing companies)			Ausländische DIREKT ARBEITENDE Gesellschaften (Foreign direct-writing companies)			DIREKT ARBEITENDE Gesellschaften Gesamt (Total)	
	Anzahl der Ges.	Prämien Direktes Brutto- Schweizer- geschäft	Marktanteil der einheimischen Gesellschaften in der Schweiz in %	Anzahl der Ges. a)	Prämien Direktes Brutto- Schweizer- geschäft	Marktanteil der ausländischen Gesellschaften in der Schweiz in %	Anzahl der Ges. a)	Prämien Direktes Brutto- Schweizer- geschäft
	Schweizergeschäft der schweizerischen Gesellschaften			Schweizergeschäft der ausländischen Gesellschaften			Total	
Jahr		in 1.000 SFr	in %		in 1.000 SFr	in %		in 1.000 SFr
1915	6	11.806	81,7	16 (13)	2.653	18,3	22 (19)	14.459
1916	6	21.423	84,2	17 (13)	4.023	15,8	23 (19)	25.446
1917	6	31.312	77,0	16 (13)	9.367	23,0	22 (19)	40.679
1918	6	33.107	81,3	18 (14)	7.621	18,7	24 (20)	40.728
1919	6	16.092	66,9	18 (14)	7.973	33,1	24 (20)	24.065
1920	8	17.139	71,2	17 (13)	6.934	28,8	25 (21)	24.073
1921	8	8.485	73,0	11 (9)	3.131	27,0	19 (17)	11.615
1922	10	8.299	82,4	11 (9)	1.769	17,6	21 (19)	10.068
1923	11	9.279	85,5	9	1.578	14,5	20	10.857
1924	11	9.364	87,1	9	1.385	12,9	20	10.749
1925	11	7.834	87,5	8	1.122	12,5	19	8.956
1926	11	7.258	89,1	9	889	10,9	20	8.147
1927	11	7.609	89,1	9	929	10,9	20	8.538
1928	11	7.638	87,4	8	1.097	12,6	19	8.735
1929	11	7.044	88,0	8	965	12,0	19	8.009
1930	11	6.043	87,6	7	858	12,4	18	6.901
1931	10	5.142	88,4	7	672	11,6	17	5.814
1932	10	3.977	89,0	7	514	11,0	17	4.491
1933	10	3.759	87,9	5	516	12,1	15	4.275
1934	10	3.446	88,7	5	437	11,3	15	3.883
1935	10	3.660	89,1	5	446	10,9	15	4.106
1936	10	4.071	89,8	5	460	10,2	15	4.531
1937	10	5.683	89,8	5	642	10,2	15	6.326
1938	10	5.611	89,7	5	642	10,3	15	6.253
1939	10	8.207	92,2	5	694	7,8	15	8.901

Alle Daten am Jahresende erhoben. Die angegebene Anzahl der Gesellschaften bezieht sich auf die Transportversicherung und ihre Nebenzweige.

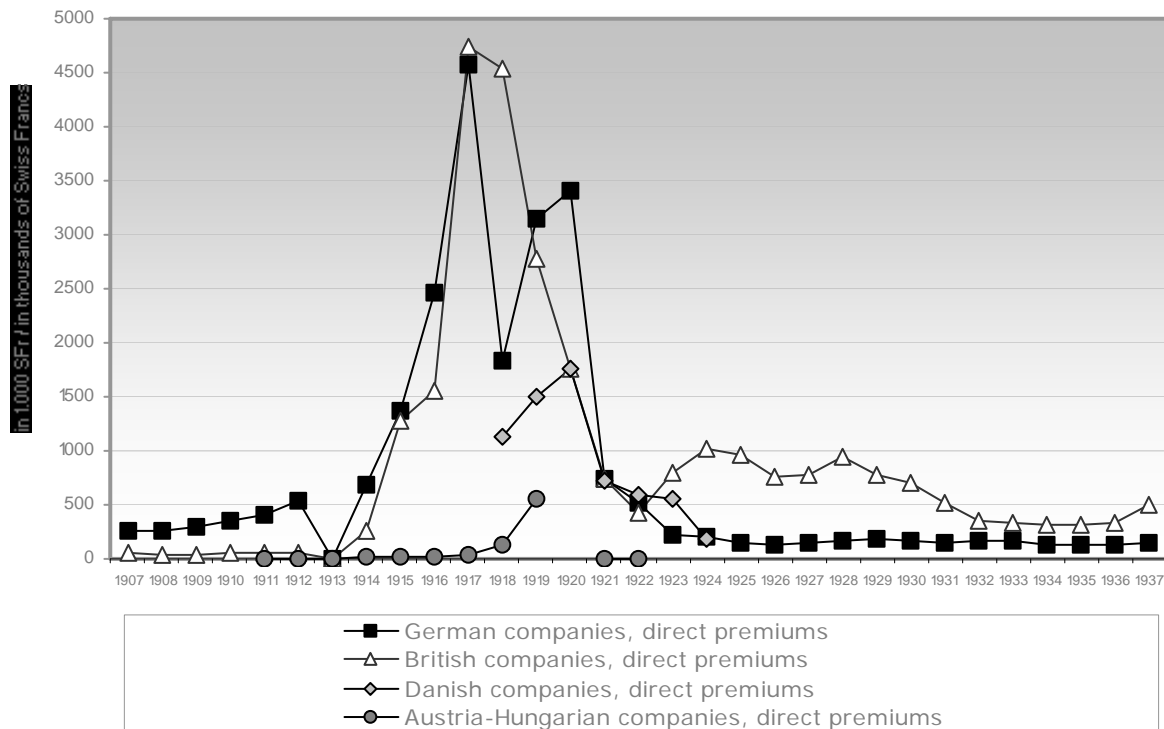
a) Ohne Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die Konzessionen zum Betrieb der Transportversicherung in der Schweiz besitzen bzw. in der Schweiz ohne Transportversicherungsgeschäft arbeiten, solche Versicherungen aber außerhalb des Landes abschließen. In Klammern die Anzahl der Gesellschaften, die im jeweiligen Berichtsjahr tatsächlich Transportversicherungen (direktes Geschäft) in der Schweiz abgeschlossen haben

Die die in der Schweiz tätigen deutschen Versicherungsunternehmen hart treffende **Abwertung der Mark**, die v. a. bei den **Lebensversicherern** zu einer nahezu vollständigen **Zahlungsunfähigkeit** führte, belastete auch das Schweizer Geschäft der deutschen Transportversicherungsgesellschaften sehr stark. Sie verfügten aufgrund ihrer internationalen Tätigkeit über (wenngleich begrenzte) Valutareserven, um das schlimmste zu verhindern, verloren aber stark an Boden. Die Darstellung in ABB. 30: Prämieneinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in der Schweiz, 1907-1937 verdeutlicht, dass seit 1923 die wenigen in der Schweiz als Direktversicherer tätigen britischen Gesellschaften die vorher von den deutschen Unternehmen beanspruchte Vorrangstellung unter den in der Schweiz tätigen ausländischen Transportversicherern einnehmen konnten.

### ABB. 30: Prämieinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in der Schweiz, 1907-1937

MARINE + TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES IN SWITZERLAND, 1907-1937

Quelle/Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



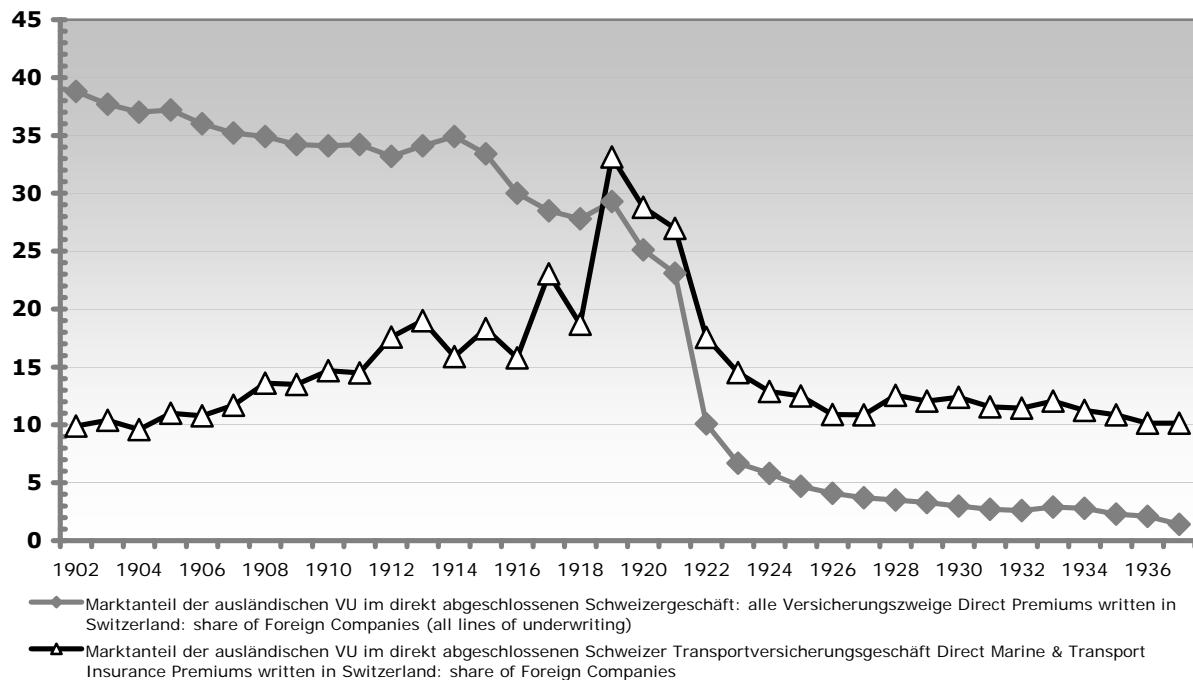
Neben dem Zusammenbruch von acht großen deutschen Lebensversicherern, der den schweizerischen Lebensversicherungsgesellschaften 1922 trotz Wirtschaftskrise Mehreinnahmen in Höhe von rund neun Millionen SFr gegenüber dem Vorjahr bescherte, die Prämieinnahmen der Gruppe der (verbleibenden) ausländischen Lebens-VU jedoch von mehr als 26,3 Millionen SFr im Jahre 1921 auf nur noch etwa 8,3 Millionen SFr in 1922 schmelzen ließ, reduzierte sich auch der von den Ausländern vereinnahmte prozentuale Anteil am **zusammengefassten Unfall- und Schadenversicherung-Erstgeschäft** in signifikanter Weise: hatten die ausländischen Sachversicherer nach Kriegsende ihren Anteil von knapp 17 Prozent (1918) auf nochmals fast 22 Prozent im darauffolgenden Jahr steigern können (vgl. auch den oben dokumentierten Anstieg des Marktanteils der ausländischen Transportversicherer), so bröckelte mit Beginn des neuen Jahrzehnts das gegenüber der Lebensversicherung konjunkturrempfindlichere Unfall- und Schadengeschäft empfindlich ab. Bezogen auf alle Nichtlebensversicherungszweige verringerte sich der auf die ausländischen Versicherungsgesellschaften entfallende Anteil im Erstgeschäft von 18,4 Prozent in 1920 auf nur noch 10,9 Prozent in 1922 und 8,25 Prozent in 1923. Erstaunlicherweise wurden die ausländischen Versicherer in der Sparte Transportversicherung von dieser Entwicklung nur in vergleichsweise abgemilderter Weise betroffen: ihr relativer Anteil am direkten Schweizergeschäft verringerte sich zwar 1922 gegenüber dem Vorjahr schlagartig um 9,4 auf 17,6 Prozent, doch stabilisierte sich ihre Beteiligung im Transport-Erstgeschäft gegenüber dem anhaltenden Abwärtstrend der nichtschweizerischen VU am Schweizer Versicherungsmarkt als ganzem ab der zweiten Hälfte der 20er Jahre bis zum Ausbruch des Krieges auf einem Niveau von rund elf bis zwölf Prozent.<sup>38</sup>

<sup>38</sup> Allerdings zog sich fast die Hälfte der 1921/22 aktiv am schweizerischen Transport-Erstversicherungsmarkt tätigen ausländischen Versicherer – darunter fast ausschließlich deutsche Unternehmen – bis Ende der 30er Jahre aus diesem Geschäft zurück.

**ABB. 31: Marktanteile der ausländischen VU im schweizerischen Binnengeschäft: Vergleich des prozentualen Anteils der ausländischen Gesellschaften an den Bruttoprämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts und an der Summe der Bruttoprämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft aller Versicherungszweige**

MARKET SHARE OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SWITZERLAND: DIRECT PREMIUMS WRITTEN BY FOREIGN INSURERS AS PERCENTAGE OF TOTAL DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN MARINE & TRANSPORT INSURANCE AND AS PERCENTAGE OF TOTAL DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN THE ENTIRETY OF ALL LINES (INCL. LIFE + NON-LIFE INSURANCE)

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



Während die mit einem Großteil ihres Versicherungsbestandes vom internationalen Markt abhängigen schweizerischen Transportversicherer im Auslandsgeschäft den Auswirkungen der weltwirtschaftlichen Entwicklung, wie dem Rückgang des Geschäftsvolumens im Ganzen oder der andauernden Herabsenkung des Prämienniveaus bei gleichzeitig hoher Schadenbelastung nicht ausweichen konnten, blieben sie auf ihrem Heimatmarkt ab der zweiten Hälfte der 20er Jahre von den durch die Gründungswelle verursachten Verwerfungen (vgl. KAP. 8, Abschn. 6, S. 251 ff. und Abschn. 13, S. 264 ff.) mehr oder weniger verschont.<sup>39</sup> Die in einigen anderen europäischen Ländern trotz fortschreitender Marktkonsolidierung scharfe Konkurrenz hielt sich Ende der 20er Jahre in der Schweiz in Grenzen. Das begrenzte inländische Geschäftsaufkommen lag wieder mehr oder weniger in festen Händen der etablierten einheimischen Gesellschaften. Ausländische Unternehmen (an Stelle der Deutschen nunmehr v. a. englische Gesellschaften) waren erneut nur in sehr begrenzter Zahl auf dem schweizerischen Inlandsmarkt tätig, ihr Anteil am direkt gezeichneten Geschäft pendelte sich ab etwa 1924 wieder auf Vorkriegsniveau ein und belief sich auf nicht mehr als rund zwölf Prozent.

Neben den schweizerischen Direktversicherern, die in zahlreiche hinterlassene Angebotslücken vorstoßen konnten, profitierten insbesondere die **professionellen schweizerischen Rückversicherer** von dem Schaden, den der Krieg für das internationale Geschäft der deutschen, ferner auch international tätiger Rückversicherungsgesellschaften aus anderen Ländern angerichtet hatte.<sup>40</sup> Die

<sup>39</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1929: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 16. März 1931 (44. Jg.), Bern 1931, S. 42\*.

<sup>40</sup> Deutsche Versicherungsunternehmen, allen voran die Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft, waren vor 1914 der wichtigste Anbieter von Rückversicherungsschutz auf dem internationalen Markt gewesen. Der Fortfall wichtiger Absatzgebiete während des Krieges, spätestens aber mit dem Versailler Friedensvertrag vom 28. Juni 1919 (§§ 20-24 der Anlage zu Abschnitt V, Teil X), zwang die deutschen Rückversicherer zu Kompensationsausdehnungen auf dem Gebiet der ehemaligen

schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften steigerten zwischen 1914 und 1927 ihre hauptsächlich aus dem Ausland stammenden Prämieinnahmen um nicht weniger als 590 Prozent, wobei der Löwenanteil dieser gewaltigen Entwicklung von einem einzigen Unternehmen getragen wurde, der **SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT in Zürich**.<sup>41</sup>

DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT IN DER ZWISCHENKRIEGSZEIT

#### 10.2.4.2. Aufgabe des reinen Transportversicherungsbetriebs

Die besonderen Anforderungen, die der Betrieb der Transportversicherung an die interne und externe Organisation eines Versicherungsunternehmens stellt, machen es verständlich, dass diese Branche etwa bis Mitte der 1920er Jahre v. a. auf dieses Geschäft spezialisierten Unternehmen vorbehalten blieb. Nach und nach sahen sich aber die meisten reinen Transportversicherungsunternehmen veranlasst, ihrem Betrieb andere Versicherungszweige anzugliedern, da das Transportversicherungsgeschäft für sich allein in den 20er Jahren in zunehmendem Maße eine unsichere Geschäftsgrundlage bildete, die immer weniger Aussicht auf zufriedenstellende Resultate bot.

Die in starkem Maße international engagierten schweizerischen Transportversicherungsunternehmen erkannten frühzeitig, dass eine ausschließlich auf die Transportversicherung beschränkte Geschäftstätigkeit betriebswirtschaftlich weder in Hinsicht auf den erzielbaren Produktionsumfang, noch in Hinblick auf den konstant ungünstigen Schadenverlauf haltbar sein konnte.<sup>42</sup>

Die Nachhaltigkeit, mit der sich die Schmälerung der Geschäftsbasis insbesondere während der weltweiten Wirtschaftskrise Anfang der 30er Jahre auf die schweizerischen Transportversicherungs-Unternehmen auswirkte, soll durch die folgenden Zahlen illustriert werden :

**TAB. 107: Bruttoprämieinnahmen der schweizerischen Versicherungsgesellschaften im Transportversicherungsgeschäft 1929-1933**

Quelle/Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

	Brutto-Gesamtprämien (direkt + indirekt) im In- und Ausland	Prämien des direkten Bruttogeschäftes im In- und Ausland	Prämien des direkten Bruttogeschäftes in der Schweiz
Year	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr
1929	52.083	k. A.	7.044
1930	40.243	k. A.	6.043
1931	30.203	23.330	5.142
1932	22.828	18.123	3.977
1933	21.448	17.222	3.759

Die Zusammenstellung illustriert deutlich, welche Voraussetzungen zu Beginn der 30er Jahre den Großteil der schweizerischen Transportversicherer veranlasste, sich mit den Tatsachen abzufinden und nach Möglichkeiten zu suchen, ihr Geschäft auf eine breitere Grundlage zu stellen. Das Eidgenössische Versicherungsamt brachte 1935 (trotz vager

Donaumonarchie, auf dem Balkan und in der Türkei. Teilweise erschloss man sich das Geschäft durch Beteiligungen, die es möglich machten den Zedenten überhöhte Rückversicherungsquoten aufzuzwingen. Während v. a. die Münchener Rück seit etwa 1924 allmählich den durch den Krieg und die Inflation verlorenen Boden wiedergewinnen konnte, und mit den Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft konkurrierte, taten sich nach Ende des Ersten Weltkriegs allerdings noch weitere Lücken auf, die von den schweizerischen Rückversicherern genutzt werden konnten. Der Zerfall Österreich-Ungarns und die Machtübernahme der Bolschewiki im Zuge der russischen Oktoberrevolution 1917 verringerten zusätzlich das internationale Angebot professioneller Rückversicherungen. Aus dem Kreis der ehemals österreich-ungarischen Unternehmen überlebten nur die *ASSICURAZIONI GENERALI* und die *RIUNIONE ADRIATICA* als international bedeutende Anbieter. Zwei russische Gesellschaften, die *ROSSIJA* und die *SALAMANDRA*, konnten noch vor Ausbruch der Revolution ihre Portefeuilles nach Dänemark transferieren. Vgl. HAEGEN, PIERRE LOUIS VAN DER: Der internationale Rückversicherungsmarkt: Unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Angebots, Bern 1956 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1956), S. 42 ff.

<sup>41</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 64.

<sup>42</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1933: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 29. März 1935 (48. Jg.), Bern 1935, S. 48\* f. Die Abkehr vom reinen Transport-Spezialversicherer bedeutete für die betroffenen Unternehmen jedoch nicht automatisch eine Verringerung der Bedeutung des Auslandsgeschäfts. Der im Ländervergleich überdurchschnittliche Auslandsanteil am Prämieeinkommen der schweizerischen Versicherer setzte sich über den Transportbereich hinaus in die meisten anderen bedeutenden Versicherungssparten fort. So stammten Ende der 20er Jahre rund drei Viertel des Gesamtgeschäfts der schweizerischen Versicherungswirtschaft aus dem Ausland; vgl. The Review 62 (1931), Ausgabe vom 7. August, S. 729.

Hoffnung, die Talsohle des Niedergangs bereits durchschritten zu haben) die resignierende Stimmung der Unternehmen auf den Punkt: „*Es ist [...] damit zu rechnen, dass auf Jahre hinaus die Transportversicherung mit bescheidenen Zeichnungsmöglichkeiten rechnen muss.*“<sup>43</sup>

Die drastisch sinkenden Prämieinnahmen veranlassten 1933 mit der *HELVETIA* auch den letzten spezialisierten schweizerischen Transportversicherer, ihre bislang auf diesen Bereich beschränkte Aktivitäten zusätzlich auf andere Branchen auszudehnen.<sup>44</sup>

DER SCHWEIZERISCHE TRANSPORTVERSICHERUNGS-BINNENMARKT IN DER ZWISCHENKRIEGSZEIT

#### **10.2.4.3. Der starke Rückgang der Prämieinnahmen im indirekten Geschäft der schweizerischen VU Ende der 20er / Anfang der 30er Jahre**

Die durch die weltwirtschaftliche Entwicklung bedingte Schmälerung der Geschäftsbasis der schweizerischen Erstversicherer Ende der 20er bzw. Anfang der 30er Jahre griff zwangsläufig auf das indirekte Geschäft der schweizerischen Erst- und professionellen Rückversicherer über. Hier verschärften sich die Rückwirkungen insofern, als dass vornehmlich Spitzenrisiken der Erstversicherung den Rückversicherern zugeführt wurden (im Bereich der Transportversicherung z. B. Schiffskaskorisiken), die sich bei rückläufiger konjunktureller Entwicklung rascher verringerten als das mittlere oder kleine Geschäft, und damit den **Rückgang des Geschäftsvolumens in der Rückversicherung überproportional erscheinen lassen**. Weiterhin förderte natürlich eine ungünstige gesamtwirtschaftliche Entwicklung das Bestreben der zedierenden Erstversicherer, einen Rückgang des Eigengeschäfts so weit wie möglich aufzuhalten, d. h. bei größerem Selbstbehaltsanteil den Umfang abgegebener Risiken auf ein Mindestmaß zu reduzieren. Besonders drastisch stellte sich die Situation für die schweizerischen Zessionare in den Jahren 1931 und 1932 dar. So reduzierte sich beispielsweise der Umfang des von schweizerischen Erstversicherern 1932 in Rückdeckung gegebenen Geschäfts (alle Zweige, einschl. Lebensversicherung) gegenüber dem Vorjahr um nicht weniger etwa ein Zehntel (von 97,2 Mio. SFr auf 86,9 Mio. SFr, Differenz ca. 10,3 Mio. SFr); die Größenordnung muss für die im Rückversicherungsgeschäft der schweizerischen VU zentrale Bedeutung besitzenden Zessionen ausländischer Zedenten teils vermutlich höher angesetzt werden. Die Einbussen der professionellen Rückversicherer beliefen sich 1932 gegenüber dem vorangegangenen Geschäftsjahr auf rund 31 Mio. SFr (Brutto-Prämieinnahmen) bzw. 15 Mio. SFr (Netto-Prämieinnahmen), die der indirekt zeichnenden Erstversicherer auf etwa 5,4 Mio. SFr.

Das Geschäft der indirekt zeichnenden Erst- und professionellen Rückversicherer, das sich überwiegend aus Überweisungen ausländischer Herkunft zusammensetzt, wurde für den Rechnungsabschluss nach effektiven Wechselkursen umgerechnet. Damit war der Geschäftsumfang in hohem Maße von valutarischen Einflüssen abhängig. 1931 und besonders 1932 machte sich vor diesem Hintergrund die Entwertung der Währung bedeutender Arbeitsgebiete im Ausland äußerst scharf bemerkbar; parallel dazu lief die schwächere Alimentation durch den Rückgang der direkten Zeichnungen bzw. die damit verbundene Verminderung der zedierten Prämienbeträge aus in- und ausländischen Geschäften.<sup>45</sup>

<sup>43</sup> SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1933: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 29. März 1935 (48. Jg.), Bern 1935, S. 49\*.

<sup>44</sup> 1933 entschied sich die *HELVETIA* in St. Gallen nach fast 75 Jahren ihres Bestehens zur Aufnahme des Feuer- und Unfall-Rückversicherungsgeschäftes, um sich zu dem im Transportbereich verlorenen Geschäftsvolumen einen gewissen Ausgleich zu verschaffen; vgl. *The Review* vom 16. August 1935, S. 772.

<sup>45</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1932: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 13. April 1934 (47. Jg.), Bern 1934, S. 61\* f.

#### 10.2.4.4. Das Auslandsgeschäft der schweizerischen Versicherungsunternehmen bis zum Ausbruch des Zweiten Weltkrieges

##### 10.2.4.4.1. Hinweise zur Aussagekraft des Quellenmaterials

Die Schweiz gehört, vermutlich unmittelbar dem Spitzenplatz des britischen Markts folgend, zu den weltweiten größten Nettoexporteuren von Versicherungsschutz.<sup>46</sup> Leider waren die in der Schweiz konzessionierten und durch den Bund beaufsichtigten Unternehmen gemäß VAG nicht verpflichtet, genaue Auskunft über Herkunft und Umfang ihres Auslandsgeschäfts zu erteilen, sodass mit Hilfe der veröffentlichten Angaben zum direkten Schweizergeschäft sowie Schätzungen bzgl. des Auslandsanteils im Bereich der Rückversicherung indirekt auf das Prämienvolumen ihrer nicht aus der Schweiz stammenden Vertragsabschlüsse geschlossen werden muss.

Sowohl aus statistischen als auch aus definitorischen Gründen lässt sich der Anteil des Auslandsgeschäfts am Gesamteinkommen der schweizerischen Versicherungsunternehmen nur *annähernd* beziffern. Dies gilt branchenübergreifend für alle Betriebszweige der an das Eidgenössische Versicherungsamt berichtenden Schweizer Gesellschaften. Jenseits der irrigen Vorstellung, man könne das Auslandsgeschäft der schweizerischen Versicherungsindustrie aufgrund der detaillierten Berichterstattung durch das Versicherungsamt auf den Pfennig genau berechnen, lassen sich jedoch einige allgemeine Aussagen zum (branchenspezifisch recht unterschiedlichen) Umfang des Auslandsanteils an den Prämieinnahmen der schweizerischen Erst- und professionellen Rückversicherer machen, die von Brancheninsidern und in den Aussagen der bestehenden Forschungsliteratur in der Vergangenheit auf unterschiedliche, kürzere Zeiträume bezogen wurden. Dabei wurden jeweils aber übereinstimmend einige Annahmen als zulässig erachtet. Demnach kann davon ausgegangen werden, **dass schätzungsweise etwa ein Viertel des Lebensversicherungsgeschäfts, drei Fünftel des Sachversicherungsgeschäfts und wenigstens neun Zehntel aller Rückversicherungsprämien der Schweizer Versicherungsgesellschaften im Ausland erzielt werden.**<sup>47</sup>

Diese Annahmen – ergänzt durch einige Überlegungen zur spezifischen Zusammensetzung bestimmter Geschäftsteile und konkreten Hinweisen, die sich in Fachzeitschriften und in den durch das Versicherungsamt veröffentlichten Berichten finden ließen – liegen den im folgenden präsentierten (wohlgemerkt: hypothetischen) Zahlen zum Auslandsanteil am Gesamtgeschäft der schweizerischen Versicherungsgesellschaften zugrunde.

##### 10.2.4.4.2. Ermittlung des aus dem Ausland stammenden Anteils an der Gesamtsumme der von den schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherern im Transportversicherungszweig eingenommenen Prämien vor 1931

Aufgrund der vom Eidgenössischen Versicherungsamt an die beaufsichtigten Gesellschaften gestellten Anforderungen zur Rechnungslegung **konnte in den Berichten der Behörde bis einschl. 1930 das Geschäft der Transportversicherer nicht oder nicht vollständig nach direkt gezeichneten oder in Rückdeckung übernommenen Versicherungen getrennt werden.** Lediglich die Prämieinnahmen des direkt in der Schweiz gezeichneten Geschäfts wurden bekannt gegeben; der Gesamtumfang der direkt abgeschlossenen Versicherungen (d. h. das direkte Schweizergeschäft zzgl. der direkt im Ausland gezeichneten Risiken) wurde nicht ermittelt. Da allerdings der in den Zahlen zum

<sup>46</sup> Vgl. OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992, S. 168.

<sup>47</sup> Vgl. KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002, S. 68 f. Ferner: The Review 85 (1954), Ausgabe vom 30. Juli, S. 682 f.; The Review 93 (1962), Ausgabe vom 30. März, S. 292; SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz, div. Ausg.

Gesamtvolumen des Geschäfts (Brutto-Gesamtprämien im In- und Ausland inkl. übernommener Rückversicherungen) enthaltene Anteil der in der Schweiz von direkt zeichnenden schweizerischen Schadenversicherern übernommenen Transport-Rückversicherungen als gering zu erachten ist, kann der Umfang des gesamten Auslandsgeschäfts (einschl. übern. RV) in etwa geschätzt werden, indem das direkte Schweizergeschäft vom Brutto-Gesamtgeschäft abgezogen wird. Der Ergebnisbetrag bezeichnet die Prämieinnahmen des **direkten und indirekten ausländischen Transportversicherungsgeschäfts einschließlich der von Schweizergesellschaften in Rückdeckung genommenen Zessionen.**<sup>48</sup>

**TAB. 108: Verhältnis der Auslandsprämien der schweizerischen Transport-Erstversicherer (direktes und indirektes Geschäft; inkl. übernommener Rückversicherungen von Schweizergesellschaften) zu ihrem direkt gezeichneten Schweizergeschäft 1886-1930**

RATIO OF FOREIGN BUSINESS GROSS PREMIUMS (INCL. REINSURANCES ACCEPTED FROM SWISS COMPANIES) PROPORTIONATELY TO DOMESTIC DIRECT PREMIUMS

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

Jahr / Year	Brutto-Gesamtprämien inkl. akt. RV im In- und Ausland	Auslandsprämien inkl. akt. RV (enthält von Schweizergesellschaften übern. Zessionen)	Direktes Bruttogeschäft in der Schweiz	Verhältnis der „Auslandsprämien“ der schweizerischen Transportversicherer (direkt abgeschlossene und in Rückdeckung übernommene Versicherungen) einschl. der von schweizer. Gesellschaften übernommenen Rückvers. zu ihrem schweizerischen Direktgeschäft
	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr	Verhältniszahlen / ca.
1886	13.488,162	12.064	1.424	8,5:1
1887	14.649,081	13.136	1.513	8,7:1
1888	15.722,315	14.164	1.558	9,1:1
1889	17.382,285	15.536	1.846	8,4:1
1890	18.044,225	16.453	1.591	10,3:1
1891	18.813,827	17.296	1.518	11,4:1
1892	18.376,426	16.901	1.475	11,5:1
1893	17.533,659	16.092	1.442	11,2:1
1894	17.268,077	15.964	1.304	12,2:1
1895	16.569,341	15.215	1.354	11,2:1
1896	15.398,216	14.086	1.312	10,7:1
1897	14.267,87	12.961	1.307	9,9:1
1898	14.313,178	12.963	1.350	9,6:1
1899	16.478,945	14.987	1.492	10,0:1
1900	19.262,234	17.694	1.568	11,3:1
1901	18.104,796	16.482,116	1.622,68	10,2:1
1902	16.647,929	14.968,087	1.679,842	8,9:1
1903	17.134,394	15.363,896	1.770,498	8,7:1
1904	18.643,438	16.591,99	2.051,448	8,1:1
1905	19.773,733	17.783,278	1.990,455	8,9:1
1906	21.065,194	18.931,541	2.133,653	8,9:1
1907	21.502,697	19.211,599	2.291,098	8,4:1
1908	19.109,881	17.170,624	1.939,257	8,9:1
1909	19.406,405	17.253,443	2.152,962	8,0:1
1910	20.671,475	18.296,444	2.375,031	7,7:1
1911	22.104,416	19.425,35	2.679,066	7,3:1
1912	24.542,9	21.743,305	2.799,595	7,8:1
1913	25.532,727	22.621,333	2.911,394	7,8:1
1914	29.182,77	24.092,396	5.090,374	4,7:1
1915	49.241,339	37.435,044	11.806,295	3,2:1
1916	88.535,974	67.113,345	21.422,629	3,1:1
1917 a)	89.754,608	58.442,521	31.312,087	1,9:1
1918	66.894,218	33.787,225	33.106,993	1,02:1
1919	54.899,709	38.807,712	16.091,997	2,4:1
1920	62.347,341	45.208,594	17.138,747	2,6:1
1921	31.504,803	23.019,935	8.484,868	2,7:1
1922	30.101,62	22.441,404	7.660,216	2,9:1
1923	37.296,437	28.017	9.279	3,02:1
1924	44.316,181	34.952	9.364	3,7:1
1925	43.317,755	35.484	7.834	4,5:1
1926	46.609,131	39.351	7.258	5,4:1
1927	52.292,911	44.684	7.609	5,9:1
1928	55.119,39	47.481	7.638	6,2:1
1929	52.083,462	45.039	7.044	6,4:1
1930	40.242,856	34.200	6.043	5,7:1

a) Eine Vergleichbarkeit der Betriebsergebnisse mit denen der Vorjahre ist nur unter Vorbehalt gewährleistet. Die Transportversicherer verrechneten ihre Auslandsprämien zu Buchkursen, die bei den schweizerischen Gesellschaften 1917 infolge des starken Rückganges der Wechselkurse tiefer als früher angesetzt wurden; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1917: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern 1919, S.96.

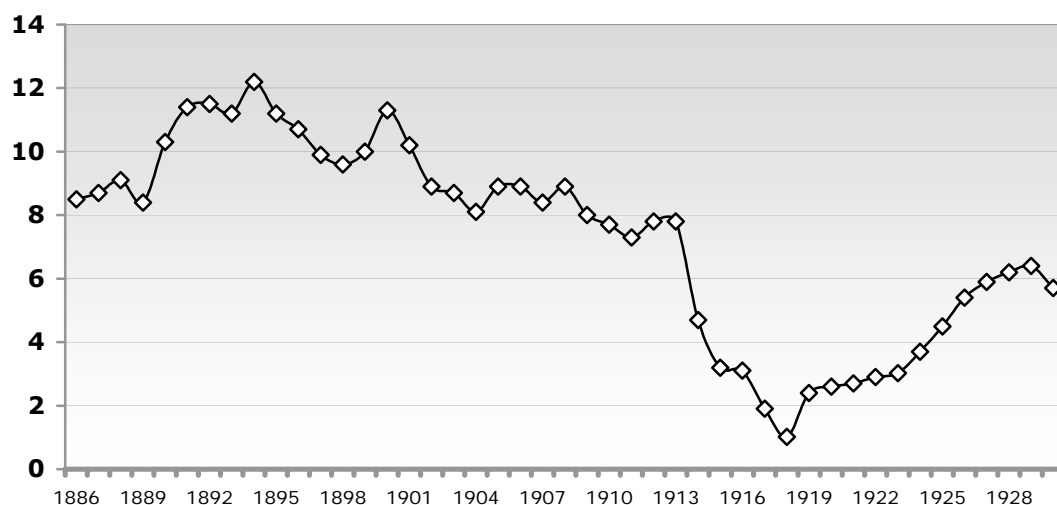
<sup>48</sup> Das Ergebnis stellt eine relative, wenngleich nicht *absolute* Größe zur Bestimmung des Umfangs des im Ausland abgeschlossenen Geschäfts der schweizerischen Transportversicherer dar, da hierin nicht allein das ausländische Direkt- und Rückversicherungsgeschäft, sondern auch die in der Schweiz abgeschlossenen Transport-Rückversicherungen enthalten sind. Da das aktive einheimische Rückversicherungsgeschäft im Portefeuille der schweizerischen Transportversicherungsgesellschaften jedoch nur eine sehr untergeordnete Rolle spielte, folgte auch das Eidgenössische Versicherungsamt der beschriebenen Kalkulationsform, um den Umfang der von den schweizerischen Versicherern im Ausland eingenommenen Prämien zu bestimmen. Dabei wurden neben den Prämien des ausschließlichen *direkten* Schweizergeschäfts Bruttoprämien einschl. übernommener Rückversicherungen für die Zahlen des Auslands- und Gesamtgeschäfts aufgeführt. Offensichtlich errechnete das Versicherungsamt den Auslandsanteil des Transportversicherungs-Gesamtgeschäfts, indem der Betrag des direkten Schweizer-Bruttogeschäfts von den Gesamtprämieinnahmen (inkl. übernommener Rückversicherungen) subtrahiert wurde. Da nur ein sehr kleiner Teil des aktiven Rückversicherungsgeschäfts aus der Schweiz selbst stammte, sondern im Transportversicherungsbereich zu schätzungsweise neun Zehnteln aus dem Ausland übernommen wurde, geben die vorliegenden Zahlen dennoch die Relationen von In- und Auslandsgeschäft annähernd korrekt wieder.



**ABB. 32: Verhältnis der Auslandsprämien der schweizerischen Transport-Erstversicherer (direktes und indirektes Geschäft; inkl. übernommener Rückversicherungen von Schweizergesellschaften) zu ihrem direkt gezeichneten Schweizergeschäft 1886-1930**

RATIO OF FOREIGN BUSINESS GROSS PREMIUMS (INCL. REINSURANCES ACCEPTED FROM SWISS COMPANIES) PROPORTIONATELY TO DOMESTIC DIRECT PREMIUMS

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.



Ab dem Berichtsjahr 1931 waren die schweizerischen Transportversicherer verpflichtet, neben ihrem direkt abgeschlossenen Schweizergeschäft auch die von ihnen im direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft erwirtschafteten Prämieinnahmen gesondert auszuweisen. Die Beitragseinnahmen der aktiven Rückversicherung wurden weiterhin als Summe der sowohl von schweizerischen als auch von ausländischen Zedenten übernommenen Beträge berichtet.

Ebenso wie bei den professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen ist bei den indirekt zeichnenden Erstversicherern davon auszugehen, dass durchschnittlich nicht weniger als 90 Prozent des übernommenen Transport-Rückversicherungsgeschäfts aus dem Ausland stammte. Anhand der folgenden Gegenüberstellung wird der schätzungsweise relativ geringe Anteil des aus der Schweiz in Rückdeckung genommenen Transportversicherungsgeschäfts der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer nochmals verdeutlicht:

**TAB. 109:** Vergleich der „Auslandsprämien“ (direktes und indirektes Geschäft; einschl. übernommener Rückversicherungen aus der Schweiz) und der ab Berichtsjahr 1931 ermittelbaren Summe aus direkt abgeschlossenem Auslandsgeschäft (= gesamtes Direktgeschäft abzgl. Schweizer Direktgeschäft, jeweils wie an das Eidgenössische Versicherungsamt berichtet) und schätzungsweise aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen (= 90 % des an das Versicherungsamt berichteten Gesamtbetrags der Prämieinnahmen im aktiven Rückversicherungsgeschäft) der schweizerischen Erstversicherer im Transportversicherungszweig  
Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

Jahr	Direktes Bruttogesch. im Ausland	Brutto-prämien des Rückvers.geschäfts im In- u. Ausland	Geschätzter Auslandsanteil des aktiven Rückversicherungsgeschäfts (90 % von Total)	Summe Direktes Brutto-Gesch. im Ausland + übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland	„Auslands-prämien“ inkl. akt. RV a)
	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr	in 1.000 SFr
1931 b)	18.189	6.872	6.185	24.374 ⇌	25.061
1932	14.146	4.705	4.235	18.381 ⇌	18.851
1933	13.463	4.226	3.803	17.266 ⇌	17.689
1934	12.782	4.310	3.879	16.661 ⇌	17.092
1935	13.855	4.686	4.217	18.072 ⇌	18.541
1936	19.464	5.384	4.846	24.310 ⇌	24.848
1937	27.791	7.796	7.016	34.807 ⇌	35.587
1938	28.058	8.143	7.329	35.387 ⇌	36.201
1939	33.033	12.749	11.474	44.507 ⇌	45.782
1940	30.934	19.460	17.514	48.448 ⇌	50.394
1941	34.947	29.962	26.966	61.913 ⇌	64.909
1942	28.880	37.872	34.085	62.965 ⇌	66.752

a) Errechnet aus der Differenz von Brutto-Gesamtprämien inkl. RV und direktem Brutto-Schweizergeschäft, da keine Angaben zu den Brutto-Gesamtprämien (inkl. übernommener RV) im Schweizergeschäft vorlagen.

b) Das indirekte Geschäft der Direktversicherer ist bis Anfang der 1930er Jahre in den Berichten des eidgenössischen Versicherungsamtes nicht nachgewiesen worden, vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1926: Veröffentlicht auf Beschluss der schweizerischen Bundesrates vom 9. März 1928 (41. Jg.), Bern 1928, S. 55\*.

## **10.2.5. Die schweizerische Transportversicherung im Zweiten Weltkrieg**

### **10.2.5.1. Interessenkonflikt zwischen internationaler Tätigkeit der schweizerischen Transportversicherer und Sicherstellung der Landesversorgung aufgrund des „Waterborne Agreements“, in Kraft getreten für die schweizerischen Unternehmen am 21. Februar 1938**

Die Versicherung der Kriegsrisiken stellte für die Schweiz eine besondere Herausforderung dar. Die bereits im Herbst 1937 unter der Bezeichnung "*Waterborne Agreement*" (vgl. auch S. 468, Anm. 11) zustande gekommene internationale Vereinbarung über die Beschränkung der Warenkriegsversicherung bzw. deren Rückdeckung auf Seetransporte trat für die schweizerischen Versicherungsunternehmen am 21. Februar 1938 in Kraft. Das Abkommen - für die schweizerischen Transportversicherer eine notwendige Regulierung innerhalb des für sie überaus wichtigen internationalen Versicherungsverkehrs - wurde allerdings vom schweizerischen Bundesrat aufgrund der besonderen geographischen Lage des Landes als mögliche Bedrohung der reibungslosen Einfuhr von Getreide und anderen lebenswichtigen Gütern gesehen. Angesichts der zunehmenden Gefahr eines Kriegsausbruchs in Europa, entschied man sich daher zunächst zur Errichtung eines besonderen Fonds, der die Deckung des Kriegsrisikos von Fluss- und Landtransporten für bestimmte Getreidesorten und Futtermittel gewährleisten sollte (Bundesratsbeschluss vom 30. September 1938). Diese sogenannte "Getreidelösung" basierte auf dem Umlageverfahren und verstand sich von vornherein als Provisorium, da mit ihr lediglich ein Teil der fraglichen Kriegsdeckung für die Landesversorgung reguliert wurde. Der schweizerische Bundesrat behielt sich vor, im Falle einer notwendigen Gesamtregelung der Kriegsdeckung von Wareneinfuhren in die Schweiz, den Beschluss aufzuheben bzw. eine umfassendere Lösung der Frage einzubeziehen.<sup>49</sup>

### **10.2.5.2. Schrittweise Ausdehnung der staatlichen Beteiligung an der (Rück-) Versicherung von Transport-Kriegsrisiken: der Staat übernimmt die Aufgabe des aus politischen Gründen nicht mehr zur Verfügung stehenden internationalen Rückversicherungsmarkts**

Mit dem Erlass des Bundesratsbeschlusses vom 21. August 1939, der die Kriegsversicherung von Fluss- und Landtransporten auf zahlreiche lebenswichtige Güter ausdehnte und die Deckung der „Getreidelösung“ vom Umlageverfahren in ein Prämiensystem überführte, wurde der Grundstein einer umfassenden schweizerischen Bundes-Kriegs-Transportversicherung gelegt.<sup>50</sup> Die vorbereitenden Regelungen zur Waren-Transportversicherung im Krisenfall sollte nicht umsonst gewesen sein: bereits einen Tag nach dem Überfall der deutschen Wehrmacht auf Polen verabschiedete der schweizerische Bundesrat Bestimmungen über die allgemeine Versicherung des Kriegstransportrisikos schweizerischer Import- und Exportgüter, die am 21. November auch auf bestimmte Valorenrisiken ausgedehnt wurde. Am 27. Dezember wurden kraft eines erneuten Bundesratsbeschlusses nunmehr auch Kaskorisiken von der Bundes-Kriegs-Transportversicherung erfasst; alle bereits von den vorhergehenden Bundesratsbeschlüssen erfassten Teilgebiete der Kriegs-Transportversicherung gelangten so weit wie möglich unter zentrale Verwaltung.<sup>51</sup>

<sup>49</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1946: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 1. Mai 1948 (61. Jg.), Bern 1948, S. 64\* f.

<sup>50</sup> Die Regelung der Kriegs-Transportversicherung wurde in vorausschauender Weise vom Eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartement veranlasst, und von den schweizerischen Transportversicherern (unter Führung der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft) in Zusammenarbeit mit dem Kriegs-Transport-Amt, dem als technische Fachbehörde das Versicherungsamt zur Seite stand, verwirklicht. Die Sektion Kriegsrisikoversicherung im Kriegs-Transport-Amt delegierte die technische Durchführung der Versicherung gegen angemessene Entschädigung ihrer Leistungen an die privaten Transportversicherungsunternehmen, die Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft fungierte dabei als „Verwaltungsstelle“. Intern beteiligte der Bund, dem als kapitalstärksten Garanten zunächst die Rolle des eigentlichen Risikoträgers zufiel, die schweizerischen Transport-Erst- und Rückversicherer mit 30 Prozent an den übernommenen Risiken, begrenzt mit einem Endverlust von zwei Millionen SFr. Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1946: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 1. Mai 1948 (61. Jg.), Bern 1948, S. 66\*

<sup>51</sup> Vgl. ebd., S. 65\*.

Die mit fortdauerndem Kriegsverlauf und zunehmender Verschärfung der Auseinandersetzungen eintretenden Schwierigkeiten im internationalen Warenverkehr, insbesondere die starke Verknappung von verfügbarem Schiffsraum, Stapelplätzen und Transportwegen führte unweigerlich zu erheblichen Risikozusammenballungen. Die schweizerischen Transportversicherer sahen sich in diesem Zusammenhang mit derart hohen Haftungssummen konfrontiert, dass die Kapazitäten des gemeinschaftlich von schweizerischen Transport-Erst- und Rückversicherern gebildeten „Schweizerischen Warenpools“ bereits 1940 überschritten wurden. Nachdem eine ausreichende Rückdeckung in der Schweiz nicht mehr möglich war und der internationale Markt v. a. aus politischen Gründen (Schweizerische Neutralität) nicht mehr in Betracht kam, sahen sich die privaten Versicherungsgesellschaften gezwungen, eine Unterstützung durch Mitwirkung des Bundes nachzusuchen. Am 25. Februar 1941 erfolgte der Beschluss des Bundesrates über die Beteiligung der Eidgenossenschaft an Transport-Großrisiken der privaten Versicherungswirtschaft. Die am 1. März 1941 in Kraft getretene Verordnung, deren Bestimmungen ausdrücklich die Förderung des schweizerischen Imports und Exports bezweckten, ermächtigte den Bund in allgemeiner Form Transport-Großrisiken der in der Schweiz konzessionierten Transportversicherungsgesellschaften in Rückdeckung zu nehmen, allerdings unter der Voraussetzung, dass keine Möglichkeit für die Zedenten bestand, ihre Risiken anderweitig unterzubringen.<sup>52</sup> Die Bundes-Kriegs-Transportversicherung umschloss ab 29. Juli 1942 auch solche Risiken, die aufgrund der sich weiterhin verringern den Kapazitäten der dem schweizerischen Im- und Exporthandel zur Verfügung stehenden Transportmöglichkeiten im Ausland zur Zwischenlagerung gelangten, sofern es sich bei den einzuführenden Gütern um Eigentum von in der Schweiz ansässigen Gewerbetreibenden handelte.

Damit dehnte sich die schweizerische Bundes-Kriegs-Transportversicherung auf die Gesamtheit der Kriegstransportrisiken aus, da nunmehr Risiken beim Import vom Zeitpunkt des Kaufes bis zum Übertritt an der Schweizergrenze und beim Export vom Austritt aus der Schweiz an versichert werden konnten.<sup>53</sup>

#### **10.2.5.3. Die schweizerischen Versicherungsbestände deutscher Versicherungsgesellschaften bei Kriegsende 1945**

Mit einem Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 16. Februar 1945 wurde die Zahlungssperre gegenüber Deutschland verfügt. Alle Zahlungen an deutsche natürliche oder juristische Personen hatten ab diesem Zeitpunkt an die Schweizerische Nationalbank zu erfolgen. Die Verfügung über deutsche Vermögenswerte in der Schweiz war damit nur noch mit Genehmigung der Schweizerischen Verrechnungsstelle zulässig. Die zu diesem Zeitpunkt in der Schweiz verbliebenen Vertreter deutscher Versicherungsunternehmen waren angesichts des unterbrochenen Nachrichtenverkehrs mit ihren deutschen Direktionen und des Zusammenbruchs Deutschlands wenige Monate später weitgehend auf sich gestellt. Die Generalbevollmächtigten von vier bzw. fünf in Betracht kommenden deutschen Unternehmen (zum Zeitpunkt der Verfügung der Zahlungssperre die *KÖLNISCHE GLAS-VERSICHERUNGS-A.G.*, die *LEIPZIGER FEUER-VERSICHERUNGS-ANSTALT*, der *NORDSTERN*, die *WÜRTTEMBERGISCHE UND BADISCHE VEREINIGTE* in Heilbronn, sowie die *BERLINISCHE LEBENSVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT*, die allerdings bis zum Ablauf ihrer in der Schweiz laufenden Verträge der Bundesaufsicht unterstellt wurde) wurden verpflichtet, dem Eidgenössischen Versicherungsamt monatliche oder vierteljährliche Abrechnungen über die von ihnen in der Schweiz getätigten Geschäfte zur Prüfung einzureichen und ihre verfügbaren Mittel (soweit nicht für den laufenden Zahlungsverkehr benötigt) auf Sperrkonten bei der Schweizerischen Nationalbank einzuzahlen. Ferner wurden am Geschäftssitz der Generalbevollmächtigten zur Überprüfung des

<sup>52</sup> Gestützt auf diesen Bundesratsbeschluss wurde am 17. September zwischen den privaten Versicherungsunternehmen („Schweizerischer Warenpool“) einerseits und einem aus Bundesrat und Transportversicherungsunternehmen zusammengesetzten Konsortium (sogen. „Bundespool“) ein Schadenexzedenten-Rückversicherungsvertrag abgeschlossen. Nach dieser rückwirkend zum 1. März des Jahres in Kraft getretenen Vereinbarung hatte der durch die privaten schweizerischen Transportversicherungsunternehmen repräsentierte „Warenpool“ die ersten 2,5 Mio. SFr der im Vertragswerk umschriebenen Schaden-Rückversicherungseinheit als Selbstbehalt zu tragen, während sich der „Bundespool“ zur Übernahme des Schadenexzedenten verpflichtete. Angesichts der zunehmenden Verwendung von alten und in Friedenszeiten weitgehend als ungeeignet betrachteten Seeschiffen wurde die Schadenpriorität des „Warenpools“ bzgl. der Deckung von Kaskorisiken mit Wirkung ab 1. Juli 1941 von der bisherigen Grenze in Höhe von 2,5 Mio. SFr auf 1,5 Mio. SFr herabgestuft. Vgl. ebd.

<sup>53</sup> Vgl. ebd., S. 65\* f.

Geschäftsbetriebs periodische Inspektionen durch das Versicherungsamt vorgesehen. Die notwendige Neuordnung der bestehenden Rückversicherungsverträge bzw. die Rückversicherung der schweizerischen Portefeuilles der verbliebenen Vertretungen deutscher Versicherer konnte unter Mitwirkung des Versicherungsamtes bei Schweizergesellschaften geschehen. Mit Inkrafttreten des Abkommens von Washington vom 25. Mai 1946<sup>54</sup> wurde ein Liquidation der schweizerischen Versicherungsbestände der deutschen Gesellschaften allerdings unumgänglich. Am 26. März 1945 bewilligte die Schweizerische Verrechnungsstelle die Freistellung des normalen schweizerischen Geschäftsbetriebes der Vertretungen der in der Schweiz verbliebenen deutschen Gesellschaften; dem Eidgenössischen Versicherungsamt fiel die Überwachung des Geschäftsverkehrs dieser Unternehmen zu. Erst 1957 kehrte mit der *WÜRTTEMBERGISCHEN UND BADISCHEN* ein deutsches Unternehmen in das direkt abgeschlossene Geschäft des Schweizer Binnen-Transportversicherungsmarkts zurück.

### 10.2.6. Das Direktgeschäft der in der Schweiz arbeitenden ausländischen Transportversicherer von Ende der 30er bis Ende der 70er Jahre

Neben den deutschen Versicherern *NORDSTERN* und *WÜRTTEMBERGISCHE UND BADISCHE* hielten allein drei britische Gesellschaften während des Zweiten Weltkriegs ihre Aktivitäten im schweizerischen Erstgeschäft aufrecht; letztere profitierten – wie bereits die *MARINE* im Ersten Weltkrieg – von der gesteigerten Nachfrage nach Kriegsdeckungen und den entsprechend den Risiken erhöhten Prämiensätzen.

**TAB. 110: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Transportversicherer in der Schweiz 1938-1958**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS OF FOREIGN COMPANIES IN SWITZERLAND, 1938-58

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

	Deutsche VU (German Companies)		Britische Gesellschaften (British Companies)							Französische VU (French Companies)	Holländische VU (Dutch Companies)	Amerikanische VU (American Companies)		Ausländische Gesellschaften total (Foreign Companies total)	Anteil der ausländischen VU am gesamten schweizerischen Direktgeschäft (Foreign Co's as % of total direct Marine & Transport Premiums written in Switzerland)
	Nordstern, Allgemeine in Berlin	Badische Assekuranz, Mannheim a)	Marine, London	Northern	London & Provincial, London	British and Foreign	Standard Marine, Liverpool	Lloyd's	Union Risques divers	Nieuw Rotterdam	Pacific National	American Home			
Year	in thousands of Swiss Franc														in %
1938	7,375	131,987	245,941	-	36,33	-	220,089	-	-	-	-	-	-	641,722	10,27
1939	5,093	139,296	266,379	-	43,439	-	239,577	-	-	-	-	-	-	693,784	7,8
1941	8,237	170,088	762,062	-	79,125	-	215,95	-	-	-	-	-	-	1.235,462	6,83
1942	9,899	215,838	685,077	-	121,785	-	216,419	-	-	-	-	-	-	1.249,018	5,19
1943	8,976	150,586	648,262	-	129,923	-	219,315	-	-	-	-	-	-	1.157,062	4,66
1944	10,817	115,705	803,324	-	135,721	-	331,918	-	-	-	-	-	-	1.397,485	5,31
1945	4,641	84,083	1.076,278	-	217,365	-	579,686	-	-	-	-	-	-	1.962,053	5,39
1947	-	-	1.138,518	-	225,605	-	875,723	-	-	-	-	-	-	2.239,846	4,52
1948	-	-	1.081,373	-	211,871	-	741,481	-	-	-	-	-	-	2.034,725	4,37
1949	-	-	749,051	-	105,833	-	522,343	-	-	-	-	-	-	1.377,227	3,99
1950	-	-	555,992	-	106,98	32,447	469,245	-	1,729	-	-	-	-	1.166,393	3,74
1951	-	-	639,393	-	157,982	120,492	542,136	-	81,119	-	-	-	-	1.541,122	3,83
1952	-	-	582,692	-	144,565	188,235	396,208	-	261,833	-	-	-	-	1.573,533	4,47
1953	-	-	553,456	18,109	105,972	191,628	319,973	-	316,424	-	-	-	-	1.505,562	4,76
1954	-	-	599,402	28,399	72,922	173,077	324,217	-	268,348	-	-	-	-	1.466,365	4,63
1955	-	-	503,769	102,13	58,027	220,012	336,002	93,297	247,263	-	-	-	-	1.560,5	5,3
1956	-	-	543,753	84,557	41,237	131,135	380,373	129,875	227,953	-	216,207	-	-	1.755,09	5,47
1957	-	1,076	707,174	117,003	53,707	116,491	313,131	197,957	241,542	-	-	291,791	-	2.039,872	6,05
1958	-	2,866	711,668	153,688	47,152	81,335	245,526	196,154	204,08	35,22	-	99,607	-	1.777,296	5,38

a) Ab 1939 „Württembergische und Badische“ in Heilbronn.

<sup>54</sup> Das durch Briefwechsel geschlossene und am 27. Juni in Kraft getretene Abkommen zwischen einer schweizerischen Delegation und alliierten Delegationen der U.S.A., Frankreichs und Großbritanniens formulierte die schweizerische Reaktion auf den von den Alliierten erhobenen Rechtsanspruch auf deutsche Werte in der Schweiz. Alle in der Schweiz liegenden Werte, die Deutschen in Deutschland gehörten oder von ihnen kontrolliert wurden waren durch die Schweizerische Verrechnungsstelle zu liquidieren, die betroffenen Personen zur Hälfte aus den der Schweiz in Deutschland zur Verfügung stehenden Guthaben zu entschädigen. Weiterhin regelte das Abkommen die Rückerstattung des Goldes, das nach Angaben der Alliierten im Zweiten Weltkrieg durch Deutschland den von ihm besetzten Ländern weggenommen worden war. Im Gegenzug erklärte sich die Regierung der Vereinigten Staaten bereit, die schweizerischen Guthaben in den U.S.A. unverzüglich von der Sperre zu befreien, und die Schweiz betreffende sogen. „Schwarze Listen“ aufzuheben. Vgl. Internet-Auftritt SCHWEIZERISCHE EIDGENÖSSENSCHAFT: Die Bundesbehörden der Schweizerischen Eidgenossenschaft > Systematische Sammlung > Internationales Recht > 0.9 Wirtschaft – Technische Zusammenarbeit > 0.98 Entschädigung schweizerischer Interessen. Washingtoner Abkommen > 0.982.1 > SR 0.982.1 Abkommen von Washington vom 25. Mai 1946 in der Form eines Briefwechsels zwischen einer schweizerischen Delegation und den alliierten Delegationen (mit Beilage), URL: [http://www.admin.ch/ch/d/sr/co\\_982\\_1.html](http://www.admin.ch/ch/d/sr/co_982_1.html) [Stand: 14.02.2007].

**Während des Krieges** verringerte sich der Anteil der ausländischen VU an den im schweizerischen Transport-Direktgeschäft vereinnahmten Bruttoprämien auf zunächst rund sieben Prozent (1940/41), um schließlich gegen Kriegsende auf etwa 5,3 Prozent abzusinken. Die Fünf-Prozent-Marke wurde zwischen 1947 und 1955 von den ausländischen VU (zu den drei während des Krieges in der Schweiz verbliebenen englischen Versicherern *MARINE* (London), *LONDON AND PROVINCIAL* und *STANDARD MARINE* stießen während der **50er Jahre** neben zwei weiteren britische VU und *LLOYD'S* sowie je eine französische, holländische, deutsche und U.S.-amerikanische Gesellschaft) nicht überschritten.<sup>55</sup>

In den **60er Jahren** konnten die ausländischen Gesellschaften ihren Anteil am Schweizer Erstgeschäft leicht erhöhen; allerdings lag er im direkten europäischen Vergleich mit durchschnittlich 6,2 Prozent nach wie vor ungewöhnlich niedrig. Als tonangebender nichtschweizerischer Wettbewerber erwies sich im Verlaufe des Jahrzehnts zunehmend die französische *UNION RISQUES DIVERS*, auf die 1969 allein fast 43 Prozent aller von Ausländern im Direktgeschäft des schweizerischen Binnentransportversicherungsmarktes vereinnahmten Prämien entfielen. Die englischen Gesellschaften bestritten zur selben Zeit mit einem Anteil von mehr als 52 Prozent an der Gesamtsumme der im Erstgeschäft auf die ausländischen VU entfallenden Bruttoprämien nahezu vollständig den Rest des den Nichtschweizern zufallenden Beitragsvolumens. Zwei italienische Gesellschaften und die niederländische *NIEUW ROTTERDAM* traten demgegenüber nur unbedeutend in Erscheinung; die österreichische *ERSTE ALLGEMEINE*, die deutsche *WÜRTTEMBERGISCHE UND BADISCHE* sowie die U.S.-amerikanische *HOME* spielten so gut wie keine Rolle.

**TAB. 111: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Transportversicherer in der Schweiz 1959-1969**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS OF FOREIGN COMPANIES IN SWITZERLAND, 1959-69

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

Bundesrat, Bern, various issues.															
	Deutsche VU (German Companies)	Österreich- ische VU (Austrian Companies)	Italienische VU (Italian Companies)		Britische Gesellschaften (British Companies)						Französ- ische VU (French Companies)	Holländ- ische VU (Dutch Companies)	Amerikan- ische VU (American Companies)	Ausländische Gesellschaften total (Foreign Companies total)	Anteil der ausländischen VU am gesamten schweizerischen Direktgeschäft (Foreign Co's as % of total direct Marine & Transport Premiums written in Switzerland)
	Württembergische und Badische	Erste Allgemeine	Compagnia Milano	Assicuratrice Marine, London	Northern London	London & Provincial, London	British and Foreign	Standard Marine, Liverpool	Lloyd's	Union Risques divers	Nieuw Rotterdam	American Home			
Year	in thousands of Swiss Francs														In %
1959	0	-	-	-	753	159	48	64	271	352	214	64	23	1.947,759	5,57
1960	0	0	-	-	821	110	54	88	264	343	473	211	2	2.366	6,34
1961	14	0	0	-	978	140	49	86	269	376	420	219	1	2.552	6,17
1962	1	0	0	-	1073	149	57	80	269	422	750	259	1	3.061	6,7
1963	2	1	0	-	982	194	55	106	256	488	1.020	196	1	3.301	6,59
1964	10	16	108	-	895	181	64	24	347	662	1.308	230	1	3.846	7,0
1965	10	9	-25	-	831	192	57	-2	333	841	1.120	292	0	3.658	6,2
1966	11	19	151	0	905	221	64	-	341	828	1.404	257	0	4.201	6,32
1967	9	33	112	7	946	243	70	-	347	787	1.706	255	0	4.515	5,93
1968	20	24	65	2	1.202	268	73	-	335	949	1.784	120	1	4.843	5,9
1969	18	7	-	17	1.271	295	85	-	394	667	2.211	200	12	5.177	5,0

In Bezug auf die Beteiligung fremder Transportversicherer am direkt abgeschlossenen Geschäft des schweizerischen Binnenmarktes zeigte das folgende Jahrzehnt wenig Veränderung. Im Schnitt entfielen auch während der **70er Jahre** nicht mehr als knapp sechs Prozent des Gesamtprämienvolumens im schweizerischen Erstgeschäft auf ausländische Wettbewerber. Die italienischen Unternehmen verschwanden vom schweizerischen Transportversicherungsmarkt; die österreichische *ERSTE ALLGEMEINE* gab zwar ihre Konzession nicht auf, schloss aber Ende des Jahrzehnts in der Schweiz keine

<sup>55</sup> Damit wies die Transportversicherung in den 50er Jahren allerdings die höchste Beteiligungsrate ausländischer Gesellschaften am Schweizermarkt auf – alle übrigen Versicherungszweige zeigten im Erstgeschäft eine (teils signifikant) geringere Beteiligung fremder VU; vgl. The Review 85 (1954), Ausgabe vom 30. Juli, S. 679: „Not more than about 14% of the total direct Swiss premium income of the private companies has been collected by the foreign companies (including Lloyd's), only Sw.fr. 9.1-millions in 1950, 10.5-millions in 1951 and 12.4-millions in 1952. Adding the premium income of the public fire offices of the Cantons to that of the private companies the share of the foreign companies in the total available business is still lower, roughly 1% of the whole; in other words, completely insignificant. Nevertheless, in a few branches the business of the foreign companies is somewhat more impressive; in fire and liability insurance about 4%, and in marine insurance about 5% of the total, while on the other hand the share of the three French companies operating in life insurance is only about one-third of 1% of the total.“

Polisen mehr ab. Die *GERLING ALLGEMEINE* entwickelte sich während der 70er Jahre zu einem der bedeutenderen ausländischen Wettbewerber im schweizerischen Direktgeschäft und etablierte damit die seit dem Zweiten Weltkrieg in der Eidgenossenschaft nur zeitweise durch das verschwindend geringe Geschäftsvolumen der *WÜRTEMBERGISCHEN UND BADISCHEN* repräsentierten deutschen Versicherer neu. Auffallend war neben der ungebrochenen Vorrangstellung der französischen *UNION* unter den ausländischen Transportversicherern auch die kontinuierliche Geschäftszunahme von *LLOYD'S* im Erstgeschäft, die sich in den 80er Jahren fortsetzte.

**TAB. 112: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Transportversicherer in der Schweiz 1970-1980**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS OF FOREIGN COMPANIES IN SWITZERLAND, 1970-80

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.

	1970	1971	1972	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980 a)
Foreign Companies	in thousands of Swiss Francs										
DEUTSCHE VU (GERMAN COMPANIES)											
Württembergische und Badische	22	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\
Gerling Allgemeine	234	1.048	1.047	602	1.001	1.182	1.715	3.404	3.880	2.199	2.333
Securitas	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	671
Gothaer	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	0
ÖSTERREICHISCHE VU (AUSTRIAN COMPANIES)											
Erste Allgemeine	43	13	11	14	11	12	10	8	0	0	0
ITALIENISCHE VU (ITALIAN COMPANIES)											
Assicuratrice	66	70	91	107	95	\	\	\	\	\	\
BRITISCHE VU (BRITISH COMPANIES)											
Marine	1.444	1.559	1.436	1.494	2.413	3.232	2.119	1.735	1.087	1.142	2.385
Northern	265	256	276	330	469	511	658	403	382	574	626
London And Provincial	111	93	98	89	146	114	165	155	167	80	66
Standard Marine	367	380	345	419	\	\	\	\	\	\	\
British And Foreign	\	\	\	\	402	285	281	294	233	257	308
General Accident	\	\	\	\	\	\	\	\	\	\	0
Lloyd's	185	484	536	1.178	1.126	1.279	1.720	1.773	1.695	1.883	3.400
FRANZÖSISCHE VU (FRENCH COMPANIES)											
Union Risques Divers	2.241	2.785	2.823	3.108	3.828	1.938	4.136	6.385	4.070	3.886	5.494
Générale Risques Divers	\	\	\	\	\	\	\	\	4	12	23
HOLLÄNDISCHE VU (DUTCH COMPANIES)											
Nieuw Rotterdam	210	246	335	280	405	264	284	304	321	341	457
AMERIKANISCHE VU (AMERICAN COMPANIES)											
American Home	68	62	31	44	90	81	79	1.348	1.501	1.496	1.312
AUSLÄNDISCHE GESELLSCHAFTEN TOTAL (FOREIGN COMPANIES TOTAL)	5.256	6.996	7.029	7.665	9.986	8.898	11.167	15.809	13.340	11.870	17.075
Anteil der ausländischen VU am gesamten schweizerischen Direktgeschäft (Foreign Co's as % of total direct Marine & Transport Premiums written in Switzerland)	4.8	5.77	5.16	4.99	5.97	5.4	5.97	8.06	7.32	6.45	8.1

a) 1980 erfolgten Neubewilligungen zum Betrieb der Transportversicherung in der Schweiz für die vorher auch in anderen Zweigen nicht in der Eidgenossenschaft konzessionierte schottische *GENERAL ACCIDENT FIRE AND LIFE ASSURANCE CO. LTD.* in Perth, die *SECURITAS BREMER ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-AKTIENGESellschaft*, die *GOTHAER VERSICHERUNGSBANK VVAG* in Köln sowie den Kölner *NORDSTERN* (ausschl. Schmucksachenversicherung). 1981 erteilte das Eidgenössische Justiz- und Polizeidepartement der *NEPTUNIA, ASSICURAZIONI MARITTIME S.A.* in Lugano als neu in der Schweiz konzessioniertem Unternehmen die Betriebserlaubnis im Transportversicherungszweig; ferner wurde eine bereits früher erteilte Bewilligung für die *HOME INSURANCE CO.* aus Manchester (N.H.) um die Transportversicherung erweitert. Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1980: 95. Bericht, veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 12. Januar 1982, Bern 1982, S.54.

### 10.2.7. Strukturelle Veränderungen auf dem schweizerischen Versicherungs-Binnenmarkt nach dem Zweiten Weltkrieg: Unternehmenskonzentration und verstärkter Trend zur Allbranchenversicherung

Während die bloße Anzahl der in der Schweiz konzessionierten ausländischen Wettbewerber auf einen weit größeren Anteil fremder VU am Geschäftsvolumen schließen ließe, als dies tatsächlich der Fall war, verstellt auch auf Seiten der einheimischen Unternehmen die Zahl der Anbieter den Blick auf die tatsächlichen Verhältnisse, da nach dem Zweiten Weltkrieg **zahlreiche schweizerische Versicherungsgesellschaften keine unabhängigen Unternehmen** darstellten. 1954 waren insgesamt 79 VU zum Geschäftsbetrieb in der Schweiz zugelassen, darunter 56 schweizerische und 23 nichtschweizerische. Unter den 56 einheimischen Unternehmen befanden sich 15 Lebensversicherer, sechs professionelle Rückversicherungsgesellschaften und 35 Unfall- und Schaden-Erstversicherer, von denen allerdings zehn kleinere VU überwiegend Nischengeschäft im Bereich Rechtsschutzversicherung betrieben. Während zur Unternehmensgruppe der *SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT* neben ihrer direkten Tochter *EUROPÄISCHE RÜCK* noch die *GENEVOISE GÉNÉRALE* und die

GENEVOISE VIE, sowie die NEUCHÂTELOISE GÉNÉRALE und die NEUCHÂTELOISE VIE zu zählen waren (an den beiden letztgenannten Gesellschaften war überdies in den 50er Jahren die WINTERTHUR UNFALL beteiligt)<sup>56</sup>, bestanden seitens der ZÜRICH UNFALL Verbindungen zur VITA (Lebens- und Krankenversicherung) und zur TURICA (Transportversicherung); sowohl die vier Unternehmen der BASLER-Gruppe als auch jene unter dem Signet der WINTERTHUR und der HELVETIA arbeitenden standen in gegenseitigen Beziehungen (die HELVETIA FEUER unter zusätzlicher Beteiligung an der PROVIDENTIA (Leben) und der NEUEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT), ebenso die SUISSE VIE und die SUISSE ACCIDENTS; die neu entstandene ELVIA bildete einen Ableger der HELVETIA UNFALL.<sup>57</sup> **Akquisitionen** verfolgten in erster Linie das Ziel, **zusätzliche Geschäftsbereiche zu erwerben**. So wurde 1963 z. B. die „EIDGENÖSSISCHE VERSICHERUNGS-AKTIENGESELLSCHAFT“, 1881 als „EIDGENÖSSISCHE TRANSPORT-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT“ gegründet, einschließlich ihrer Tochtergesellschaft TURICA von der WINTERTHUR-Gruppe übernommen.<sup>58</sup>

Als besonderes Kennzeichen der Nachkriegsentwicklung ist der zunehmende **Trend zum Allbranchenbetrieb** hervorzuheben. Die schweizerischen Unfall- und Schadenversicherer erweiterten nahezu permanent ihre Angebotspalette. Ende der 50er Jahre schlossen beispielsweise alle größeren Versicherungsgruppen Rechtsschutzversicherungen ab.

#### **10.2.7.1. Unternehmensneugründungen zur Umgehung des Verbots des gleichzeitigen Betriebs der Lebens- und der Unfall- und Schadenversicherung in den 60er Jahren**

Der nach dem Zweiten Weltkrieg sowohl in der Schweiz als auch international bestimmende Trend zur Bildung größerer Konzerne und Unternehmensgruppen (so schlossen sich z. B. bereits 1962 alle "BASLER"-Versicherungsgesellschaften unter dem Dach einer Holding zusammen), besonders aber die zunehmenden Aktivitäten im Bereich der Allbranchenversicherung zwangen schweizerische Unfall- und Schadenversicherungsunternehmen aufgrund der in der Schweiz geltenden gesetzlichen Bestimmungen zu **Unternehmensneugründungen**. Da dem gleichzeitigen Betrieb der Unfall- und Schadenversicherung und der Lebensversicherung durch ein einziges Unternehmen durch das VAG ein Riegel vorgeschoben war<sup>59</sup>, sahen sich einige Gesellschaften gezwungen, eigenständige Ablegergesellschaften ins Leben zu rufen.<sup>60</sup>

#### **10.2.7.2. Neugründungen professioneller Rückversicherer in den 70er Jahren**

Seit etwa der zweiten Hälfte der 70er Jahre war zudem eine auffällige Reihe von Neugründungen in der Schweiz ansässiger professioneller Rückversicherer zu beobachten. Einerseits starteten einige Neueinsteiger aus dem In- und Ausland den Versuch, sich am wachsenden Rückversicherungsmarkt des Finanzplatzes Schweiz zu beteiligen; andererseits wurde die Neugründung einer Rückversicherungsgesellschaft von etablierten Konzernen als vorteilhafte Möglichkeit gesehen, sich eine unabhängige Rückversicherungsgelegenheit zu schaffen.

<sup>56</sup> Hinzuzuzählen sind weiterhin die einhundertprozentigen Auslandstöchter der SCHWEIZERISCHEN RÜCK, die während der ersten Hälfte der 50er Jahre die NORTH AMERICAN RE., die NORTH AMERICAN CASUALTY AND SURETY RE., die CANADIAN RE., die BAYERISCHE RÜCK und die SWISS-SOUTH AFRICAN RE. umfassten.

<sup>57</sup> Vgl. The Review 85 (1954), Ausgabe vom 30. Juli, S. 679.

<sup>58</sup> Die Winterthur-Gruppe übernahm damit in- und ausländische Portefeuilles der „Eidgenössischen“ im Transport-, Kredit- und anderen Sachversicherungsbereichen. 1980/81 wurden die Geschäfte der Eidgenössischen mit Ausnahme der Kreditversicherung definitiv auf die Winterthur übertragen; vgl. JUNG, JOSEPH: Die Winterthur – Eine Versicherungsgeschichte, Zürich 2000, S. 39.

<sup>59</sup> Es wurden allerdings bestimmte Ausnahmen zugelassen. So übertrug z. B. die BASLER LEBENS-VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT ihren Bestand an Unfall- und Haftpflichtversicherungen erst zum 1. Januar 1959 auf die neugegründete BASLER UNFALL, ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT und verzichtete damit ihrerseits auf den weiteren Betrieb dieser Branchen. Die BASLER LEBEN hatte bereits vor Einführung des Versicherungs-Aufsichtsgesetzes im Jahre 1885 neben der Lebensversicherung die Unfall- und Haftpflichtversicherung betrieben. Das Unternehmen führte als einer der letzten schweizerischen Lebensversicherer durch die Trennung in zwei Gesellschaften eine klare Aufteilung nach Versicherungszweigen (Lebensversicherung einerseits, Unfall- und Schadenversicherung andererseits) durch. Das Eidgenössische Versicherungsamt hatte den einheimischen Lebens-VU in Ausnahmefällen den Betrieb für der Lebensversicherung verwandte Versicherungszweige zugestanden, bei denen praktisch kein Katastrophenrisiko auftrat, nämlich für Unfall-, Kranken- und Invaliditätszusatzversicherungen zu Lebensversicherungsverträgen und für die selbständige Kranken- und Invaliditätsversicherung.

<sup>60</sup> Vgl. JUNG, JOSEPH: Die Winterthur – Eine Versicherungsgeschichte, Zürich 2000, S. 40 f.

## 10.2.8. Aspekte des internationalen Transportversicherungsgeschäfts der schweizerischen Versicherungsunternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg

DAS INTERNATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

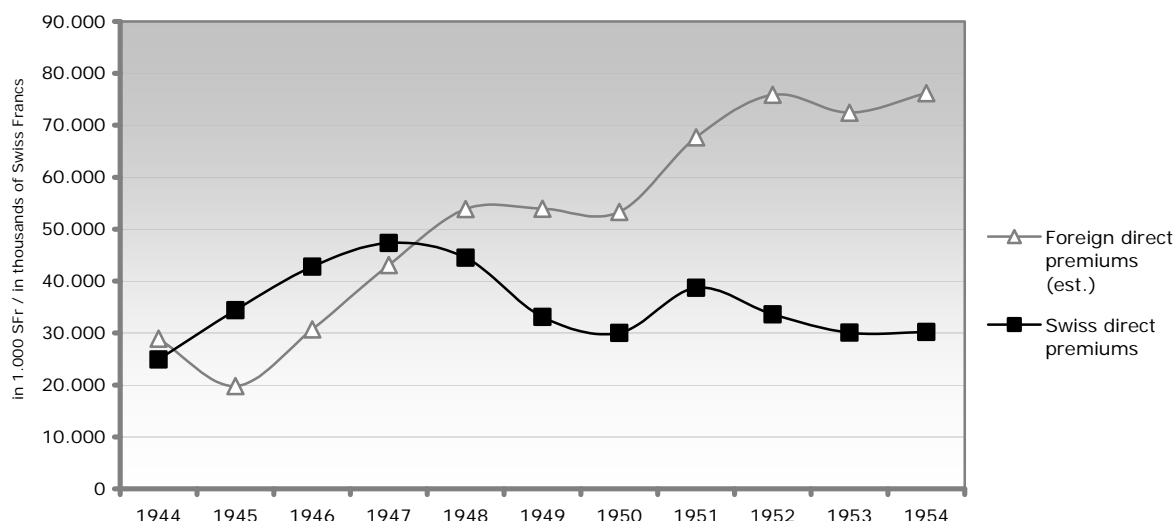
### 10.2.8.1. Die Entwicklung der Transportversicherungs-Prämieneinnahmen der schweizerischen VU unmittelbar nach Kriegsende

Vergleicht man die Entwicklung der Prämieneinnahmen des Transportversicherungsgeschäfts der schweizerischen VU 1944 bis 1947 (direkt abgeschlossene Versicherungen in der Schweiz) mit der entsprechenden Entwicklung am Ende des Ersten Weltkriegs, zeigt sich überraschenderweise, dass kein Geschäftsrückgang, sondern im Gegenteil eine beständige Zunahme zu verzeichnen war. Die Erklärung für die (vorläufig) ungebrochene Progression des Geschäftsvolumens der schweizerischen Transportversicherer nach 1945 liegt in der gegenüber der Zeit zwischen 1914-1918 **unterschiedlichen Handhabung der Versicherung der Kriegsrisiken** begründet. Während im Ersten Weltkrieg die in der Schweiz konzessionierten privaten Versicherungsunternehmen den Großteil der anfallenden Kriegsversicherungen absorbierten, schaltete sich bereits 1938 die Eidgenossenschaft selbst in die Kriegs-Transportversicherung ein. Die aus dem Kriegs-Transportversicherungsgeschäft des Bundes stammenden Prämieneinnahmen in Höhe von ca. 290 Millionen Franken (1939-1945) sind in den w. o. präsentierten statistischen Aufstellungen und in **ABB. 33** nicht enthalten. Erst ab 1948 zeigten die Prämieneinnahmen eine rückläufige Bewegung, die sich 1949 deutlich verstärkte und ausschließlich auf beträchtliche Einbußen im direkten Schweizergeschäft zurückzuführen war.

Das Außenhandelsvolumen der Schweiz erreichte in der zweiten Hälfte der 50er Jahre neue Rekordmarken. 1956 kletterte der Wert der Einfuhren auf 7.597 Mio. SFr (gegenüber dem Vorjahr ein Zuwachs um 18,7 Prozent), der der Exporte auf 6.204 Mio. SFr (gegenüber 1955 ein Zuwachs um 10,3 Prozent). Das deutliche Außenhandelsdefizit kompensierte einen Großteil der im Bereich des (Finanz-) Dienstleistungsexports erzielten Nettoüberschüsse, die zu einem bedeutenden Teil aus dem Auslandsgeschäft schweizerischer Erst- und Rückversicherungsunternehmen stammten.<sup>61</sup>

#### **ABB. 33: Vergleich der Prämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen VU 1944-1954: schweizerisches Geschäft und geschätztes Auslandsgeschäft**

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre [...]: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates, Bern, various issues.



Dank der anhaltenden Hochkonjunktur und rekordverdächtigen Zuwachsraten im schweizerischen Warenein- und -ausfuhrverkehr kletterten auch die Prämieneinnahmen der schweizerischen Transportversicherung in der zweiten Hälfte der 50er Jahre (und

<sup>61</sup> Vgl. The Review 89 (1958), Ausgabe vom 24. Januar, S. 39.



während des darauffolgenden Jahrzehnts bis 1968, s. u.) trotz des weltweit gedrückten Prämienniveaus relativ konstant. Daraus muss geschlossen werden, dass es den schweizerischen Unternehmen gelang, **effektiv eine Ausweitung des Geschäfts zu erzielen**.<sup>62</sup>

DAS INTERNATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN  
VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG: DIE 50ER JAHRE

#### 10.2.8.2. Reaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft auf die schwierige Lage am internationalen Transportversicherungsmarkt in den 50er Jahren

Einhellig negativ beurteilten die schweizerischen Transport-Erstversicherer und professionellen Schaden-Rückversicherer gegen Mitte der 50er Jahre die Entwicklung des internationalen Marktes. Ausnahmslos beklagten die an die Aktionäre übersandten Geschäftsberichte den steigenden Wettbewerb, der den Zerfall des Prämienniveaus und der Versicherungsbedingungen begünstigte.<sup>63</sup> Der Jahresabschlussbericht der *ALPINA* in Zürich sprach konkret von einem Niedergang der Prämienraten unter Vorkriegsniveau. Zunehmend seien Gesellschaften bestrebt, durch großzügige Erweiterungen des Deckungsumfangs der von ihnen gezeichneten Policen (zusätzliche Deckung des Kriegsrisikos, inhärente Risiken beim Transport bestimmter Waren wie Gewichtsverlust und Beschädigung durch Auslaufen, etc.) das Geschäftsvolumen zu vergrößern, um die unzureichenden Prämiensätze auszugleichen. Als Beispiele für die kritisch zu wertende zunehmende Diskriminierung von international agierenden Transportversicherungsunternehmen in bestimmten Ländern wurden Mexiko und Pakistan genannt, die die Versicherung von Import- und Exportgütern auf dort zugelassene Unternehmen limitierten und ihre Bankhäuser dazu verpflichteten, diese Beschränkung bei der Gewährung von Krediten zur Außenhandelsfinanzierung zu überwachen.<sup>64</sup>

DAS INTERNATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN  
VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG: DIE 50ER JAHRE

#### 10.2.8.3. Die Verteilung des Auslandsgeschäfts in den 50er Jahren: Schwerpunkt Europa

Während einige Schweizer Direktversicherer bedeutende Teile ihres Geschäftsvolumens in Übersee erwirtschafteten (so z. B. die *ZÜRICH* in den Vereinigten Staaten), und die professionellen Rückversicherungsunternehmen international weit verstreute Portefeuilles aufweisen konnten, **konzentrierte sich das Auslandsgeschäft der schweizerischen Transport-Erstversicherer nach 1945 zu großen Teilen auf Europa**, teils insbesondere auf die Nachbarländer Frankreich und Deutschland. Der nachstehende Auszug aus einem Geschäftsabschlussbericht der *HELVETIA ALLGEMEINEN* für das Jahr 1958 belegt deutlich die überragende Bedeutung des europäischen Marktes für die direkte und indirekte Zeichnungstätigkeit des Unternehmens in der Transportsparte:

**TAB. 113: Geographische Verteilung der Prämieinnahmen der Helvetia Allgemeinen Versicherungs-Gesellschaft in St. Gallen 1958**

HELVETIA ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT IN ST. GALLEN: GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF PREMIUMS WRITTEN IN 1958  
Quelle / Source: Versicherungswirtschaft 14 (1959), Nr. 14 vom 15. Juli, S. 457.

	Transport direkt (Marine & Transport Direct business)		Transport indirekt (Marine & Transport Reinsurance)		Übrige Rückversicherung (Other Reinsurance)	
	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %	in thousands of Swiss Francs	in %
Schweiz (Switzerland)	2.270	9,28	1.219	10,31	2.194	8,04
Andere europäische Staaten (Other European countries)	18.366	75,1	8.879	75,13	14.048	51,5
Afrika (Africa)	1.181	4,83	41	0,35	474	1,74
Naher und Mittlerer Osten (Middle East)	1.111	4,54	719	6,08	1.787	6,55
Ferner Osten (Far East)	833	3,41	195	1,65	367	1,35
Nord-, Zentral- und Südamerika (North-, Central- and Southamerica)	694	2,84	765	6,47	8.410	30,83
Total	24.455	100	11.818	100	27.280	100

<sup>62</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1960: 75. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 27. Februar 1962, Bern 1962, S. 75.

<sup>63</sup> Vgl. The Review 85 (1954), Ausgabe vom 18. Juni, S. 584.

<sup>64</sup> Vgl. ebd.

#### **10.2.8.4. Ausländische Beteiligungen und Tochtergesellschaften schweizerischer Versicherungsgesellschaften bzw. Beteiligungen ausländischer Konzerne an schweizerischen Versicherungsunternehmen**

Der ausgesprochen geringen Beteiligung nichtschweizerischer Gesellschaften am Versicherungsmarkt der Eidgenossenschaft stand **in den 50er Jahren eine weitestgehend vom Einfluss ausländischer Kapitalinteressen unberührte einheimische Versicherungsindustrie** gegenüber. Kein einziges der schweizerischen Versicherungsunternehmen stand zu diesem Zeitpunkt unter der Kontrolle ausländischer Konzerne, inwiewohl allerdings nicht-schweizerische Versicherungsunternehmen in einigen Fällen über Minderheitsaktienbeteiligungen verfügten. Umgekehrt befand sich im Ausland eine größere Anzahl fremder Gesellschaften im mehrheitlichen (oder gar vollständigen) Besitz von schweizerischen Versicherungsfirmen; überdies verfügten die schweizerischen Versicherer über zahlreiche Minderheitsbeteiligungen an ausländischen Gesellschaften in ganz Europa und in Übersee.

Genauere Angaben zur Anzahl der ausländischen Unternehmen, an denen schweizerische Versicherer Beteiligungen besaßen – wie sie z. B. von Wirtschaftsteilen der zeitgenössischen Tagespresse veröffentlicht wurden – sind in aller Regel als irreführend anzusehen, da davon ausgegangen werden muss, dass bei einem Teil der betreffenden Firmen der schweizerische Einfluss nicht erkennbar war.<sup>65</sup>

#### **10.2.8.5. Bemerkungen zum Vergleich des Auslandsanteils am Gesamtgeschäft der schweizerischen und der britischen Transportversicherungsindustrie**

Bemerkenswerterweise gelang es den schweizerischen Gesellschaften wenige Jahre nach Ende des Zweiten Weltkriegs anscheinend, die traditionell weltweit aktiven britischen See- und Transportversicherer hinsichtlich der relativen Internationalität ihres Geschäfts noch zu übertreffen. Nach RÖPLING (1960) lag in den 50er Jahren der Anteil der im Ausland erwirtschafteten Prämien am Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der schweizerischen Versicherer teilweise deutlicher höher als jener der Briten, nämlich bei 76,4 Prozent gegenüber 62,7 Prozent im Jahre 1951, bzw. bei 85,5 Prozent gegenüber 63,4 Prozent in 1956.<sup>66</sup> Die von RÖPLING angegebenen Prozentsätze beinhalten die Ergebnisse des direkten Transportversicherungsgeschäftes und beziehen sich auf die gesamten Brutto-Prämien, d. h. die Prämien aus dem selbstabgeschlossenen Geschäft zzgl. der Prämien aus übernommenen Rückversicherungen. Der Autor bemerkt völlig richtig, dass bei der Angabe des Auslands-Anteils am Transportversicherungsgeschäft der auf dem Rückversicherungsweg wieder ins Ausland zederte Teil der Bruttoprämien unberücksichtigt bleibt. Dadurch ist unter Umständen eine Minderung des hier wiedergegebenen Auslandsanteils anzunehmen, d. h. die hier aufgeführten Werte sind von mal zu mal nach unten zu korrigieren, wenn sie auf das Geschäft für eigene Rechnung bezogen werden. Insgesamt gesehen haben die vorliegenden Zahlen besonders für Großbritannien starken Schätzungscharakter, da ein offizieller statistischer Ausweis allein für das Gesamt-Nettogeschäft der im In- und Ausland erwirtschafteten Prämien im Bereich „Marine Insurance“ existiert. Keine Erwähnung fand in RÖPLINGS Ausführungen der Umstand, dass das Eidgenössische Versicherungsamt grundsätzlich zwei nicht ganz korrekt miteinander vergleichbare Größen zur Ermittlung des Auslandsanteils gegenüberstellt, nämlich das inländische Geschäft der schweizerischen Versicherer als direktes Bruttogeschäft, und das Gesamtgeschäft als Summe aus direktem und indirektem Bruttogeschäft. Folglich können die ermittelten Werte nur dann annähernd das tatsächliche Auslandsgeschäft der schweizerischen Versicherer wiedergeben, wenn unterstellt wird, dass es sich bei ihrem Rückversicherungsgeschäft

<sup>65</sup> Vgl. The Review 85 (1954), Ausgabe vom 30. Juli, S. 679. Nur in Einzelfällen wurden die gesamten Auslandsbeteiligungen einzelner Schweizergesellschaften bekannt, so z. B. bei der ZÜRICH UNFALL, die Anfang der 50er Jahre Mehrheitsbeteiligungen an nicht weniger als elf ausländischen (Tochter-) Unternehmen hielt.

<sup>66</sup> Vgl. RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluss auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens, Univ.-Diss., Berlin 1960, S.131.

überwiegend um im Ausland erwirtschaftete Einnahmen handelt. Demgegenüber muss jedoch festgehalten werden, dass der Anteil der MAT-Prämien an den Gesamtprämieneinnahmen aller Versicherungssparten in Großbritannien nach dem Zweiten Weltkrieg bis Ende der 50er Jahre mehr als doppelt so hoch lag wie in der Schweiz.<sup>67</sup>

Schweizerische *Rückversicherer* steigerten seit den 50er Jahren ihr Rückversicherungsgeschäft in den USA in erheblichem Umfang und konkurrierten solchermassen mit der in diesem Bereich beherrschenden Stellung des Londoner Marktes, speziell LLOYD'S. Immerhin entfielen vom gesamten von der U.S.-Versicherungswirtschaft ins Ausland zedierten Betrag (Nettoprämien) 1954 acht Prozent auf die schweizerischen Gesellschaften, 1961 belief sich ihr Anteil bereits auf 9,3 Prozent.<sup>68</sup>

Das Branchenfachmagazin THE REVIEW bezifferte den Anteil der Einnahmen aus dem Versicherungsexport am *Gesamtprämienaufkommen* der schweizerischen Versicherungswirtschaft (alle Sparten) Ende 1980 auf schätzungsweise 50 Prozent, und damit deutlich höher als jenen der Versicherer im Vereinigten Königreich (geschätzte 40 Prozent).<sup>69</sup> Die Schweiz behauptete demnach den Spitzenplatz unter den Versicherungsexporturen gemessen an der Exportquote relativ zum Gesamtvolumen der Beitragseinnahmen.<sup>70</sup>

DAS INTERNATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN  
VERSICHERUNGSGESAMTHEITEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG: DIE 60ER JAHRE

#### 10.2.8.6. Probleme im Auslandsgeschäft in den 60er Jahren

Obwohl die schweizerischen Transport-Erstversicherer bis einschließlich 1967 eine Ausdehnung ihres Gesamtgeschäfts vorweisen konnten<sup>71</sup> beurteilten die Unternehmen bereits zu Anfang des Jahrzehnts die Entwicklung des internationalen Geschäfts sehr kritisch. Neben sinkenden Prämiensätzen wurde im Geschäftsfeld Transport insbesondere die steigende Schadenbelastung aufgrund einer zunehmenden Zahl kleinerer und mittlerer Schäden infolge Diebstahl, Abhandenkommen und Beschädigung beklagt.<sup>72</sup> Weiterhin übten die Gesellschaften zu diesem Zeitpunkt wachsende Zurückhaltung bei der Übernahme internationaler Rückversicherungen, da der wachsende internationale

<sup>67</sup> Vgl. ebd., S.63.

<sup>68</sup> Vgl. The Review 96 (1965), Ausgabe vom 26. Februar, S. 291. Die entsprechenden Angaben zum Umfang der „*Reinsurance transactions of United States insurance companies with insurers resident abroad*“ wurden durch das U.S. Department of Commerce veröffentlicht, vgl. Kap. 10.1., Abschn. 5.2., S. 376: Tab. 95 u. S. 377: Tab. 96.

<sup>69</sup> Vgl. The Review 111 (1980), Ausgabe vom 8. August, S. 5.

<sup>70</sup> Dabei engagierte sich allerdings weniger als die Hälfte der in der Schweiz beheimateten Direktversicherer im Ausland, nämlich nicht mehr als sechs der insgesamt 20 schweizerischen Lebens-VU und 20 der insgesamt 45 Unfall- und Schaden-Erstversicherer; vgl. The Review 111 (1980), Ausgabe vom 8. August, S. 5.

<sup>71</sup> 1968 war in diesem Jahrzehnt das erste Jahr mit einer rückläufigen Einnahmeentwicklung, die im internationalen Gesamtgeschäft allerdings einer einsetzenden Verbesserung des Schadenverlaufs gegenüberstand; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1968: 83. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 29. Dezember 1969, Bern 1969, S. 57.

<sup>72</sup> Der Verlust des Glaubens der Underwriter an die regelmäßige Abfolge von Verlust- und Gewinnjahren gemäß einer „*Auf-Regen-folgt-Sonnenschein-Theorie*“ war in der zweiten Hälfte der 60er Jahre ein verbreiteter Diskussionsgegenstand der zeitgenössischen Versicherungsfachpresse. Die Frage, ob die Entwicklung hin zu anhaltenden (mehrjährigen) Verlustperioden nur eine zufällige oder strukturell bedingte Erscheinung sei, wurde mit dem Hinweis auf die gegenüber früheren Zeiten grundsätzlich veränderten Risikoverhältnisse beantwortet, da der Anteil des Totalverlustrisikos am Gesamtrisiko bereits seit dem 19. Jahrhundert beständig zurückging. Demgegenüber wiesen die Teilschadenrisiken für die Prämienkalkulation eine relativ zunehmende Bedeutung, und eine über längere Zeiträume vergleichsweise stabile (hohe) Schadenfrequenz auf, die zusätzlich in entscheidendem Maße von steigenden Reparaturkosten beeinflusst wurde. So stiegen beispielsweise die Reparaturkosten in Deutschland zwischen 1960 und Jahresmitte 1967 von einem Indexstand 100 auf 173. Überdies vergrößerte sich in den 60er Jahren gegenüber dem vorhergehenden Jahrzehnt die Anzahl der neu in Dienst gestellten Schiffe, bei denen allein ihre Größe zu Veränderungen des versicherungstechnischen Risikos führte, für die sich aus der Vergangenheit keine statistischen Erfahrungswerte ergaben. In Verbindung mit den jährlich die Kalkulationsgrundlagen verändernden Reparaturkosten erschien es „[...] schwieriger [...] als je zuvor, den echten Bedarfsprämienbetrag pro BRT für Partschäden zu ermitteln. Die Tatsache, daß gerade für den Risikoteil, bei dem die Schadenfrequenz ziemlich gleichbleibend ist, die Ermittlung der Bedarfsprämie durch sich ständig ändernde Kalkulationsgrundlagen erschwert wird, lässt schnelle und starke Schwankungen der Ergebnisse von einem Jahr zum anderen, wie sie in früheren Jahren zu beobachten waren, heutzutage nur noch in Einzelfällen erwarten.“ Die aus Erfahrungen des letzten Jahrhunderts gewonnene Erkenntnis, dass auf verlustreiche Zeichnungsjahre gewissermaßen „ausgleichende“ weniger verlustreiche folgten musste demnach als Anachronismus betrachtet werden: „[...] Es sieht so aus, als ob die Verlustperioden infolge der Änderung der Schadenstruktur dazu tendierten, erheblich länger als früher zu sein. [...]“. Vgl. KLUGE, HAROLD: Always write on a Loss? Der Glaube an die fetten und die mageren Jahre in der Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 12 vom 15. Juni, S. 720-721.

Konkurrenzdruck eine mehr und mehr zu Lasten der Zessionare gehende Verschlechterung der Versicherungs-Bedingungen zu Folge hatte.<sup>73</sup>

Zunehmend machte sich auch negativ bemerkbar, dass **staatliche Eingriffe die schweizerischen Transportversicherer aus bestimmten Auslandsmärkten herausdrängten**. So verließ beispielsweise die Helvetia 1960/61 Ägypten, Syrien und Kuba.<sup>74</sup> 1967 zeigte die schweizerische Versicherungswirtschaft erstmals seit Jahren ein deutlich geringeres Prämienwachstum als in den Jahren zuvor. Während die Geschäftsausweitung der Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1966 noch eine Zuwachsrate von 9,5 Prozent gegenüber dem Vorjahr aufwies, verringerte sich dieser Wert 1967 auf nur noch 3,6 Prozent; die professionellen Rückversicherer verzeichneten ein Wachstum von 3,2 Prozent gegenüber 7,9 Prozent in 1966. Die deutliche Abschwächung des Geschäftswachstums war in erster Linie auf die zunehmende Zurückhaltung der Schweizer Gesellschaften im Auslandsgeschäft zurückzuführen. Ähnlich wie große Teile der ebenfalls schwerpunktmäßig international tätigen britischen Kompositversicherungsgesellschaften hatten die schweizerischen Nicht-Lebensversicherer auf zahlreichen Auslandsmärkten während der 60er Jahre mit unterschiedlichen Problemen zu kämpfen, die teilweise auf wirtschaftliche Faktoren, teilweise aber auch auf politische Einflüsse zurückzuführen waren. Während einige Länder ihre Versicherungsmärkte (oder Teile davon) für ausländische Wettbewerber gänzlich schlossen, waren anderswo Kautionszahlungen in einer Höhe zu stellen, die jedes adäquate Verhältnis zu den Geschäftsmöglichkeiten bei weitem überschritten. Abgesehen von den strukturellen Schwierigkeiten im Auslandsgeschäft machten sich ferner zunehmend schlechtere technische Resultate negativ bemerkbar.

#### HOHE SCHADENQUOTE IM AUSLANDSGESCHÄFT IN DEN 60ER JAHREN UND WECHSEL DER AUSLANDSSTRATEGIE: WEG VON DER MAXIMIERUNG DER BEITRAGSEINNAHMEN HIN ZUR AUSRICHTUNG NACH TECHNISCHEN PERSPEKTIVEN

Bereits zu Beginn der 60er Jahre verzeichneten die schweizerischen Unternehmen im gesamten Unfall- und Schadenversicherungs-Auslandsgeschäft gegenüber dem Schweizer Geschäft höhere Schadenquoten. Einen gewissen Ausgleich zu den vermehrten Aufwendungen bildeten anfangs jedoch steigende Zinserträge der ausländischen Kapitalanlagen.<sup>75</sup> Mitte der 60er Jahre berichtete das Eidgenössische Versicherungsamt über vermehrte Anzeichen einer bedenklichen Verschlechterung des Schadenverlaufs in zahlreichen ausländischen Geschäftsgebieten, die sich insbesondere in den Bereichen Industriefeuer- und Transportversicherung niederschlug.<sup>76</sup>

1965 belief sich der Schadensatz im direkt abgeschlossenen Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der Schweizer Versicherungsunternehmen auf 82 Prozent. Die **anomal hohe Schadenbelastung der hauptsächlich im Ausland abgeschlossenen Transportversicherung** schlug sich unmittelbar im Portefeuille der schweizerischen Rückversicherer nieder.<sup>77</sup> Die der Entwicklung der technischen Ergebnisse im nichtschweizerischen Sachversicherungsgeschäft Rechnung tragende Zurückhaltung der schweizerischen Unfall- und Schadenversicherer verursachte ab 1967 trotz zufriedenstellender konjunktureller Entwicklung einen **Einbruch des stetigen Geschäftszuwachses der Vorjahre**. Die von den Unternehmen bei der Annahme von Versicherungs- und Rückversicherungsverträgen geübte Vorsicht führte in einigen Fällen nicht nur zu einem verhältnismäßigen, sondern auch absoluten Rückgang des Umfangs der aus dem Auslandsgeschäft stammenden Prämieinnahmen. Generell ist zu diesem

<sup>73</sup> Vgl. dazu einen PIA-Report [„Trends in the Swiss insurance market in 1967“] in The Review 98 (1967), Ausgabe vom 29. Dezember, S. 1429: „In transport insurance we hope, after some disappointing years to be able to show a more favourable result in 1967. Extensive re-organisation at international level has been carried through. Swiss premium rates for transit from and to certain States and also for the inclusion of theft cover on specially hazardous commodities were raised. Especially striking is the increase in large claims in the transport of motor vehicles. Likewise in the transport insurance branch a further increase both in numbers of claims and in average amount of claims per incident, is to be observed. [...] Transport insurance is as before, the anxiety of reinsurers and needs drastic re-organisation.“]

<sup>74</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 17 (1962), Nr. 11 vom 1. Juni, S. 373.

<sup>75</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz 1960: 75. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 27. Februar 1962, Bern 1962, S. X.

<sup>76</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz 1964: 79. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 21. Dezember 1965, Bern 1965, S. IX.

<sup>77</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz 1965: 80. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 24. Dezember 1966, Bern 1966, S. IX. Vgl. dazu auch einen Bericht der Basler Transport, in: Versicherungswirtschaft 21 (1966), Heft 15 vom 1. August, S. 898, die 1965 außer im schweizerischen und im deutschen Geschäft lediglich Verluste einfuhr.

Zeitpunkt der Wechsel **weg von einer allein auf die Maximierung des erzielten Prämienvolumens ausgerichteten Auslandsstrategie** der Schweizer Versicherer hin zu einer **Ausrichtung nach den technischen Perspektiven** zu konstatieren.<sup>78</sup>

Die aufgrund ihrer erheblichen Risikogrößen besonders auf weit verstreute Portefeuilles und ausreichende Reserven angewiesenen spezialisierten schweizerischen Transportversicherer fanden während der 50er und 60er Jahre aufgrund des anhaltenden Niedrigstandes der Prämienätze, hoher technischer Belastung des Geschäfts, zunehmender Beschränkungen des freien Geschäftsbetriebs im Ausland und, – paradoxerweise –, anhaltender Hochkonjunktur der Weltwirtschaft in wachsendem Maße ihr Auskommen nur noch durch den **gleichzeitigen, die Portefeuilles ausgleichenden Betrieb anderer Versicherungszweige** und durch **fortschreitende Verlagerung der Zeichnungstätigkeit auf die Rückversicherung**.

Der Generaldirektor der **Basler Transport-Versicherungs-Gesellschaft** fasste die Perspektiven seines Unternehmens anlässlich der Generalversammlung der Aktionäre 1963 dementsprechend folgendermaßen zusammen:

*„Von unserem Transportgeschäft stammen nur etwa 20 % aus der Schweiz, der weitaus größere Teil also aus dem Ausland. Die Tätigkeit im Ausland wird jedoch den schweizerischen Direktversicherern nicht leicht gemacht: Die Depots für Konzessionen und technische Reserven sind vielerorts sehr groß, die aufsichtsrechtlichen Bestimmungen streng und kompliziert, der Markt für Ausländer beschränkt, die Kosten daher verhältnismäßig hoch. Wenn es trotzdem gelingt, einen bescheidenen Gewinn zu erzielen, so muß er sehr hoch versteuert werden. In einer Reihe von Ländern sind die Bedingungen so, daß sich die Gründung einer Agentur zum vornherein nicht lohnt, und in anderen – Ägypten, Syrien, Mexiko um nur einige zu nennen – werden ausländische VU überhaupt nicht mehr zugelassen. Unsere Tätigkeit in fremden Ländern, vorab in Übersee, muß daher laufend überprüft und den sich stetig ändernden Verhältnissen angepaßt werden. Da wir somit in vielen Märkten als Direktversicherer nicht tätig sein oder nur kleine, unausgeglichene Portefeuilles aufbauen können, sind wir gezwungen, das zum Ausgleich fehlende Geschäft auf dem Wege der Rückversicherung zu zeichnen. Es ist uns gelungen, ein gutes Portefeuille von Rückversicherungs-Verträgen aus der ganzen Welt aufzubauen. Im Verkehr mit unseren zahlreichen Rückversicherern hat es sich ganz besonders deutlich gezeigt, daß das Transportgeschäft wohl eine sehr spezialisierte Branche ist, daß sie jedoch mehr und mehr der anderen Branchen, nämlich des Feuer- und Unfall-/Haftplicht-Geschäftes als Ausgleich und stabiles Gegengewicht bedarf. Die Schwäche einer reinen Transportgesellschaft liegt nämlich nicht nur in der Einengung der Märkte, sondern auch in der besonderen Konjunktorempfindlichkeit. Es sind in der Regel die Kriegs- und Krisenjahre, welche infolge der zusätzlichen Risiken hohe Prämieinnahmen bringen, während Hochkonjunkturen wie die gegenwärtige, den Transportversicherern kaum die Bildung genügender Reserven gestatten. Sozusagen alle Transportversicherer haben sich daher seit dem letzten Weltkrieg auch auf andere Branchen ausgedehnt. Reine TransportVU gibt es heute nur noch in Ländern wie England und Norwegen, wo ihnen ein starkes nationales Transportversicherungs-Aliment (große Handelsflotten) eine gewisse Stabilität gewährt. In diesem Sinne hat sich auch die Basler Transport – unter Beibehaltung ihrer Spezialisierung auf Transportversicherung – in eine Allbranchengesellschaft verwandelt, indem sie neben dem Rückversicherungsakzept in allen Branchen (inklusive Leben) auch direktes Sach- und Unfall-/Haftplicht-Geschäft zeichnet, und zwar in der Schweiz und in Deutschland über ihre Tochtergesellschaft Alba, im übrigen Ausland im eigenen Namen und überall in Zusammenarbeit mit ihren Schwestergesellschaften der Bâloise-Holding.“<sup>79</sup>*

Die **Verlagerung der Zeichnungsaktivitäten der Schweizer Unfall- und Schaden-Erstversicherer auf das indirekte Geschäft seit dem Zweiten Weltkrieg** kann deutlich an der **Entwicklung ihres prozentualen Anteils am Gesamtvolumen der von der schweizerischen Versicherungswirtschaft im Rückversicherungsgeschäft eingenommenen Prämien** abgelesen werden. Entfielen anfangs der 30er Jahre noch mehr als 90 Prozent der von Schweizer Versicherungsunternehmen für in Rückdeckung übernommene Risiken vereinnahmten Prämien auf die professionellen Rückversicherungsunternehmen, so verminderte sich deren Anteil am Prämienaufkommen des (– wie bereits betont hauptsächlich

<sup>78</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 23 vom 1. Dezember, S. 1413.

<sup>79</sup> Auszug des Referats des General-Direktors J. R. BELMONT in der Generalversammlung der Basler Transport-Versicherungs-Gesellschaft am 29. Mai 1963, hier zit. n.: Versicherungswirtschaft 18 (1963), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 754.

internationalen -) aktiven Rückversicherungsgeschäfts der schweizerischen Versicherungsindustrie bis Ende der 60er Jahre auf nur noch rund 70 Prozent:

**TAB. 114: Anteil der schweizerischen Erstversicherer und der professionellen Rückversicherungsgesellschaften am Gesamtvolumen der von der Schweizer Versicherungsindustrie im aktiven Rückversicherungsgeschäft vereinnahmten Prämien 1932-1969**

SPLIT-UP OF REINSURANCE ASSUMED BETWEEN SWISS PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES AND SWISS DIRECT-WRITING COMPANIES IN % OF TOTAL REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED 1932-69  
Quelle / Source: AERNI, K. [Deputy Manager, Swiss Reinsurance Company] : The Swiss Reinsurance Market over the past 40 years, in : The Review 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 121-124, hier: S. 124.

Year	Non-Life branches		Life insurance		Total	
	Professional Reinsurance Companies	Direct-writing Companies	Professional Reinsurance Companies	Direct-writing Companies	Professional Reinsurance Companies	Direct-writing Companies
1932	89,2	10,8	95,7	4,3	90,6	9,4
1938	85,8	14,2	92,4	7,6	87,2	12,8
1942	80,6	19,4	95,1	4,9	84,7	15,3
1945	78,4	21,6	93,3	6,7	81,4	18,6
1950	76,5	23,5	92,7	7,3	78,5	21,5
1955	68,9	31,1	92,2	7,8	71,6	28,4
1960	67,3	32,7	93,2	6,8	70,4	29,6
1965	66,8	33,2	89,9	10,1	69,8	30,2
1966	64,6	35,4	88,3	11,7	67,5	32,5
1967	65,1	34,9	87,2	12,8	67,7	32,3
1968	65,2	34,8	85,9	14,1	67,5	32,5
1969	67,8	32,2	86,9	13,1	69,9	30,1

Die **professionellen schweizerischen Rückversicherer**, allen voran die annähernd neun Zehntel des die Schweiz erreichenden Rückversicherungs-Prämienvolumens vereinnahmende *SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT*, wurden vorrangig durch die bereits in den 60er Jahren einen Höhepunkt erreichenden Nationalisierungstendenzen auf zahlreichen Auslandsmärkten betroffen.<sup>80</sup> Darüber hinaus bestand ein die Perspektiven der Schweizer Rückversicherer zunehmend negativ beeinflussender Faktor in den seit den 60er Jahren anhaltenden Konzentrationsbewegungen und Konzernvergrößerungen bei den Direktversicherungsgesellschaften in aller Welt. Mit zunehmender Größe der einzelnen Unternehmen verringerte sich ihr Bedarf an betriebsexternen Rückdeckungsmöglichkeiten, da oftmals konzerneigene Töchter oder Holdings das zederte Rückversicherungsrisiken absorbierten.<sup>81</sup>

#### DAS INTERNATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

### 10.2.9. Auswirkungen der Fremdwährungsversicherung auf die Geschäftsergebnisse der international tätigen Transport- und Rückversicherer

Prämienzahlungen des in besonderer Weise international orientierten Transport- und Rückversicherungsgeschäfts der schweizerischen Versicherungsgesellschaften erfolgten fast ausschließlich in der Originalwährung des betreffenden Landes, in dem der Abschluss

<sup>80</sup> Bemerkenswerterweise fasste der damalige Aufsichtsratsvorsitzende der *SCHWEIZERISCHEN RÜCK*, MAX E. EISENRING, den Nationalisierungsbegriff aus Perspektive der Rückversicherung in einer von THE REVIEW Anfang 1970 in Auszügen veröffentlichte Ansprache durchaus weiter, als ihn nur auf die seit dem Zweiten Weltkrieg bestehenden (und lediglich als Teilerfolge zu bezeichnenden, s. w. u.) Bestrebungen von Entwicklungs- und Schwellenländern zur Eindämmung des Abflusses ihrer zedierter Risiken auf den Weltmarkt zu beschränken, vgl. EISENRING, MAX E.: Extracts from Address: by Max E. Eisenring, Chairman of the Board of Directors, Swiss Reinsurance Company, in: The Review 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 164-170, hier: S. 166: „[...] The second problem mentioned is that of nationalization. This refers, in the first place, to nationalisation proper, i. e. the partial or total takeover of insurance operations by the State. However there are many different versions of this. For instance, social insurance is nationalised in practically all States and in most cases it is operated according to political rather than technical criteria. On the other hand, of course, in Switzerland the Confederation have a monopoly of workmen's compensation insurance and most of the Cantons have a monopoly of fire insurance on buildings, and in our neighbouring country, France, for example, more than half of the insurance industry was nationalised in 1946. Yet, such semi-state insurance carriers are to a large extent managed according to the rules and considerations which apply in private enterprise. It is true that they differ in legal form, but their reinsurance requirements are largely similar to those of private insurance carriers. **It would therefore be an over-simplification to try to divide the insurance industry according to State and non-State insurance carriers and to impute definite and rigid methods of behaviour to each category.** The very fact that private insurers in practically all countries of the world have for decades been subject in varying ways and to varying degrees to state control illustrates that the limits of State intervention in insurance are rather diffuse. Nevertheless it is evident that nationalisation is normally associated with concentrations and it shows to this extent a similar tendency to that of mergers in free enterprise. [...]“ [Hervorhebung: K. U.]

<sup>81</sup> Vgl. ebd.

der Police erfolgte. Dies hatte kaum zu unterschätzende Auswirkungen auf die Beitragseinnahmebilanz der jeweiligen Unternehmen. **Währungsinstabilität bzw. Abwertungen gegenüber dem Schweizerfranken** (wie sie z. B. in den 70er Jahren – mit Ausnahme der D-Mark – an der Tagesordnung waren) **zeitigten regelmäßig nachteilige Effekte auf den Geschäftsverlauf der Unternehmen**. Konkret spiegelten sich solche **negativen Währungseffekte** z. B. in einer retrospektiven Aufstellung der Prämieinnahmen der *SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT* aus dem Jahr 1973, der die Prämieneträge aus dem überwiegend internationalen Geschäft zum Umrechnungs-Stichtag 30. Juni 1973 für den Zeitraum der vergangenen acht Geschäftsjahre in Schweizerfranken entnommen werden können. Der Rückgang der Bruttoprämieinnahmen sowohl im Lebens- als auch im Nichtlebens-Geschäft war dabei im Geschäftsjahr 1972 zu wesentlichen Teilen auf die von Abwertungen betroffenen Versicherungen in fremder Währung zurückzuführen, besonders deutlich erkennbar an der Tatsache, dass die (ausländischen) Tochterunternehmen der *SWISSRE*-Gruppe währungsbedingt einen drastischen Rückgang der Prämien in Schweizerfranken aufzuweisen hatten<sup>82</sup>, während das Mutterunternehmen ungebrochen einen (in der jüngst vergangenen Rechnungsperiode allerdings auffallend geringen) Einnahmezuwachs zu verzeichnen hatte. Der entsprechende Bericht des Aufsichtsrates an die Aktionäre betonte ausdrücklich, dass die Wettbewerbsposition der Tochterunternehmen im Ausland durch das Phänomen in keinsten Weise geschwächt wurde.<sup>83</sup>

**TAB. 115: Auswirkungen der Abwertung von Fremdwährungen auf die Beitragseinnahmeentwicklung der SwissRe-Gruppe 1965-1972**

MONETARY UNCERTAINTY DEMONSTRATED BY FIGURES OF PREMIUM INCOME OF THE SWISSRE-GROUP, 1965-72 (REFLECTING CURRENCY RATE CHANGES UP TO JUNE 30, 1973)

Quelle / Source: The Review 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 171.

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
	Premium income in millions of Swiss Francs							
Non-Life business (Gross Premiums)	1.692	1.842	1.951	1.998	2.321	2.538	2.692	2.681
Life business (Gross Premiums)	370	400	385	416	456	473	484	473
Total Gross Premiums for the Group	2.062	2.242	2.336	2.414	2.777	3.011	3.176	3.154
Retrocessions to companies outside the Group	230	244	235	263	309	371	414	474
Total Net Premiums for the Group	1.832	1.998	2.101	2.151	2.468	2.640	2.762	2.680
of which:								
SwissRe	1.352	1.478	1.557	1.582	1.696	1.733	1.871	1.884
Subsidiaries	480	520	544	569	772	907	891	796

Besonders starke Auswirkungen auf die schweizerische Versicherungswirtschaft zeigte auch der Rückgang der Umrechnungskurse bei verschiedenen Währungen gegenüber dem Schweizer Franken (daneben aber auch der massive Rückgang der Aktienkurse und ein auf die Kurse festverzinslicher Papiere drückendes hohes Zinsniveau) in Zusammenhang mit dem im August 1990 ausgebrochenen Golfkrieg. Der Einfluss der Krise fand seinen Niederschlag in den Geschäftsabschlüssen der international tätigen schweizerischen VU für 1990, indem auf den Wertschriftenportefeuilles der Gesellschaften erhebliche Abschreibungen vorzunehmen waren, um nicht gegen die gesetzlichen Bilanzierungsvorschriften zu verstoßen. Das Ausmaß dieser Abschreibungen erreichte bei einzelnen Schweizer Unternehmen zwei- bis dreistellige Millionenbeträge.<sup>84</sup>

#### DAS INTERNATIONALE TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

### 10.2.10. Grundlegende Probleme für die schweizerische Versicherungswirtschaft zu Ende der 70er Jahre

Angesichts des bedeutenden internationalen Engagements eines Teils der schweizerischen Versicherungsindustrie und des hohen Stellenwerts, den der Export für das Gesamtbeitragsaufkommen der Schweizer Versicherungswirtschaft besaß

<sup>82</sup> Vgl. The Review 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 172: „[...] of the total gross premium income, 67% came from countries where the exchange rate of the national currency against the Swiss franc fell to some degree during the year, and the resulting loss of premium income amounted to Sw.fr. 260m.“

<sup>83</sup> Vgl. The Review 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 171.

<sup>84</sup> Eine ganze Reihe von Versicherern sah sich zur Auflösung von Rückstellungen, offenen und stillen Reserven genötigt, um die Bewertungsverluste aufzufangen. In Einzelfällen sahen sich schweizerische Muttergesellschaften veranlasst, Anpassungsbeiträge „à fonds perdu“ (franz.; wörtl.: „als verlorenen Betrag“) an Tochterunternehmen zu leisten, um die Lage zu konsolidieren Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1990 (105. Bericht), Bern 1991, S. 13.

(schätzungsweise nicht weniger als 50 Prozent aller von schweizerischen VU vereinnahmten Prämien des direkten und indirekten Geschäfts), sahen sich die Schweizer Versicherer **zu Ende der 70er/Anfang der 80er Jahre in Verbindung mit ihrem Auslandsgeschäft mit schwerwiegenden Fragen zukünftiger Entwicklungen auf dem internationalen Markt konfrontiert**. Zum einen stellte sich angesichts des fortschreitenden **Ausbaus sozialer Sicherungssysteme** in den Industriestaaten zunehmend die Frage, in welchem Ausmaß zukünftig mit einem weiteren Abbau der Eigenverantwortlichkeit des einzelnen Versicherungsnehmers gerechnet werden musste, da sich parallel zum Anwachsen staatlich garantierter Fürsorgeleistungen die Nachfrage nach Kranken-, Unfall- und Privathaftpflichtversicherungsangeboten der privaten Versicherungswirtschaft verringerte. Versicherungsschutz wurde aus Sicht der privaten Versicherungswirtschaft auf diese Weise in zunehmendem Ausmaß dem marktwirtschaftlichen Wettbewerb entzogen. Ein weiteres Problemfeld stellte die zunehmende **Liberalisierung und Internationalisierung der Dienstleistungsbranche** dar. Die damit in Zusammenhang stehende **Vergrößerung des Wettbewerbsdrucks** machte sich für die international orientierten schweizerischen VU in hohem Maße dadurch bemerkbar, dass es besonders im der Unfall- und Schadensgeschäft sowie in der Rückversicherung für die einzelnen Unternehmen **zunehmend schwieriger wurde, ein den technischen Erfordernissen des Geschäfts gegenüber ausreichendes Prämienniveau zu erzielen**.<sup>85</sup>

Sichtbaren Ausdruck fand die sich vergrößernde internationale Konkurrenz v. a. in der **wachsenden Bedeutung großer Maklerfirmen**, die als Vertreter von Kunden- (Versicherungsnehmer-)interessen den Preiskampf am Weltmarkt schürten.<sup>86</sup> Geradezu traditionell zu nennende Schwierigkeiten entstanden den grenzüberschreitend tätigen Schweizer VU durch **Währungsschwankungen**, zu Ende der 70er Jahre namentlich durch den **hohen Wechselkurs der Schweizerfranken** gegenüber ausländischen Währungen. Die Aufwertung des Franken bescherte den schweizerischen Versicherern schwere Bilanzverluste im Auslandsgeschäft, insbesondere in Übersee. Schließlich fürchteten die Schweizer Versicherer eine Zunahme der sie treffenden **Wettbewerbsnachteile durch die Bildung eines europäischen Binnenmarktes**, innerhalb dessen sie als Unternehmen eines Drittlandes u. U. mit einer unterlegenen Ausgangsposition zu rechnen hatten.<sup>87</sup>

<sup>85</sup> Die Klagen über den durch die internationale Konkurrenz verursachten Prämiendruck waren allerdings für die in der Transportversicherung arbeitenden schweizerischen Unfall- und Schaden-Erst- bzw. Rückversicherer nicht neues. Vgl. dazu beispielsweise bereits in den 50er Jahren Notizen zu den jährlich veröffentlichten Geschäftsabschlussberichten der Schweizer VU in: The Review 85 (1954), Ausgabe vom 18. Juni, S. 584.

<sup>86</sup> Von dieser Entwicklung wurde in den 70er Jahren selbst der schweizerische Binnen-Transportversicherungsmarkt betroffen, während bis Ende der 60er Jahre das Maklergeschäft in der Schweiz selbst so gut wie keine Rolle spielte, und die Zeichnung von Geschäft normalerweise über unternehmensgebundene Agenten (Cargo) bzw. direkt von den Hauptniederlassungen der Gesellschaften (Kaskorisiken) übernommen wurde. Vgl. dazu CHRISTEN, P. E.: The Swiss Marine Market. Talk given by P. E. Christen on March 11, 1969, to the Marine Discussion Group of the Insurance Institute of London, abgedruckt in: The Review 100 (1969), Ausgabe vom 17. Oktober, S. 1366-1368, hier: S. 1368.

<sup>87</sup> Vgl. The Review 111 (1980), Ausgabe vom 8. August, S. 7. Die Problematik beherrschte bereits Ende der 60er Jahre die Diskussion um eine langfristige Perspektive der schweizerischen Versicherungsindustrie in Europa, vgl. The Review 100 (1969), Ausgabe vom 13. Juni, S. 792: „If Switzerland had to become a member of the Common Market (which in view of political facts which are well-known seems scarcely likely without, however, being completely ruled out), it would undoubtedly be necessary for it to accept the regulations of the latter without reservation. In the event of association of the Confederation with the Common Market, the position of Swiss insurance would be uncertain. It must nevertheless be noted that the status of Associate Member, according to the practice hitherto adopted and the attitudes expressed on various occasions inside the community, is reserved for countries in course of development or for such countries as Greece and Turkey. If the status quo were maintained (admitting the political situation, and without wishing to prejudge it in any way, it is the most likely variation), a number of attitudes would be possible. One could quite simply do nothing, accepting and following the conditions laid down by the Common Market for the establishment of insurers from third countries; this, however, would entail certain disadvantages of law and principle in relation to the member countries of the Common Market. Another possibility would be to make use of the liberty provided (for the moment, it is true, only in the draft directive) of concluding bilateral agreements between the Common Market and third countries and creating on this basis more favourable working conditions for Swiss insurers operating within the Community. Such a bilateral agreement is nevertheless doubtful in the case of Switzerland, on the grounds that the question of jurisdiction is not yet settled within the Community, particularly as regards the point of knowing whether the Common Market Commission can undertake independent negotiations with third countries. It is to be feared that political difficulties may arise in this connection. If, for the reasons just stated, an agreement of this type with the Common Market should prove impossible, it would eventually be necessary to negotiate with each of the member countries, in order to obtain by this means the most favourable conditions for the establishment of Swiss insurers inside the Common Market. [...]“



#### SCHWERPUNKT DES AUSLANDSGESCHÄFTS IN DEN 70ER JAHREN: LÄNDER DER EU

Auch während der 70er Jahre waren Länder der EU das wichtigste Auslandsabsatzgebiet der schweizerischen Versicherungsindustrie. Auffallend ist besonders, dass die Beitragseinnahmen der professionellen schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften zur Hälfte aus dem europäischen Versicherungs-Binnenmarkt stammten, d. h. dass die besonders vom Auslandsgeschäft abhängigen professionellen Rückversicherer ihr Augenmerk schwerpunktmäßig auf den europäischen Markt legten.

**TAB. 116: Geographische Verteilung der Prämieinnahmen der schweizerischen Versicherungsgesellschaften 1974**

Quelle / Source: VIRET, B.: Swiss Insurance Operations Overseas: EEC is Important Reinsurance Market, in: The Review 107 (1976), Ausgabe vom 19. November, S. 17.

	Schweizer-Geschäft	Länder der EG EEC (Common market)	Übriges Ausland Other countries	Auslandsgeschäft total Foreign business total
	in %	in %	in %	in %
Lebensversicherer	78	21	1	22
Unfall- und Schaden-Erstversicherer	45	29	26	55
Professionelle Rückversicherer	12	50	38	88
Total	46	32	22	54

1977 betrug die Summe der von schweizerischen Direktversicherern im gesamten in- und ausländischen direkten und indirekten Brutto-Transportversicherungsgeschäft erwirtschafteten Prämieinnahmen knapp 610 Millionen SFr<sup>88</sup>, dazu kamen noch einmal knapp 366 Millionen SFr Bruttogeschäft bei den Rückversicherungsunternehmen, die aus diesem Zweig stammten<sup>89</sup>. Da sich mit Hilfe der jährlich herausgegebenen Berichte des Eidgenössischen Versicherungsamtes nur der ungefähre Auslandsanteil an den Einnahmen der Direktversicherer ermitteln lässt, bleiben Aussagen über die Höhe der nicht in der Schweiz verdienten Prämien aller schweizerischen Versicherungsgesellschaften auf Schätzungen angewiesen.<sup>90</sup>

#### STATISTIK ZUM INTERNATIONALEN TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

##### **10.2.11. Der Anteil der Auslandsprämien am gesamten *direkt* abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen VU und Konzentration des Auslandsgeschäfts auf einzelne Unternehmen**

Obwohl die Ausrichtung der Geschäftspolitik der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer insgesamt als international bezeichnet werden muss, zeigte die **Verteilung des Auslandsgeschäfts auf die einzelnen Unternehmen** nach dem zweiten Weltkrieg **teils deutliche Konzentrationsbewegungen**. So entfielen beispielsweise 1953 vom gesamten direkten Nicht-Lebensgeschäft, das schweizerische Versicherer im Ausland erwirtschafteten, über 65 Prozent allein auf die *ZÜRICH*, weitere 15 Prozent auf die *WINTERTHUR UNFALL*.<sup>91</sup> Demgegenüber konnte während der 60er Jahre das Angebot in der Transportversicherung auf dem schweizerischen Binnenmarkt nicht unbedingt als übermäßig konzentriert bezeichnet werden, zumindest nicht im Vergleich mit anderen europäischen Ländern. Tendenziell konzentrierte sich das Geschäft allerdings auf die jeweils führenden Transportversicherungs-Anbieter der großen Unternehmensgruppen *HELVETIA (HELVETIA ALLGEMEINE* bzw. *HELVETIA TRANSPORT)*, *BASLER (BASLER TRANSPORT)*, *WINTERTHUR (EIDGENÖSSISCHE)* und *ZÜRICH (ZÜRICH UNFALL, ALPINA)*.<sup>92</sup>

<sup>88</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1977: 92. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 12. Dezember 1978, Bern 1979, S. 58.

<sup>89</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1977: 92. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 12. Dezember 1978, Bern 1979, S. 149.

<sup>90</sup> Das Eidgenössische Versicherungsamt äußerte sich beispielsweise bezüglich der Herkunft der gesamten Unfall- und Schaden-Prämien schweizerischer Rückversicherungsunternehmen im Jahre 1977 folgendermaßen: „Aus dem Inlandmarkt stammt davon nur ein sehr bescheidener Teil.“ Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1977: 92. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 12. Dezember 1978, Bern 1979, S. 148.

<sup>91</sup> Vgl. The Review 86 (1955), Ausgabe vom 23. September, S. 919.

<sup>92</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 135.

**TAB. 117: Gesamtes direkt abgeschlossenes Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1946-1995 (Auswahl der bedeutendsten Gesellschaften)**

TOTAL DIRECT MARINE & TRANSPORT PREMIUMS OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1946-1995 (SELECTION OF COMPANIES)

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

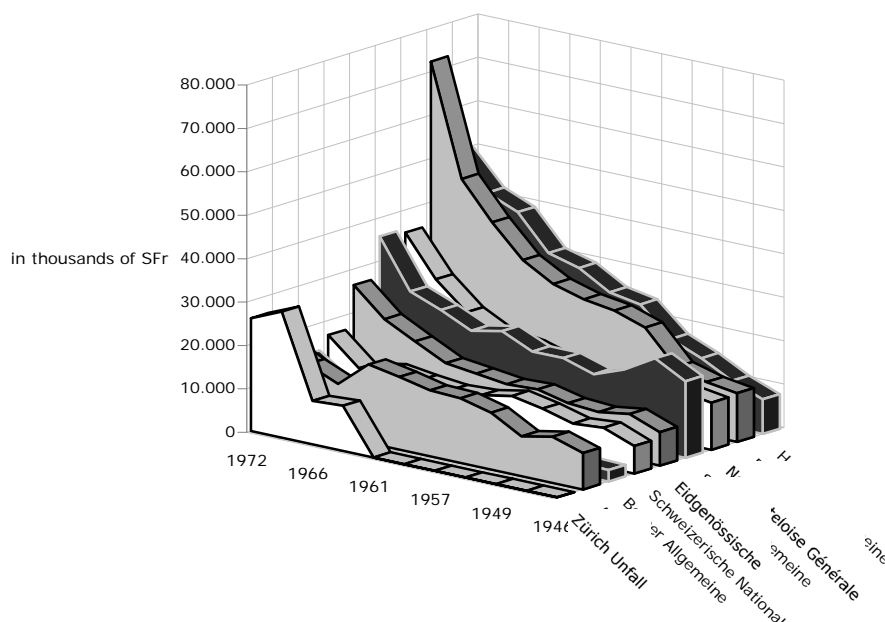
	Helvetia Allgemeine a)	Basler Transport	Neuchâtelaise Générale	Schweiz Allgemeine	Eidgenössische	Schweizerische National	Berner Allgemeine	Alpina	ELVIA	Zürich Unfall	Winterthur
Year	in 1.000 SFr. / in thousands of Swiss Francs										
1946	7.995	11.216	10.841	17.635	7.712	6.322	2.632	8.365	-	-	-
1947	10.709	12.245	11.957	21.379	10.361	9.050	2.822	10.582	-	-	-
1949	14.389	14.155	10.310	17.269	9.320	8.480	2.277	9.160	-	-	-
1953	17.277	21.752	10.432	14.653	9.783	10.354	1.905	13.083	-	-	-
1957	23.720	24.142	11.507	16.850	11.431	11.766	2.787	14.873	1.822	-	-
1959	25.008	25.204	12.739	16.840	11.133	10.396	3.095	15.147	2.563	-	-
1961	29.088	27.220	14.837	19.974	12.042	10.065	3.791	16.743	3.048	-	-
1963	30.951	31.174	15.792	18.541	12.879	10.825	4.539	18.073	4.507	10.379	21
1966	38.862	38.346	19.449	21.772	16.380	11.775	7.682	12.090	6.640	9.963	762
1969	41.796	46.790	25.518	24.547	19.956	10.491	8.841	15.082	8.579	29.010	23
1972	49.510	72.327	34.729	35.669	26.306	16.615	13.734	18.567	15.184	25.960	917
1974	57.982	87.035	41.392	39.306	27.839	18.894	12.875	18.411	19.087	31.124	4.244
1977	67.193	85.383	45.230	43.537	26.307	18.704	15.822	18.400	22.060	27.936	12.835
1981	76.057	92.581	58.957	51.026	-	20.341	18.122	27.887	33.016	45.814	37.711
1987	84.546	87.242	84.827	79.309	-	21.094	18.028	38.779	43.708	107.865	56.971
1990	99.516	102.610	107.646	83.420	-	23.356	22.083	49.813	48.425	134.159	71.600
1993	127.865	106.429	138.016	24.541	-	28.446	25.109	49.206	74.561 b)	200.611	65.932
1995	130.282	92.803	132.766	-455	-	29.120	21.968	54.917	73.281 b)	267.194	49.588

a) 1969 sind die Ergebnisse der Helvetia Allgem. u. der Helvetia Feuer zusammen berücksichtigt; ab 1970 ging das gesamte direkt abgeschlossene Transportversicherungsgeschäft des Unternehmensverbundes auf die Helvetia Feuer über.

b) Elvia + Elvia Reise.

**ABB. 34: Total direct Marine & Transport Premiums of Swiss direct-writing Non-Life Insurance Companies, 1946-1995 (selection of companies)**

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



**TAB. 118: Prozentualer Anteil des Auslandsgeschäfts am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft bei den schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherern**

SHARE OF FOREIGN DIRECT MARINE & TRANSPORT PREMIUMS AS % OF TOTAL DIRECT MARINE & TRANSPORT PREMIUMS WRITTEN BY SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

	Helvetia Allgemeine a)	Basler Transport	Neuchâtelaise Générale	Schweiz Allgemeine	Eidgenössische	Schweizerische National	Berner Allgemeine	Alpina	ELVIA	Zürich Unfall	Winterthur
Year	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %	in %
1946	54,01	25,98	31,08	64,49	42,98	33,77	0	39,22	-	-	-
1947	61,28	30,04	42,98	67,96	48,55	34,15	0	47,56	-	-	-
1949	79,32	54,24	60,61	71,24	59,62	62,9	0	56,39	-	-	-
1953	82,9	73,59	70,33	75,21	59,67	70,54	10,18	74,01	-	-	-
1957	88,44	73	69,27	77,96	67,54	75,42	27,7	81,29	14,76	-	-
1959	89,09	71,37	74,57	78,5	67,01	68,72	28,63	83,38	32,19	-	-
1961	89,28	69,09	73,74	80,11	59,67	60,8	27,12	85,8	33,63	-	-
1963	88,34	67,43	70,66	73,87	58,32	58,35	27,36	83,02	38,61	99,96	52
1966	88,11	66,54	67,97	72,25	58,34	51,11	30,9	68,91	44,65	99,93	98
1969	80,96	62,96	59,08	64,15	54,99	15,41	13,4	61,75	45,65	99,98	0
1972	77,69	64,89	61,9	65,36	54,74	25,69	0,02	57,02	48,91	100	99
1974	76,05	63,68	60,23	63,58	45,98	20,46	0	39,85	46,97	100	100
1977	77,71	61,75	61,27	53,27	44,47	10,6	0	25,36	49,89	99,99	97
1981	75,82	54,49	63,91	52,82	-	5,21	0	31,78	68,11	99,64	56,35
1987	74,94	57,51	78,52	72,69	-	4,97	0	28,24	73,5	99,83	59,89
1990	73,69	51,37	76,7	65,68	-	2,18	0	26,42	76,97	99,94	63
1993	75,1	45,94	79,7	100	-	1,31	0	21,98	61,96	100	42,97

a) 1970 wurde das direkte Transportversicherungsgeschäft der Helvetia Allgemeinen (eine Schwestergesellschaft der Helvetia Feuer) im Zuge der Unternehmenskonsolidierung (Zusammenschluss der Helvetia Schweizerischen Feuerversicherungs-Gesellschaft mit der Helvetia Unfall 1968) auf die Helvetia Feuer übertragen. Die Helvetia Allgemeine beschränkte seitdem ihre Tätigkeit ausschließlich auf das indirekte Geschäft; vgl. Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 12 vom 15. Juni, S. 742; Versicherungswirtschaft 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 767.

**TAB. 119: Prozentualer Anteil der einzelnen Unternehmen am gesamten direkt im Ausland abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer**

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

	Helvetia Allgemeine a)	Basler Transport	Neuchâteloise Générale	Schweiz Allgemeine	Eidgenössische	Schweizerische National	Berner Allgemeine	Alpina	ELVIA	Zürich Unfall	Winterthur	andere	Direkt abgeschlossenes Transportvers.geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden- Direktversicherer im Ausland total
Year	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%	%
1946	14,06	9,49	10,97	37,03	10,79	6,95	0	10,68	\	\	\	0,02	100
1947	15,22	8,53	11,92	33,70	11,67	7,17	0	11,67	\	\	\	0,13	100
1949	21,16	14,23	11,58	22,80	10,30	9,89	0	9,57	\	\	\	0,46	100
1953	19,78	22,11	10,13	15,22	8,06	10,09	0,27	13,37	\	\	\	0,96	100
1957	23,08	19,39	8,77	14,45	8,49	9,76	0,85	13,30	0,30	\	\	1,60	100
1959	22,82	18,42	9,73	13,54	7,64	7,32	0,91	12,93	0,84	\	\	5,85	100
1961	23,50	17,02	9,90	14,48	6,50	5,54	0,93	13,00	0,93	\	\	6,41	100
1963	23,39	17,98	9,54	11,71	6,42	5,40	1,06	12,83	1,49	8,87	0,01	1,28	100
1966	26,08	19,44	10,07	11,98	7,28	4,58	1,81	6,35	2,26	7,58	0,57	2,00	100
1969	22,37	19,48	9,97	10,41	7,25	1,07	0,78	6,16	2,59	19,18	0	0,75	100
1972	19,71	24,05	11,02	11,95	7,38	2,19	< 0,01	5,43	3,81	13,30	0,46	0,70	100
1974	20,18	25,37	11,41	11,44	5,86	1,77	0	3,36	4,10	14,25	1,94	0,32	100
1977	23,07	23,29	12,24	10,25	5,17	0,88	0	2,06	4,86	12,34	5,5	0,34	100
1981	20,14	17,62	13,16	9,41	\	0,37	0	3,09	7,85	15,94	7,42	4,99	100
1987	14,25	11,28	14,98	12,96	\	0,24	0	2,46	7,22	24,21	7,67	4,72	100
1990	14,08	10,12	15,86	10,52	\	0,10	0	2,53	7,16	25,75	8,67	5,22	100
1993	16,38	8,34	18,76	4,19	\	0,06	0	1,84	7,88	34,22	4,83	3,49	100

a) 1969 sind die Ergebnisse der Helvetia Allgem. u. der Helvetia Feuer zusammen berücksichtigt; ab 1970 ging das gesamte direkt abgeschlossene Transportversicherungsgeschäft des Unternehmensverbundes auf die Helvetia Feuer über.

Bis zum Beginn der 80er Jahre entfielen praktisch durchgängig fast 50 Prozent der den schweizerischen Transportversicherern aus dem ausländischen Direktgeschäft zufließenden Prämien auf die Helvetia und die Basler Transport. So stand beispielsweise die *HELVETIA FEUER/ALLGEMEINE* in der Bundesrepublik (einem der wichtigsten Auslandsmärkte der Schweizer Transportversicherer) Ende der 60er Jahre gemeinsam mit der *HELVETIA UNFALL*<sup>93</sup> in der Sach- und Transportversicherung prämienmäßig an der Spitze der dort tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen.<sup>94</sup>

In jüngerer Vergangenheit hielt die *ZÜRICH* eine gewisse Ausnahmestellung inne. Das Unternehmen betreibt seit den 60er Jahren sein Transportversicherungsgeschäft so gut wie ausschließlich im Ausland und hält seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre mit mehr als 25 Prozent den größten Einzelanteil am nichtschweizerischen Transport-Erstgeschäft der Schweizer Versicherer.<sup>95</sup>

STATISTIK ZUM INTERNATIONALEN TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN  
VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

**10.2.12. Der Anteil der Transportversicherung am internationalen  
Rückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen  
Rückversicherungsunternehmen**

ZURÜCKHALTENDES ENGAGEMENT DER SCHWEIZER PROFESSIONELLEN RÜCKVERSICHERER IN DER TRANSPORT-  
RÜCKVERSICHERUNG AUFGRUND SCHLECHTER TECHNISCHE RESULTATE SEIT ENDE DER 20ER JAHRE

**10.2.12.1. Technische Belastung der Bruttoprämieneinnahmen im Transport-  
Rückversicherungsgeschäft der professionellen Schweizerischen  
Rückversicherer**

Ende der 20er Jahre sahen sich die professionellen schweizerischen Rückversicherer gezwungen, in einigen Versicherungszweigen ihre Zeichnungen einzuschränken, teilweise

<sup>93</sup> Die *HELVETIA SCHWEIZERISCHE FEUERVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT* (zu diesem Zeitpunkt bereits seit mehreren Jahren mit der *ALLGEMEINEN VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT HELVETIA* zusammengeschlossen) trat 1968 in engeren Verbund mit der *HELVETIA UNFALL SCHWEIZERISCHE VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT* in Zürich (die ihrerseits über die Aktienmehrheit an der *HELVETIA LEBENSVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT* in Genf verfügte). Beide Unternehmen blieben rechtlich selbständig, doch wurden ihre Aktien nach einem Split auf dem Wege eines Austausches im Verhältnis eins zu eins zu sogenannten „Zwillingsaktien“ zusammengelegt, bestehend aus je einer Aktie der *HELVETIA FEUER* und einer Aktie der *HELVETIA UNFALL*. Der auf diesem Wege verwirklichten Zusammenfassung und Vereinheitlichung der beiden Aktionärskreise folgte zu einem späteren Zeitpunkt die Vereinheitlichung der Aufsichtsräte und die Bestellung einer gemeinsamen obersten Geschäftsleitung. Von dem Zusammengehen versprachen sich beide Unternehmen einen erheblichen Rationalisierungsschub in verschiedenen Bereichen, insbesondere in der Außenorganisation in der Schweiz und einigen anderen westeuropäischen Staaten wie Frankreich, Belgien und Holland. Vgl. Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 21 vom 1. November, S. 1281.

<sup>94</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 21 vom 1. November, S. 1281.

<sup>95</sup> Die ausgesprochen internationale Orientierung der Zürich lässt sich nicht zuletzt daran ablesen, dass die für ihr Geschäft bedeutendsten nationalen Einzelmärkte seit 1875 im Grund durchgehend außerhalb der Schweiz lagen, nämlich etwa 1875-1900 in Deutschland, 1900-1920 in Frankreich und 1920-1978 bzw. erneut seit 1982 in den Vereinigten Staaten.

sogar auf den **Abbau bestimmter Geschäftsfelder** hinzuwirken. Diese Geschäftseinstellungen standen in unmittelbarem Zusammenhang mit Mängeln, die sich in der Pflege der direkten Geschäfte der Zedenten bemerkbar machten, und vor denen sich die professionellen Rückversicherungsunternehmen zu schützen suchten.

Insbesondere Zessionen des Feuer- und des internationalen Transportversicherungs-Erstgeschäfts belasteten die Ergebnisse der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften in enormer Weise.<sup>96</sup> Entsprechend stellte sich der Prämienneuwachst des Jahres 1928 dar:

**TAB. 120: Neuwachst der Prämieinnahmen der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1928 gegenüber dem Vorjahr**

SWISS PROFESSIONAL REINSURERS' GROWTH OF PREMIUM INCOME IN 1928 COMPARED TO THE PRECEDING YEAR

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1928: Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 28. März 1930 (43. Jg.), Bern 1930, S. 57\*.

Versicherungszweige	Brutto / Gross premiums	Netto / Net premiums
	in 1.000 SFr / in thousands of SFr	
Lebensversicherung	13.230	7.894
Unfall- und Haftpflichtversicherung	15.048	11.176
Feuerversicherung	-8.517	-10.450
Transportversicherung	-5.013	-2.365
Nebenzweige aller Art	6.060	2.489
Neuwachst total	20.807	8.743

Die durch Schäden und Kosten verursachte technische Belastung der Betriebsergebnisse wirkt sich im indirekten Geschäft vielfach schärfer aus als in der Erstversicherung. In der Regel beteiligt der Erstversicherer den Rückversicherer an seinen Geschäften nur insoweit, als diese seine Tragkraft und Zahlungsbereitschaft im Schadenfall übersteigen könnten. Für gewöhnlich werden nur Spitzenrisiken der Rückversicherung zugeführt und zwar in Form der Summen-, der Schadenexzedenten- oder der Gefahrenrückversicherung<sup>97</sup>. Der Rückversicherer wird somit selten am ausgleichenden einfachen Geschäft beteiligt; vornehmlich wird er an der Haftung aus schweren Verträgen interessiert. Dadurch erhält der Schadenverlauf des indirekten Geschäfts eine besondere Note. Dieser weicht erheblich vom mehr ausgeglichenen direkten Geschäft ab. Zur Veranschaulichung sind im folgenden die Schadenquoten der schweizerischen Unfall- und Schadenerstversicherer dargestellt:

**TAB. 121: Schadensätze (in Prozent) der Prämieinnahmen der schweizerischen Unfall- und Schadenversicherer (brutto und für eigene Rechnung) und Schadenbelastung der an die Rückversicherer zedierten Geschäftsanteile 1929**

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1929: Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 16. März 1931 (44. Jg.), Bern 1931, S. 50\*.

	Schadenbelastung des Bruttogeschäfts der Erstversicherer	für Rechnung der Rückversicherer	für eigene Rechnung der Erstversicherer	Mehrbelastung der Rückversicherer gegenüber der Schadenquote des Bruttogeschäfts der Erstversicherer
Versicherungszweige	in %	in %	in %	in %
Unfall- und Haftpflichtversicherung	53,5	52,1	53,6	-2,6
Feuerversicherung	69,8	80,1	58,4	14,8
Transportversicherung	83,5	93,1	78,6	11,5
Landwirtschaftliche Versicherungen	105	106,4	104,3	1,3
Nebenzweige aller Art	45,4	49,2	44,1	8,4

In der Unfall- und Haftpflichtversicherung steht das zu Lasten der Rückversicherer gehende Schadenausmaß mit der Gesamtbelastung und mit dem Eigenbehalt der Erstversicherer annähernd im Einklang. In den meisten übrigen Versicherungszweigen wird den Rückversicherern jedoch eine spürbare **Mehrbelastung** zugemutet. Diese ist in der Feuer- und Transportversicherung so erheblich, dass das von den schweizerischen Sachversicherungsgesellschaften in Rückdeckung gegebene Geschäft seit Ende der 30er Jahre zeitweise zu Verlusten geführt hat (vgl. die folgende Darstellungen ABB. 35 und ABB. 36 zur technischen Belastung der Brutto- und Nettoprämieinnahmen im Transportrückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen Rück-VU). Neben den Schäden hatten die Rückversicherer die Betriebskosten anteilig zu vergüten,

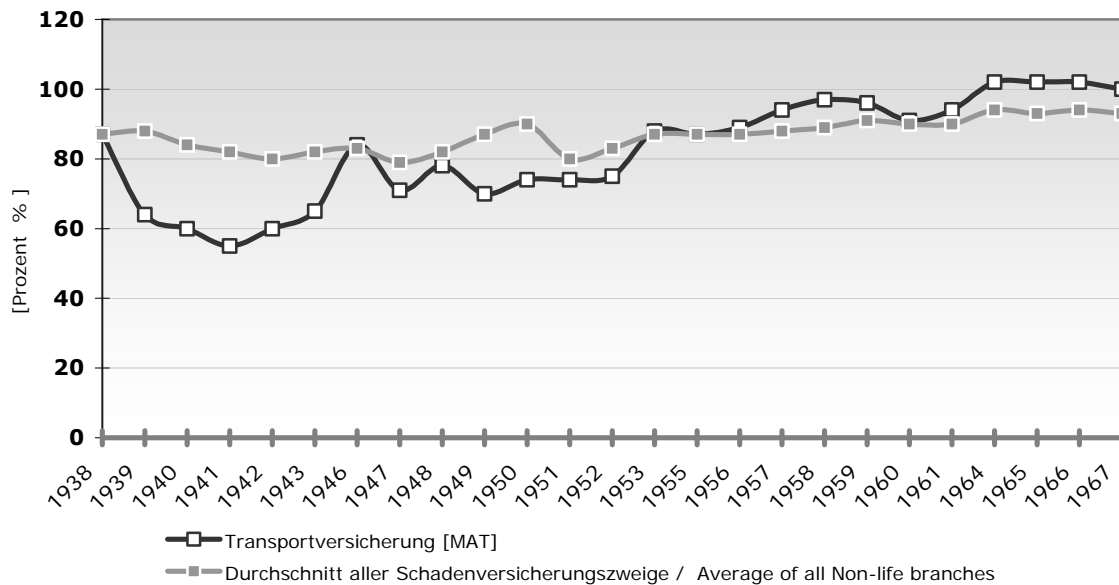
<sup>96</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz im Jahre 1928: Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates vom 28. März 1930 (43. Jg.), Bern 1930, S. 57\*.

<sup>97</sup> Der Begriff der Gefahrenrückversicherung (engl. *reinsurance of specific hazards*) bezeichnet die Rückversicherung einzelner von mehreren in einer Originalpolice gedeckten Gefahren, z. B. als Rückversicherung besonderer Kumulrisiken innerhalb einer Allgefahrenversicherung, bei der nicht einzeln benannte Gefahren versichert werden, sondern der Versicherungsschutz bei Beschädigung oder Abhandenkommen versicherter Sachen durch beliebige Ursachen (sofern nicht ausdrücklich ausgeschlossen) gewährleistet wird (*all risks*-Deckung).

die in der Feuerversicherung bis zu 30 % und mehr, und in der Transportversicherung gegen 10 % der Rückversicherungsprämie ausmachen.

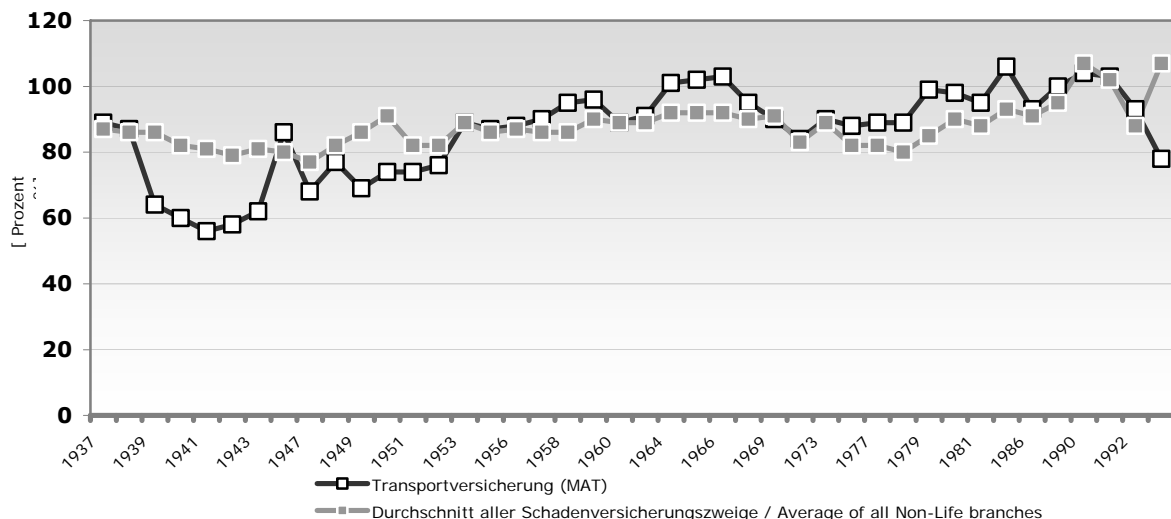
**ABB. 35: Zunahme der technischen Belastung der *Brutto-Prämieneinnahmen* im Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1938-1967**

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



**ABB. 36: Zunahme der technischen Belastung der *Netto-Prämieneinnahmen* im Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1937-1995**

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



Erhöhungen der technischen Belastungen rührten primär von den Schäden her. So wiesen z. B. 1966 die Unfall-, Kranken-, Haftpflicht-, Hagel-, Kautions- und Kreditrückversicherung gegenüber dem Vorjahr einen verschlechterten Schadenverlauf auf; im Transportgeschäft und in den Nebenzweigen blieb er stabil, in der Feuerrückversicherung konnte er wesentlich verbessert werden.<sup>98</sup> In verschiedenen

<sup>98</sup> 1966 stellte die Feuerrückversicherung 37,6 Prozent des Gesamtgeschäfts der professionellen schweizerischen Rückversicherer; die in diesem Betriebszweig eingetretene Verminderung des Schadensatzes von 65 Prozent in 1965 auf nur noch 60 Prozent wirkte einem noch stärkeren Ansteigen der durchschnittlichen Schadenquoten entgegen; vgl. SCHWEIZ /

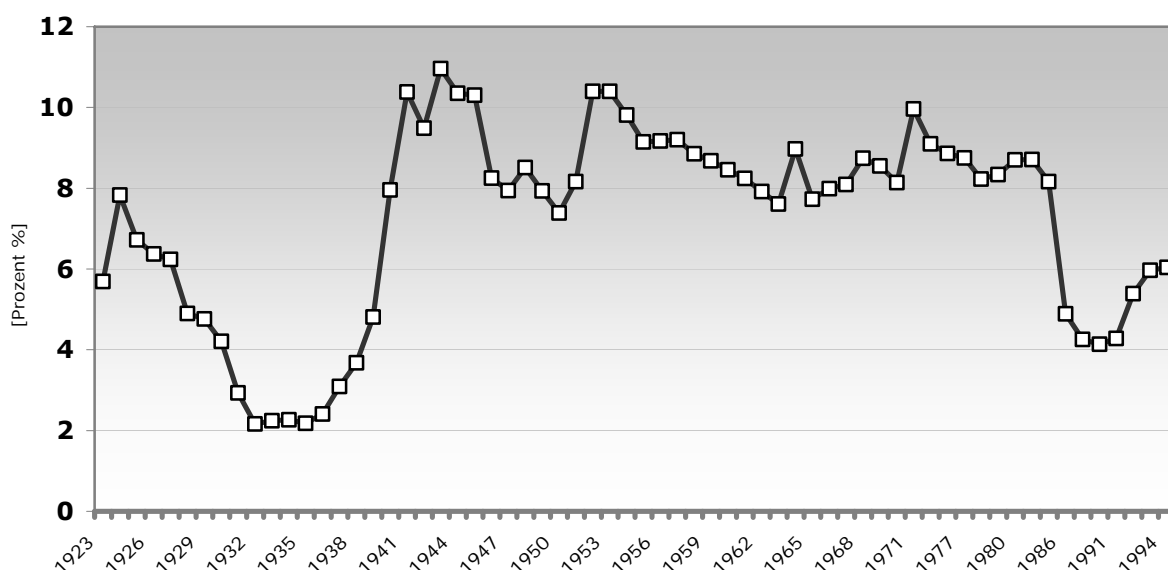
Ländern, in denen die professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen tätig waren, erfuhren Mitte der 60er Jahre die Prämientarife besonders defizitärer Branchen - z. T. bedeutende - Erhöhungen. Die damit den versicherten Risiken besser angepasste Tarifierung wirkte sich allerdings erst mit **Verzögerung** auf die Resultate der schweizerischen Rückversicherungsgesellschaften aus.<sup>99</sup>

#### 10.2.12.2. Schwankender Anteil der Transportversicherung am Gesamtgeschäft der professionellen Rückversicherer

##### ABB. 37: Anteil der Transportversicherung am Gesamtgeschäft der professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1923-1994

SHARE OF MAT REINSURANCE ACCEPTANCES AS % OF TOTAL NON-LIFE REINSURANCE ACCEPTANCES OF SWISS PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES, 1923-94

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



Stellt man die von den professionellen schweizerischen Rückversicherern in Rückdeckung übernommenen Transportversicherungsrisiken in Relation zu ihrem Gesamtgeschäft, so ergibt sich folgendes Gesamtbild: während die Unternehmen seit Ende der 20er Jahre aus den w. o. geschilderten Gründen versuchten, den Anteil der See- und Transportrückdeckungen innerhalb ihrer Portefeuilles möglichst niedrig zu halten, was in Zusammenhang mit der zurückgehenden internationalen Nachfrage besonders in der ersten Hälfte der 30er Jahre dazu führte, dass entsprechende Rückversicherungen mit nicht viel mehr als zwei Prozent Anteil am Geschäftsgesamtvolumen fast gänzlich verschwanden, stieg das aus der See- und Transportrückversicherung stammende Prämienvolumen mit Ausbruch des Zweiten Weltkriegs aufgrund der Schwere der von in diesem Zweig während der Kriegsjahre zu tragenden Risiken sprunghaft an, um 1943 mit fast elf Prozent Anteil am Gesamtprämieinkommen einen Höchststand zu erreichen. Nach Kriegsende schöpften die professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen bis Ende der 70er Jahre jährlich etwa acht bis neun Prozent ihres Beitragsaufkommens aus der Transportbranche, wobei die zweite Hälfte der 50er und die 60er Jahre von einer überdurchschnittlichen technischen Belastung des Geschäfts geprägt wurden (vgl. ABB. 36: Zunahme der technischen Belastung der *Netto*-Prämieinnahmen im Transport-Rückversicherungsgeschäft der professionellen

EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1966: 81. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 27. Dezember 1967, Bern 1967, S. 165.

<sup>99</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1966: 81. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 27. Dezember 1967, Bern 1967, S. 165. Neben den professionellen Rückversicherern führten auch die schweizerischen Transport-Erstversicherungsunternehmen ab Mitte der 60er Jahre umfangreiche Maßnahmen zur Sanierung ihres internationalen Rückversicherungsgeschäfts (Portefeuillesäuberungen; Rückzüge aus defizitären Geschäftsgebieten; weitgehend zurückhaltende Zeichnungspolitik) durch; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1969: 84. Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 2. Februar 1971, Bern 1971, S. 54.

schweizerischen Rückversicherungsunternehmen 1937-1995), was zwischen 1955 und 1963 auch an einer erneuten Reduktion des Anteils der Transportversicherung im Gesamtportefeuille abgelesen werden kann. Eine drastische Kürzung erfuhr die Transportversicherung im Geschäft der professionellen Rückversicherer in den 80er Jahren - aufgrund neuerlich unbefriedigender technischer Resultate verminderte sich ihr Anteil gegen Ende des Jahrzehnts mit etwas mehr als vier Prozent nahezu auf Vorkriegsniveau.

### 10.2.13. Anteil der Transportversicherung am Gesamtvolumen des schweizerischen Versicherungsexports

#### 10.2.13.1. Schätzung des gesamten Auslandsgeschäfts der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer

Im folgenden soll der Frage nachgegangen werden, welcher Stellenwert der Transportversicherung innerhalb des gesamten Auslandsgeschäfts der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherungsunternehmen sowie der professionellen schweizerischen Rückversicherer beizumessen ist.

#### DIREKTVERSICHERER

Die nachfolgenden Tabellen liefern eine Übersicht zu den Prämieeneinnahmen des direkten Schweizer- und direkten / indirekten Gesamtgeschäfts der schweizerischen Direktversicherer. Unter Verwendung dieser Daten werden die Gesamtbeträge des Auslandsgeschäfts geschätzt.

ÜBERSICHT ZUM GESAMTGESCHÄFT DER SCHWEIZERISCHEN UNFALL- UND SCHADEN-ERSTVERSICHERER 1931-1946

**TAB. 122: Prämieeneinnahmen im Gesamtgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1931-1946**

PREMIUM INCOME OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES 1931-1946

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der schweizerischen Direktversicherer / Assurances contre les accidents et les dommages									
Year	Direktgesch. in der Schweiz Direct premiums, domestic business	Direktgesch. TOTAL (Schweiz + Ausland) Total direct premiums	Rückvers.- geschäft allein Total acceptances	Direktgeschäft im Ausland Direct premiums from abroad	Foreign reinsurance acceptances a)	Net premium volume of Foreign reinsurance acceptances b)	Gesamt- geschäft Gross premiums	Zederte Rückver- sicherungen Total cessions	Netto- prämien Net premiums
in Mio. SFr / in millions of Swiss Franc									
1927	88,883	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	341,071	n/a	n/a
1928	97,003	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	371,73	n/a	n/a
1929	103,351	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	395,624	n/a	n/a
1930	108,612	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	395,398	n/a	n/a
1931	112,619	327,039	44,642	214,42	40,178	3,093	371,682	74,169	297,512
1932	115,985	295,806	41,391	179,821	37,252	4,255	337,197	65,994	271,202
1933	121,629	282,64	38,809	161,011	34,928	3,689	321,449	62,477	258,972
1934	123,95	279,483	35,378	155,533	31,84	1,671	314,861	60,337	254,524
1935	125,073	283,35	39,286	158,277	35,357	4,261	322,636	62,192	260,443
1936	124,797	303,792	45,421	178,995	40,879	6,784	349,213	68,189	281,024
1937	132,004	346,714	50,58	214,71	45,522	6,105	397,294	78,833	318,461
1938	135,332	351,43	48,999	216,098	44,099	0,381	400,429	87,436	312,993
1939	140,127	356,01	55,074	215,883	49,567	3,613	411,083	91,907	319,176
1940	132,312	334,873	58,842	202,561	52,958	7,683	393,715	90,55	303,166
1941	133,127	349,447	74,718	216,32	67,246	17,479	424,165	99,533	324,632
1942	147,062	359,1	88,248	212,038	79,423	22,845	447,349	113,155	334,193
1943	157,819	382,988	88,016	225,169	79,214	19,88	471,004	118,667	352,337
1944	172,781	400,855	88,687	228,074	79,818	21,486	489,541	116,664	372,877
1945	191,456	404,131	87,539	212,675	78,785	21,845	491,67	113,88	377,79
1946	236,563	479,216	100,148	242,653	90,133	32,394	579,364	115,477	463,887

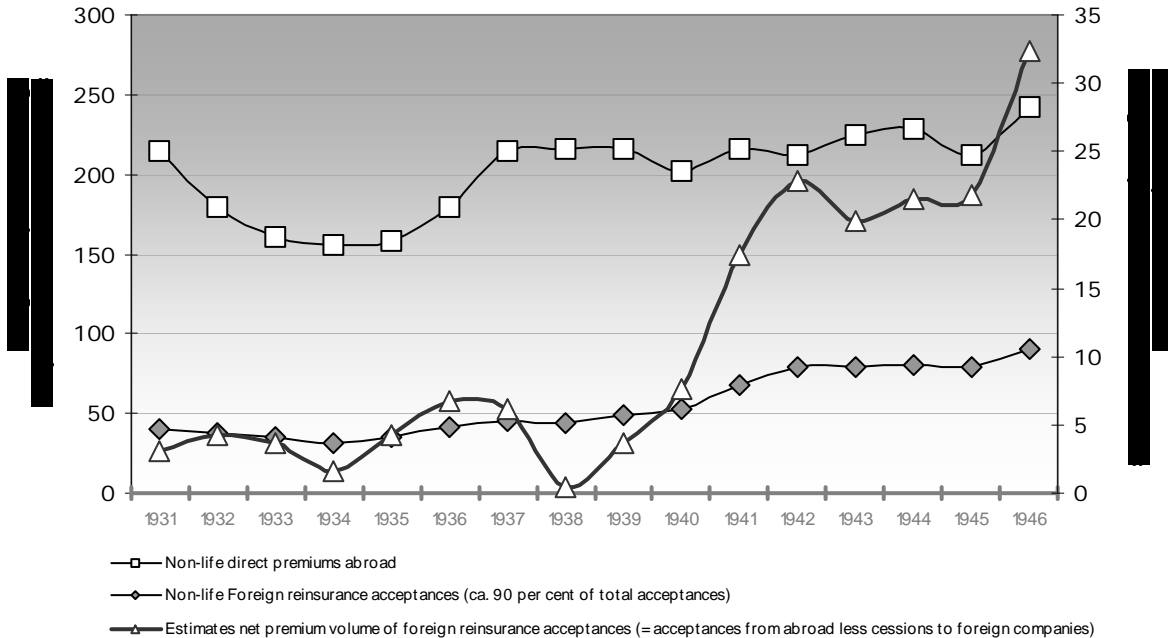
a) = 90 per cent of total acceptances.

b) = 90 per cent of total acceptances less 50 per cent of total cessions.

**ABB. 38: Internationales Geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1931-1946: direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und geschätztes Netto-Prämienvolumen des ausländischen Rückversicherungsgeschäftes**

FOREIGN PREMIUM INCOME OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES 1931-1946: FOREIGN DIRECT PREMIUMS WRITTEN, ACCEPTANCES FROM ABROAD AND ESTIMATED NET PREMIUM VOLUME OF FOREIGN REINSURANCE ACCEPTANCES

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



Seit Beginn seiner jährlichen Berichterstattung hat das Eidgenössische Versicherungsamt stets auf die große Bedeutung des Auslandsgeschäfts für die schweizerischen Unfall- und Schadenversicherer hingewiesen. Angaben zum Umfang des *direkten* Auslandsgeschäfts der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer können seit Anfang der 30er Jahre unmittelbar den Berichten des Aufsichtsamtes entnommen werden. Allerdings Vor diesem Zeitpunkt findet man Angaben zum Umfang des Auslandsgeschäfts der schweizerischen Versicherer als Zahlen, die bei den Direktversicherern die von ihnen abgeschlossenen Rückversicherungen einschließen (welche allerdings schätzungsweise zu  $\frac{9}{10}$  ebenfalls aus dem Ausland stammen).

Analog dazu waren bis zum Berichtsjahr 1931 Aussagen zum Gesamtumfang des von schweizerischen Direktversicherern gezeichneten RV-Geschäfts nicht möglich, da die Unternehmen zum größten Teil die von ihnen übernommene Rückversicherungen zusammen mit ihren übrigen Geschäftsergebnissen veröffentlichten, und nur für solche Versicherungszweige ihr RV-Geschäft gesondert auswiesen, in denen kein Direktgeschäft betrieben wurde.<sup>100</sup>

<sup>100</sup> Vgl. dazu auch AERNI, K. [Deputy Manager, Swiss Reinsurance Company, Zurich]: The Swiss Reinsurance Market over the past 40 years, in: The Review 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 121.



**TAB. 123: Prämieinnahmen im Gesamtgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1946-1976**

PREMIUM INCOME OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES 1946-1976

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der schweizerischen Direktversicherer / Assurances contre les accidents et les dommages

Year	Direktgesch. in der Schweiz Direct premiums, domestic business	Direktgesch. TOTAL (Schweiz + Ausland) Total direct premiums	Rückvers.- geschäft allein Total acceptances	Direktgeschäft im Ausland Direct premiums from abroad	Foreign reinsurance acceptances a)	Net premium volume of Foreign reinsurance acceptances b)	Gesamt- geschäft (ohne KV der Lebensversicherer) Gross premiums	Zederte Rückver- sicherungen Total cessions	Netto- prämien Net premiums
	in Mio. SFr / in millions of Swiss Franc								
1946	236,563	479,216	100,148	242,653	90,133	32,394	579,364	115,477	463,887
1947	270,129	577,953	122,218	307,824	109,996	43,892	700,172	132,208	567,963
1948	300,425	654,38	152,5	354	137,25	60,679	806,88	153,141	653,739
1949	313,134	707,604	174,629	394,47	157,166	72,576	882,234	169,179	713,055
1950	333,327	754,563	192,968	421,236	173,671	86,459	947,531	174,424	773,108
1951	370,708	845,397	265,3	474,4	238,77	139,27	1.110,697	198,99	911,707
1952	399,312	988,9	322,8	589,6	290,52	177,17	1.311,751	226,664	1.085,087
1953	424,491	1.055,114	361,751	630,623	325,576	200,926	1.416,865	249,3	1.167,565
1954	460,514	1.128,9	396,1	668,4	356,49	216,44	1.525,005	280,084	1.244,921
1955	499,556	1.221,079	417,082	721,523	375,374	226,19	1.638,161	298,368	1.339,792
1956	548,959	1.371,306	454,034	822,347	408,631	239,699	1.825,339	337,863	1.487,477
1957	599,343	1.521,734	504,014	922,391	453,613	265,069	2.025,748	377,088	1.648,661
1958	652,244	1.626,716	552,563	974,472	497,307	302,073	2.179,279	390,468	1.788,81
1959	706,936	1.777,422	589,79	1.070,486	530,811	327,798	2.367,212	406,025	1.961,187
1960	785,028	1.950,143	626,398	1.165,115	563,758	348,101	2.576,541	431,313	2.145,228
1961	882,854	2.144,851	653,441	1.261,997	588,097	352,207	2.798,292	471,78	2.326,512
1962	999,702	2.339,369	699,355	1.339,667	629,42	380,848	3.038,724	497,144	2.541,58
1963	1.134,278	2.551,922	778,09	1.417,644	700,281	421,42	3.330,012	557,722	2.772,29
1964	1.215,781	2.767,702	860,911	1.551,921	774,82	468,249	3.628,613	613,141	3.015,472
1965	1.336,147	3.033,197	955,424	1.697,05	859,716	520,433	3.988,621	678,566	3.310,055
1966	1.446,358	3.220,59	1.147,131	1.774,232	1.032,418	633,126	4.367,721	798,584	3.569,137
1967	1.571,053	3.358,109	1.170,287	1.787,056	1.053,258	643,032	4.528,396	820,452	3.707,944
1968	1.712,591	3.615,069	1.199,924	1.902,478	1.079,932	660,306	4.814,993	839,252	3.975,741
1969	1.898,015	4.047,007	1.152,227	2.148,992	1.037,004	614,526	5.199,234	844,956	4.354,278
1970	2.100,113	4.538,075	1.293,27	2.437,962	1.163,943	681,265	5.831,345	965,355	4.865,99
1971	2.438,054	5.247,881	1.180,178	2.809,827	1.062,16	591,188	6.428,058	941,943	5.486,115
1972	2.745,853	5.808,286	1.350,204	3.062,433	1.215,184	722,319	7.58,49	985,729	6.172,761
1973	3.306,755	6.497,075	1.304,662	3.190,32	1.174,196	675,057	7.801,737	998,277	6.803,46
1974	3.514,79	6.604,701	1.167,48	3.089,911	1.050,732	552,234	7.772,181	996,996	6.775,185
1975	3.842,609	6.853,328	1.264,169	3.010,719	1.137,752	599,835	8.117,497	1.075,834	7.041,663
1976	3.938,778	7.183,878	1.406,005	3.245,1	1.265,405	705,618	8.589,883	1.119,573	7.470,31

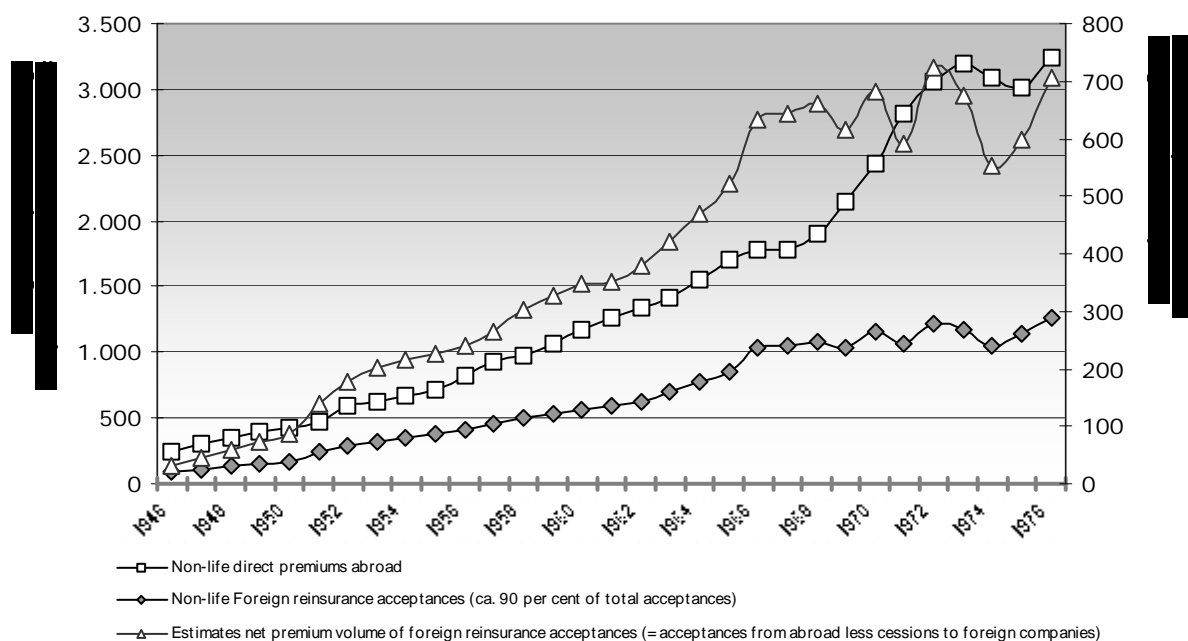
a) 90 per cent of total acceptances.

b) 90 per cent of total acceptances less 50 per cent of total cessions.

**ABB. 39: Internationales Geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1946-1976: direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und geschätztes Netto-Prämienvolumen des ausländischen Rückversicherungsgeschäftes**

FOREIGN PREMIUM INCOME OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES 1946-1976: FOREIGN DIRECT PREMIUMS WRITTEN, ACCEPTANCES FROM ABROAD AND ESTIMATED NET PREMIUM VOLUME OF FOREIGN REINSURANCE ACCEPTANCES

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



**TAB. 124: Gesamtgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1976-1995**

PREMIUM INCOME OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES 1976-1995

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.

Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der schweizerischen Direktversicherer / Assurances contre les accidents et les dommages

Year	Direktgesch. in der Schweiz Direct premiums, domestic business	Direktgesch. TOTAL (Schweiz + Ausland) Total direct premiums	Rückvers.- geschäft allein Total acceptances	Direktgeschäft im Ausland Direct premiums from abroad	Foreign reinsurance acceptances a)	Net premium volume of Foreign reinsurance acceptances b)	Gesamt- geschäft (ohne KV der Lebensversicherer) Gross premiums	Zederte Rückver- sicherungen Total cessions	Netto- prämien Net premiums
	in Mio. SFr / in millions of Swiss Franc								
1976	3.938,778	7.183,878	1.406,005	3.245,1	1.265,405	705,618	8.589,883	1.119,573	7.470,31
1977	4.159,142	7.441,026	1.472,426	3.281,884	1.325,183	752,268	8.913,452	1.145,83	7.767,622
1978	4.444,677	7.652,058	1.539,379	3.207,381	1.385,441	811,483	9.191,437	1.147,916	8.043,521
1979	4.779,229	8.360,841	1.570,614	3.581,612	1.413,553	792,702	9.931,455	1.241,702	8.689,753
1980	5.149,711	9.180,794	1.889,256	4.031,083	1.700,33	992,446	11.070,05	1.415,768	9.654,282
1981	5.489,067	9.444,848	2.011,05	3.955,781	1.809,945	1.088,767	11.455,898	1.442,356	10.013,542
1982	5.907,212	10.310,265	2.175,938	4.403,053	1.958,344	1.158,887	12.486,203	1.598,913	10.887,29
1983	6.283,559	10.790,801	2.186,037	4.507,242	1.967,433	1.180,465	12.976,838	1.573,936	11.402,902
1985	7.356,721	13.005,879	2.907,338	5.649,158	2.616,604	1.718,346	15.913,217	1.796,516	14.116,701
1987	8.547,582	14.792,211	3.266,712	6.244,629	2.940,041	1.838,812	18.058,923	2.202,458	15.856,465
1989	9.844,533	18.276,219	4.097,943	8.431,686	3.688,149	2.376,063	22.374,162	2.624,171	19.749,991
1991	11.093,684	20.149,623	4.424,39	9.055,939	3.981,951	2.526,405	24.574,013	2.911,091	21.662,922
1993	12.104,954	21.936,315	4.928,616	9.831,361	4.435,754	2.573,785	26.864,931	3.723,937	23.140,993
1995	12.721,641	21.420,05	5.396,55	8.698,409	4.856,895	2.863,003	26.816,6	3.987,783	22.828,817

seit 1996 veränderte Rechnungslegung

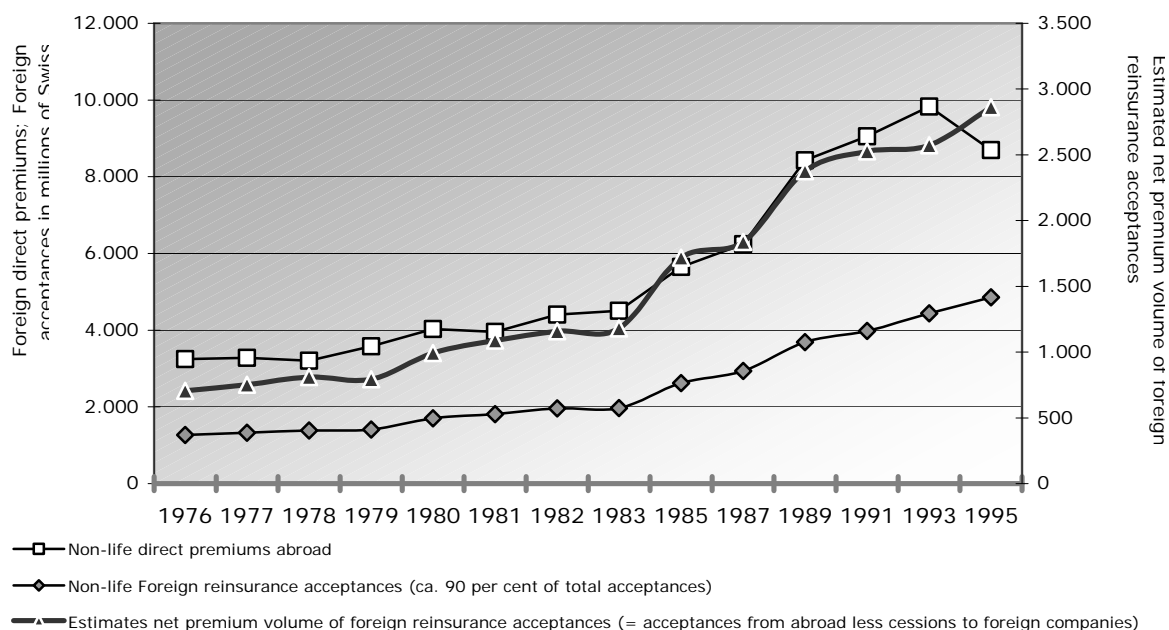
a) 90 per cent of total acceptances.

b) 90 per cent of total acceptances less 50 per cent of total cessions.

**ABB. 40: Internationales Geschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer 1976-1995: direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und geschätztes Netto-Prämienvolumen des ausländischen Rückversicherungsgeschäftes**

FOREIGN PREMIUM INCOME OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURANCE COMPANIES 1976-1995: FOREIGN DIRECT PREMIUMS WRITTEN, ACCEPTANCES FROM ABROAD AND ESTIMATED NET PREMIUM VOLUME OF FOREIGN REINSURANCE ACCEPTANCES

Quelle / Source: SCHWEIZ / Eidgenössisches Versicherungsamt (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various issues.



Seit Berichtsjahr 1996 ist der Vergleich der Tabellen des Amtsberichts mit jenen der Vorjahre nur noch bedingt möglich. Z. T. konnten die Zusammenstellungen nicht mehr in vergleichbarer Weise fortgeführt werden, weil die dazu erforderlichen Daten nicht mehr erhoben werden.<sup>101</sup> Dies betrifft u. a. die Gesamtsumme des von den schweizerischen VU im In- und Ausland abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts; die betreffenden Daten liegen seit dem Berichtsjahr 1996 nur noch als zusammenfassende Summe des Gesamt-Schadenversicherungsgeschäfts der einzelnen Unternehmen vor. Einzig das direkt abgeschlossene Schweizergeschäft der in der Schweiz tätigen

<sup>101</sup> Vgl. BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1996 (111. Bericht), Bern 1997, S. 5.

in- und ausländischen Schadenversicherer wird nach wie vor spezifisch für die Sparte „See-, Luftfahrt- und Transportversicherung“ (MAT) ausgewiesen.

## PROFESSIONELLE RÜCKVERSICHERER

Den Berichten des Eidgenössischen Versicherungsamtes zufolge ist der **Anteil der aus dem Ausland stammenden Prämien des aktiven Unfall- und Schaden-Rückversicherungsgeschäfts sowohl bei den professionellen Rückversicherern als auch bei den Direktversicherern generell mit etwa 90 Prozent anzunehmen.**<sup>102</sup> Jeweils etwa die Hälfte der von den Direktversicherern zedierten Unfall- und Schadenversicherungen geht wieder ins Ausland bzw. verbleibt in der Schweiz. Diese Relation besitzt gemäß den von den Berichten des Eidgenössischen Versicherungsamtes gemachten Angaben für den gesamten differenziert erfassbaren Zeitraum seit 1931 Gültigkeit, ist aber in den Berichten selbst niemals zur Berechnung des in der Schweiz "verbleibenden" Anteils ausländischer Rückversicherungsprämien benutzt worden.

Demgemäss ergibt sich der Anteil der in der Schweiz verbleibenden Rückversicherungs-Prämien ausländischer Herkunft bei den Unfall- und Schaden-Direktversicherern aus der Differenz zwischen ca. neun Zehnteln des aktiven Rückversicherungsgeschäfts und etwa der Hälfte aller wieder in Rückdeckung abgegebenen Versicherungen wie folgt:

**TAB. 125: Schätzung der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen und der an ausländische Rückversicherer zedierten Prämien der schweizerischen Unfall- und Schaden-Direktversicherer**

VALUATION OF REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD AND PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES BY SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE INSURERS

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die Privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz, Bern, various Issues; eigene Berechnungen.

Year	REINSURANCE ACCEPTANCES		CESSIONS		NET PREMIUM VOLUME OF FOREIGN REINSURANCE ACCEPTANCES
	TOTAL in Mio. SFr	thereof: 90 % in Mio. SFr	TOTAL in Mio. SFr	thereof: 50 % in Mio. SFr	
1931	44,642	40,178	74,169	37,085	3,093
1932	41,391	37,252	65,994	32,997	4,255
1933	38,809	34,928	62,477	31,239	3,689
1934	35,378	31,84	60,337	30,169	1,671
1935	39,286	35,357	62,192	31,096	4,261
1936	45,421	40,879	68,189	34,095	6,784
1937	50,58	45,522	78,833	39,417	6,105
1938	48,999	44,099	87,436	43,718	0,381
1939	55,074	49,567	91,907	45,954	3,613
1940	58,842	52,958	90,55	45,275	7,683
1941	74,718	67,246	99,533	49,767	17,479
1942	88,248	79,423	113,155	56,578	22,845
1943	88,016	79,214	118,667	59,334	19,88
1944	88,687	79,818	116,664	58,332	21,486
1945	87,539	78,785	113,88	56,94	21,845
1946	100,148	90,133	115,477	57,739	32,394
1947	122,218	109,996	132,208	66,104	43,892
1948	152,5	137,25	153,141	76,571	60,679
1949	174,629	157,166	169,179	84,59	72,576
1950	192,968	173,671	174,424	87,212	86,459
1951	265,3	238,77	199	99,5	139,27
1952	322,8	290,52	226,7	113,35	177,17
1953	361,751	325,576	249,3	124,65	200,926
1954	396,1	356,49	280,1	140,05	216,44
1955	417,082	375,374	298,368	149,184	226,19
1956	454,034	408,631	337,863	168,932	239,699
1957	504,014	453,613	377,088	188,544	265,069
1958	552,563	497,307	390,468	195,234	302,073
1959	589,79	530,811	406,025	203,013	327,798
1960	626,398	563,758	431,313	215,657	348,101
1961	653,441	588,097	471,78	235,89	352,207
1962	699,355	629,42	497,144	248,572	380,848
1963	778,09	700,281	557,722	278,861	421,42
1964	860,911	774,82	613,141	306,571	468,249
1965	955,424	859,716	678,566	339,283	520,433
1966	1.147,131	1.032,418	798,584	399,292	633,126
1967	1.170,287	1.053,258	820,452	410,226	643,032
1968	1.199,924	1.079,932	839,252	419,626	660,306
1969	1.152,227	1.037,004	844,956	422,478	614,526
1970	1.293,27	1.163,943	965,355	482,678	681,265
1971	1.180,178	1.062,16	941,943	470,972	591,188
1972	1.350,204	1.215,184	985,729	492,865	722,319
1973	1.304,662	1.174,196	998,277	499,139	675,057
1974	1.167,48	1.050,732	996,996	498,498	552,234
1975	1.264,169	1.137,752	1.075,834	537,917	599,835
1976	1.406,005	1.265,405	1.119,573	559,787	705,618
1977	1.472,426	1.325,183	1.145,83	572,915	752,268
1978	1.539,379	1.385,441	1.147,916	573,958	811,483
1979	1.570,614	1.413,553	1.241,702	620,851	792,702
1980	1.889,256	1.700,33	1.415,768	707,884	992,446
1981	2.011,05	1.809,945	1.442,356	721,178	1.088,767
1982	2.175,938	1.958,344	1.598,913	799,457	1.158,887
1983	2.186,037	1.967,433	1.573,936	786,968	1.180,465
1984	2.718,59	2.446,731	1.771,249	885,625	1.561,106
1985	2.907,338	2.616,604	1.796,516	898,258	1.718,346
1986	2.975,79	2.678,211	1.976,498	988,249	1.689,962
1987	3.266,712	2.940,041	2.202,458	1.101,229	1.858,512
1988	3.843,176	3.458,858	2.305,744	1.152,872	2.305,986
1989	4.097,943	3.688,149	2.624,171	1.312,086	2.376,063
1990	3.933,582	3.540,224	2.760,768	1.380,384	2.159,84
1991	4.424,39	3.981,951	2.911,091	1.455,546	2.526,405
1992	4.808,025	4.327,223	3.305,477	1.652,739	2.674,484
1993	4.928,616	4.435,754	3.723,937	1.861,969	2.573,785
1994	5.172,544	4.655,29	3.608,823	1.804,412	2.850,878
1995	5.396,55	4.856,895	3.987,783	1.993,892	2.863,003

<sup>102</sup> Einzelne professionelle schweizerische Rückversicherungsunternehmen lagen evtl. noch etwas darüber. Vgl. dazu AERNI, K. [Deputy Manager, Swiss Reinsurance Company, Zurich]: The Swiss Reinsurance Market over the past 40 years, in: The Review 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 121: "[...] In order to achieve a balance of risks between continents, professional reinsurers draw the greater part of their premium income from abroad, **certain companies as much as 95%.**" [Hervorheb.: K.U.]

### 10.2.13.2. Welchen Beitrag leistet die Transportversicherung zum internationalen Geschäft der schweizerischen Versicherungswirtschaft?

Die folgende Zusammenstellung veranschaulicht in einer Gegenüberstellung den Anteil der Transportversicherung am direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der schweizerischen Lebens- und Unfall- und Schaden-Direktversicherer, sowie – in geschätzter Form - an den von den Unfall- und Schaden-Direktversicherern von ausländischen Zedenten übernommenen Rückversicherungen. Dabei wird zur Berechnung der aus dem Ausland stammenden Beitragseinnahmen im indirekten Geschäft der Schweizergesellschaften erneut ein durchschnittlicher Auslandsanteil von 90 Prozent unterstellt. Wenngleich auch hier die Zahlen für das Rückversicherungsgeschäft nur als Anhaltspunkte, nicht aber als konkrete Ergebnisse betrachtet werden können, so illustrieren sie doch eindrucksvoll einen parallel zum Direktgeschäft verlaufenden relativen Bedeutungsverlust der Transportversicherung im Auslandsgeschäft der schweizerischen Versicherungswirtschaft nach dem Zweiten Weltkrieg. Besonders rapide stellte sich dieser relative Bedeutungsverlust im Rückversicherungsgeschäft während der 60er Jahre dar: lag der Anteil der Beitragseinnahmen für rückgedeckte See- und Transportrisiken ausländischer Zedenten 1960 bei schätzungsweise 18 Prozent, so verminderten sich die aus dieser Sparte stammenden Prämien gegenüber anderen Nicht-Lebensversicherungen, die von den schweizerischen Direktversicherern als Exzedenten von ausländischen VU übernommen wurden bis Ende des Jahrzehnts auf nur noch 12 bis 13 Prozent.

**TAB. 126: Prozentualer Anteil der Transportversicherung am direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der schweizerischen VU (inkl. Lebensversicherern) und an den von ausländischen Zedenten übernommenen Rückversicherungen\*) der schweizerischen Unfall- und Schaden-Direktversicherer 1947-1987**

FOREIGN BUSINESS OF SWISS INSURANCE COMPANIES, 1947-1987: MARINE INSURANCE AS PERCENTAGE OF TOTAL FOREIGN DIRECT PREMIUMS (INCL. LIFE INSURANCE; ACCORDING TO OFFICIAL REPORTS) AND AS PERCENTAGE OF TOTAL ACCEPTANCES FROM ABROAD\*) (ESTIMATES ONLY)

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in der Schweiz, Les entreprises d'assurances privées en Suisse.

Year	Marine insurance foreign direct written premiums as % of total Life & Non-life foreign direct written premiums of Swiss direct-writing insurance companies			Marine insurance foreign acceptances as % of total Non-life foreign acceptances*) of Swiss direct-writing Non-life insurers		
	Life & Non-life business		Marine	Non-life business		Marine
	Direct written premiums in foreign countries	Direct written premiums in foreign countries		Reinsurances accepted from abroad (estimated)	Reinsurances accepted from abroad (estimated)	as % of total foreign Non-life acceptances
	in Mio Sfr	in Mio Sfr	[ % ]	in Mio Sfr	in Mio Sfr	[ % ]
1947	341	43,117	12,64	107,788	31,192	28,94
1948	391	53,886	13,78	135,302	39,812	29,42
1949	434	53,946	12,43	155,001	45,076	29,08
1950	460	53,313	11,59	170,424	46,896	27,52
1951	516	67,697	13,12	235,121	57,564	24,48
1952	642	75,860	11,82	286,888	71,082	24,78
1953	686	72,403	10,55	321,228	73,246	22,80
1954	728	76,215	10,47	351,315	80,786	23,00
1955	792	78,090	9,86	369,259	78,933	21,38
1956	901	84,648	9,39	402,748	84,588	21,00
1957	1,014	90,890	8,96	445,999	89,064	19,97
1958	1,073	95,138	8,87	489,496	95,214	19,45
1959	1,183	97,644	8,25	523,338	98,278	18,78
1960	1,294	104,213	8,05	556,770	100,624	18,07
1961	1,416	110,488	7,80	581,139	102,003	17,55
1962	1,522	112,473	7,39	620,167	106,763	17,21
1963	1,633	116,921	7,16	687,216	111,448	16,22
1964	1,795	122,346	6,82	761,020	112,608	14,80
1965	1,986	130,597	6,58	843,174	132,476	15,71
1966	2,091	131,284	6,28	1,009,751	142,876	14,15
1967	2,151	128,979	6,00	1,030,119	153,131	14,87
1968	2,331	133,396	5,72	1,079,931	142,000	13,15
1969	2,655	151,264	5,70	1,013,367	123,306	12,17
1970	3,027	172,623	5,70	1,163,700	152,113	13,07
1971	3,543	184,912	5,22	1,036,871	134,092	12,93
1972	3,921	195,130	4,98	1,215,000	139,000	11,44
1973	4,173	203,738	4,88	1,147,666	143,081	12,47
1974	4,046	218,482	5,40	1,049,000	144,075	13,73
1975	4,057	205,582	5,07	1,135,800	154,677	13,62
1976	4,468	226,955	5,08	1,237,792	168,686	13,63
1977	4,534	226,345	4,99	1,289,647	182,677	14,16
1978	4,545	221,672	4,88	1,352,596	187,744	13,88
1979	5,146	247,814	4,82	1,383,394	179,448	12,97
1980	5,833	279,863	4,80	1,674,346	209,574	12,52
1981	5,699	286,369	5,02	1,775,544	226,786	12,77
1982	6,521	309,534	4,75	1,926,000	239,751	12,45
1983	6,646	326,486	4,91	1,935,000	221,314	11,44
1984	7,717	401,604	5,20	2,410,000	219,154	9,09
1985	8,395	415,780	4,95	2,547,000	221,191	8,68
1986	8,860	445,727	5,00	2,641,000	210,992	7,99
1987	9,360	444,710	4,75	2,898,000	208,045	7,18

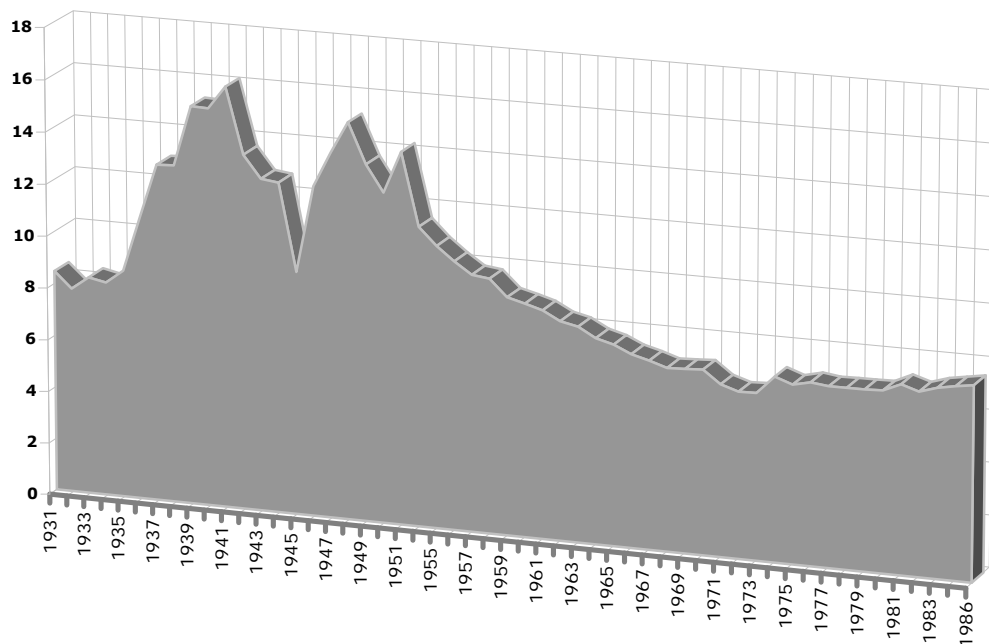
\*) Nach Ausschluss in Rückdeckung übernommener Lebensversicherungen / Excluding Life Insurance acceptances.

Betrachtet man allein den prozentualen **Anteil der Transportversicherung am direkt im Ausland abgeschlossenen Nicht-Lebensgeschäft** der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer seit 1931, so sticht der sprunghafte Anstieg des Transportgeschäfts in den Jahren 1936/37 (steigend bis auf 16,2 Prozent in 1941) und 1946/47 (steigend bis auf 15,2 Prozent in 1948) hervor.

**ABB. 41: Prozentualer Anteil der Transportversicherung am direkt abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäft der schweizerischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer im Ausland, 1931-1986**

FOREIGN BUSINESS OF SWISS DIRECT-WRITING NON-LIFE COMPANIES: MARINE & TRANSPORT INSURANCE AS % OF TOTAL DIRECT NON-LIFE INSURANCE PREMIUMS WRITTEN ABROAD, 1931-86

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz, Les entreprises d'assurances privées en Suisse.



Der **bis 1941 anhaltende Anstieg des prozentualen Anteils der Transportversicherung** am Gesamtpremienaufkommen des direkt im Ausland abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts der schweizerischen Unfall- und Schadenversicherer war vorrangig auf Steigerungen der Weltmarktpreise für transportierte Waren und die fortschreitende Anpassung der Prämiensätze an das gestiegene Risiko zurückzuführen.<sup>103</sup> Gleichzeitig versuchten die schweizerischen Transportversicherer vermutlich, durch verstärktes Engagement im Auslandsgeschäft einen Ausgleich für die Auswirkungen des im Herbst 1937 abgeschlossenen und am 21. Februar 1938 in Kraft getretenen *Waterborne Agreement* zu schaffen, aufgrund dessen es den Gesellschaften und ihren Rückversicherern verboten wurde, Kriegsversicherungen für Fluss- und Landtransporte zu übernehmen.<sup>104</sup>

1947 kletterte das Prämiengesamtvolumen der schweizerischen Transportversicherer aufgrund der anhaltend guten Nachkriegskonjunktur trotz sinkender Prämiensätze auf einen Stand von 125,1 Millionen, und damit etwa das Dreifache der gesamten Beitragseinnahmen des Jahres 1938. Neben dem weltweit steigenden Bedarf an Transportdeckungen ist als Hauptgrund für den starken anteilmäßigen Zuwachs der Transportversicherung am gesamten direkt abgeschlossenen Nicht-Lebens-Auslandsgeschäft besonders die Erfassung neuer Geschäftsgebiete nach Kriegsende zu sehen, bei der die Transportversicherung eine Vorreiterrolle („Türöffnerfunktion“)

<sup>103</sup> Das Gesamtvolumen der von den schweizerischen Transportversicherern im direkten und indirekten In- und Auslandsgeschäft erwirtschafteten Prämien vergrößerte sich zwischen 1938 und 1941 um fast 96 Prozent auf mehr als 81,7 Millionen Franken; vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1941: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 23. Juli 1943 (56. Jahrgang), Bern 1943, S. 45\*.

<sup>104</sup> Der anhaltende Konjunkturanstieg der Vorjahre, besonders das sprunghafte Wachstum der Gesamtprämieinnahmen von 1936 auf 1937 (von 28,919 auf 41,270 Millionen Franken) wurde durch die Inkraftsetzung des *Waterborne Agreement* abrupt beendet. Die im in- und ausländischen Gesamtgeschäft erwirtschafteten Beitragseinnahmen vergrößerten sich zwischen 1937 und 1938 um nur noch 1,3 Prozent auf einen Betrag von 41,811 Millionen Franken. Besonders betroffen von der Geschäftseinschränkung war das Schweizergeschäft, in dem die schweizerischen Gesellschaften eine Abnahme von rund 70.000 Franken verbuchten. Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz im Jahre 1938: Bericht des Eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des Schweizerischen Bundesrates vom 2. Juli 1940 (53. Jg.), Bern 1940, S. 45\*.

übernahm.<sup>105</sup> Die Gründe, die seit den 50er Jahren zu einem langsamen, aber stetigen Rückgang des Anteils der Transportversicherung am direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der schweizerischen Versicherungswirtschaft führten, sind w. o. ausführlich dargelegt worden.

#### **10.2.14. Die Bedeutung internationaler Versicherungs-Transaktionen für die Zahlungsbilanz des Landes**

Während sich im internationalen Güterhandel aus den Export- und Import-Transaktionen jeweils nur eine Position für die Zahlungsbilanz ergibt, also der Umsatzerlös den entscheidenden Niederschlag in der Zahlungsbilanz findet, stellt sich dies bei internationalen Versicherungstransaktionen deutlich anders dar: aus einem Versicherungsgeschäft zwischen inländischem Versicherer und ausländischem Versicherungsnehmer entsteht einerseits die Prämienforderung an das Ausland, andererseits im Schadensfall die Forderung an das Sitzland des Versicherers. Es ergeben sich beim Export von Versicherungsdienstleistungen für die Zahlungsbilanz also jeweils zwei Positionen, nämlich auf der Kreditseite der Prämienumsatz und auf der Debetseite die Schadensleistung. Umgekehrte Verhältnisse entstehen entsprechend beim Import von Versicherungsdienstleistungen. Die Prämienforderung des Auslandes schlägt sich auf der Debetseite, die Schadensleistung auf der Kreditseite nieder.

Folglich muss die vollständige Darstellung des „Versicherungsaußenhandels“ (folgt man der seit Anfang der 50er Jahre geltenden Definition des IMF, bei der zur Erfassung der Erträge internationaler Transaktionen unter der Position „Versicherungen“ transferierte Gewinne und Überschüsse ausländischer Tochtergesellschaften und Zweigniederlassungen nicht mitberücksichtigt werden<sup>106</sup>) in der Zahlungsbilanz eines Landes insgesamt vier Positionen berücksichtigen, während beim internationalen Handel nur zwei Positionen nötig sind, die die Umsatzerlöse aus Ein- oder Ausfuhren widerspiegeln. Die alleinige Betrachtung des Umfangs der Prämienforderungen gegen das Ausland sagt wenig über die tatsächlichen Auswirkungen des internationalen Versicherungsgeschäfts auf die Zahlungsbilanz aus, da diesen Prämienforderungen die an das Ausland geleisteten Zahlungen für Schäden gegenüberzustellen sind. Der Ertragsbilanzsaldo der schweizerischen Privatversicherung ist unter Berücksichtigung der von Schweizer Unternehmen aus dem Ausland erhaltenen Prämienzahlungen und der von ihnen an das Ausland geleisteten Schadenzahlungen, sowie der von Schweizer Versicherungsnehmern an ausländische VU bezahlten Beitragssummen und der von ihnen erhaltenen Schadenerstattungen erstellt.

---

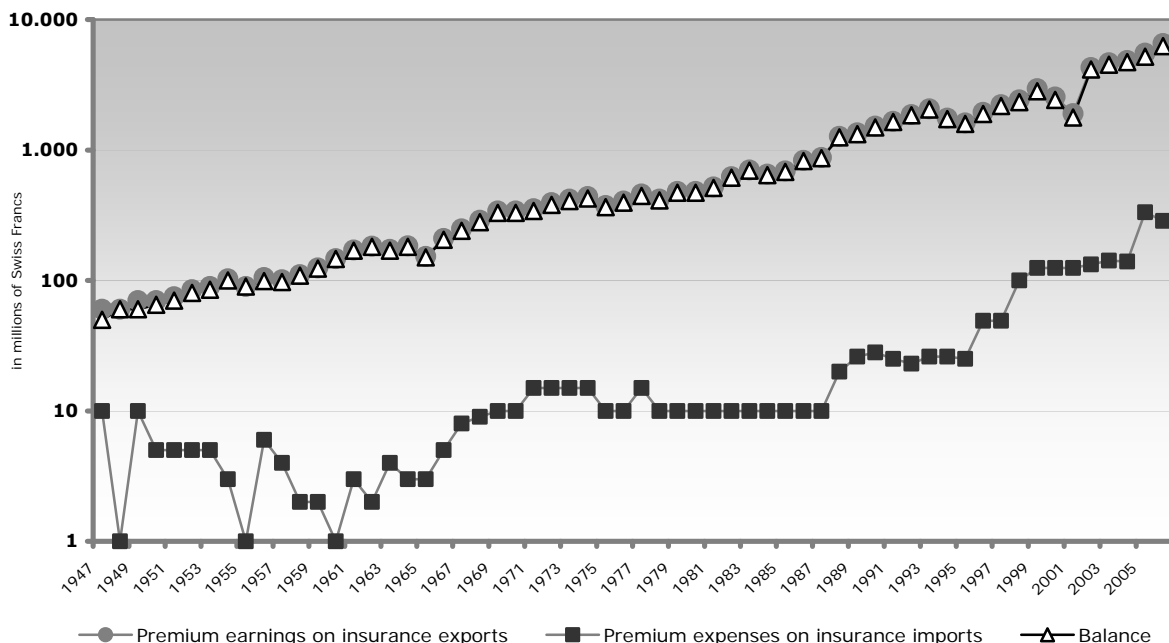
<sup>105</sup> Vgl. SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1947: 62. Bericht veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 28. Mai 1949, Bern 1949, S. 113.

<sup>106</sup> Vgl. dazu auch Kap. 9., Abschn. 1.

**10.2.14.1. Die durch die Schweizerische Nationalbank erstellte Ertragsbilanz****ABB. 42: Ertragsbilanz der Schweizer Direkt- und Rückversicherer (Prämien abzgl. Schäden) 1947-2006 (Darstellung auf logarithmischer Achse)**

BALANCE OF INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS (PREMIUMS LESS CLAIMS PAID) OF SWISS DIRECT-WRITING AND PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES, 1947-2006

Quelle / Source: RITZMANN-BLICKENSTORFER, HEINER (Hrsg.): Historische Statistik der Schweiz = Statistique historique de la Suisse = Historical Statistics of Switzerland / unter der Leitung von Hansjörg Siegenthaler; hg. von Heiner Ritzmann-Blickenstorfer, Zürich 1996.



Die Ertragsbilanz der schweizerischen Privatversicherer weist die Versicherungswirtschaft des Landes sehr deutlich als Nettoexporteur von Versicherungsdienstleistungen aus. Wie in der voranstehenden Darstellung zu erkennen ist, verlaufen Nettoexporte und Saldo nahezu deckungsgleich. Beachtenswert ist der stagnierende Verlauf der Nettoimporte von Anfang der 70er bis Ende der 80er Jahre. Tatsächlich ist mit dieser Ertragsbilanz aber keinesfalls der Umfang der die Zahlungsbilanz der Schweiz tatsächlich berührenden internationalen Versicherungs-Transaktionen erfasst, da einerseits die Ergebnisse ausländischer Tochtergesellschaften schweizerischer Versicherungsunternehmen nicht mitberücksichtigt sind, und andererseits die in der Ertragsbilanz erfassten Werte (Bruttoprämieinnahmen abzgl. bezahlter Bruttoschäden) weder erhaltene bzw. erstattete Zahlungen für Kommissionen noch die Beträge der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen (bzw. darauf erhaltener Schadenzahlungen) einschließen.<sup>107</sup>

Die an dieser Stelle genannten Zahlen zum größenmäßigen Einfluss internationaler Versicherungstransaktionen und der aus ihnen geschöpften Devisenüberschüsse auf die Zahlungsbilanz der Schweiz ist demnach zu relativieren.<sup>108</sup> Im Gegensatz zu ähnlichen

<sup>107</sup> EMIL BOSS verortete Mitte der 50er Jahre – unter ausdrücklichem Hinweis auf den nur zu schätzenden Beitrag der Rückversicherungs-Transaktionen mit dem Ausland, aber ohne genauere Erläuterung der Einnahme- und Ausgabenkomponenten – den jährlichen Aktivsaldo auf „mindestens 80-90 Mio Fr.“, vgl. BOSS, EMIL: [Art.] „Versicherungen (Privates Versicherungswesen)“, in: SCHWEIZERISCHE GESELLSCHAFT FÜR STATISTIK UND VOLKSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft: Herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft. Ausgabe 1955, Bd. 2 [K-Z], Bern 1955, S. 507-509, hier: S. 508. Vgl. dazu auch The Review 90 (1959), Ausgabe vom 10. Juli, S. 697: „[...] it is perhaps interesting to mention that the Swiss Kommission für Konjunkturbeobachtung estimates the contribution of the insurance industry to the balance of payment in 1957 at Sw.fr. 96-millions. This estimate is obviously based on actual transfers and does not represent fully effective earnings.“

<sup>108</sup> Gleichfalls unberücksichtigt bleiben Aufwendungen der schweizerischen Versicherer, die im Ausland für Betriebskosten und zur Befriedigung fiskalischer Ansprüche geleistet wurden, wobei jedoch anzumerken ist, dass diese Debitposten seit den 50er Jahren in zunehmendem Maße als rückläufig betrachtet werden müssen, da sie (ihrem Hauptvolumen nach) hauptsächlich in Verbindung mit der direkten Zeichnungstätigkeit der Unternehmen stehen. Eine Ausdehnung des Geschäftsbetriebs auf das Ausland in Form der Direktversicherung bot bereits während der 50er Jahre kaum noch einen Anreiz. Zum einen belasteten hohe Fixkosten, z. B. beim Betrieb von Agenturen, die sich (besonders im Bereich der Transportversicherung) ständig schmälernden Ertragsspannen, während weitere Kapitalmittel beim Betrieb der Direktversicherung im Ausland in teils erheblichem Umfang durch Kautionsforderungen gebunden wurden. Zum anderen erwies sich die politische Entwicklung auf

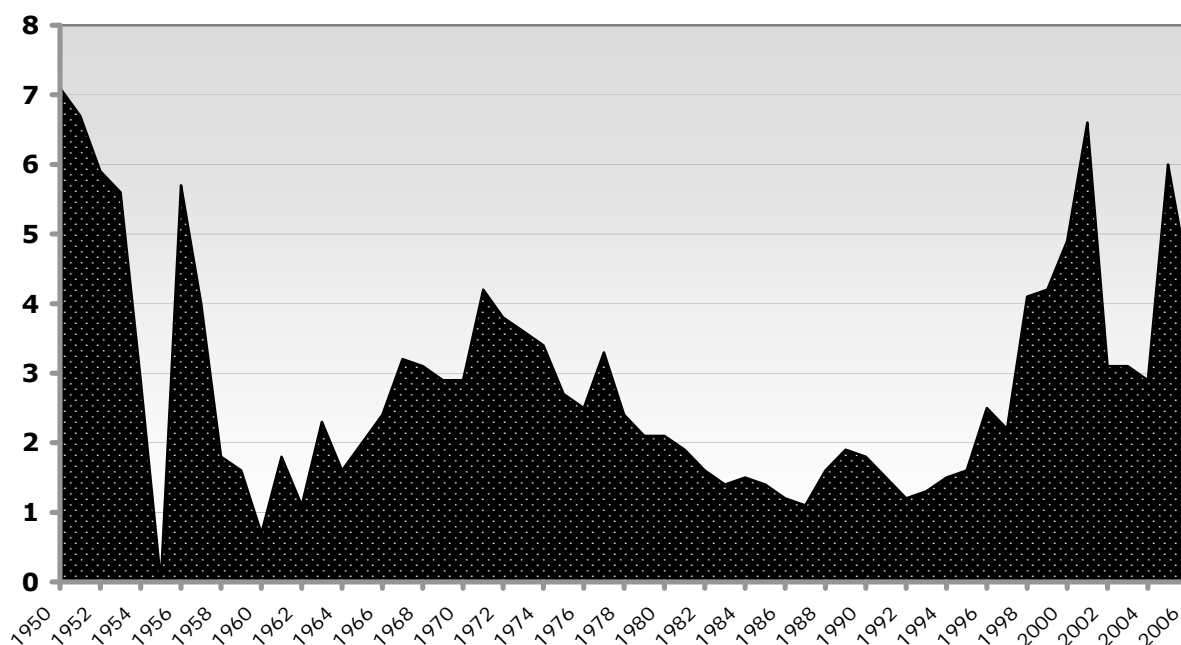
Gegenüberstellungen, wie z. B. den durch das U.S. Department of Commerce veröffentlichten Daten zum Umfang internationaler Rückversicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz der Vereinigten Staaten, verstehen sich die der Ertragsbilanz der Schweizer Privatversicherung zugrunde liegenden Einnahme- und Ausgabenbeträge nicht netto, d. h. nach Abzug des durch ausländische Rückversicherer zu tragenden Schadenanteils oder der von ausländischen VU erhaltenen Kommissionen (Kreditseite) bzw. nach Abzug in Rückdeckung gegebener Teile der aus dem Ausland erhaltenen Prämien und der an nichtschweizerische (Rück-) Versicherer geleisteten Kommissionszahlungen (Debitseite). Ferner finden in den von der Schweizerischen Nationalbank veröffentlichten Angaben über das Volumen der in Zusammenhang mit internationalen Versicherungstransaktionen aus dem Ausland erhaltenen bzw. dorthin überwiesenen Zahlungen die in die Schweiz transferierten Erträge im Ausland ansässiger Tochterunternehmen der Schweizer Versicherer keine Berücksichtigung.

Als auffallend (und im internationalen Vergleich ziemlich einzigartig) erscheint jedoch die geringe Differenz zwischen den innerhalb der Zahlungsbilanz wirksam werdenden Einnahmen aus dem internationalen Geschäft der Schweizer Privatversicherer und dem in der Zahlungsbilanz Niederschlag findenden Saldo dieser Transaktionen. Tatsächlich bezifferten sich die an das Ausland geleisteten Zahlungen für Versicherungsimporte und angefallene Schäden des Auslandsgeschäfts der schweizerischen Versicherungsunternehmen im Zeitraum 1950 bis 1997 auf nicht mehr als durchschnittlich knapp 2,6 Prozent der für Versicherungsexporte erhaltenen Prämieinnahmen und aus dem Ausland gezahlte Schadenerstattungen.

**ABB. 43: Bilanz der laufenden Transaktionen der schweizerischen Privatversicherung mit dem Ausland: Ausgaben (Versicherungsimporte + ans Ausland geleistete Schadenzahlungen) in Prozent der Einnahmen (Versicherungsexporte + aus dem Ausland erhaltene Schadenerstattungen) 1950-2006**

BALANCE OF INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS OF SWISS INSURANCE COMPANIES: EXPENSES (PREMIUMS PAID ON INSURANCE IMPORTS + LOSSES PAID ABROAD) AS PERCENTAGE OF EARNINGS (PREMIUM EARNINGS ON INSURANCE EXPORTS + REIMBURSEMENTS OBTAINED FROM FOREIGN INSURERS), 1950-2006

Quelle / Source: Schweizerische Nationalbank, Statistisches Monatsheft, URL: [http://www.snb.ch/de/iabout/stat/statpub/statmon/stats/statmon/statmon\\_Q1a](http://www.snb.ch/de/iabout/stat/statpub/statmon/stats/statmon/statmon_Q1a) [Stand: 09.03.2008].



Selbst wenn sich dieses Verhältnis durch die Einbeziehung der an nichtschweizerische Rückversicherer zedierten Anteile der Auslandsprämien und der an fremde VU geleisteten Kommissionszahlungen zum Nachteil der Kreditseite verschiebt, dürfte dennoch die

zahlreichen Auslandsmärkten der sogen. „Dritten Welt“ und in Schwellenländern als wenig ermutigend, da einheimische Unternehmen (oft mit Unterstützung des Staates) ausländische Mitbewerber zunehmend aus dem Erstgeschäft verdrängen.



betragsmäßige Höhe der Einnahmekomponente jene der Ausgaben mehr als deutlich überragen. Es kann deshalb mit Sicherheit davon ausgegangen werden, dass die schweizerische Versicherungswirtschaft trotz der eingeschränkten Aussagekraft der vorgelegten Zahlen einen wichtigen Beitrag zur Zahlungsbilanz des Landes beisteuert.

Besonders beachtenswert ist der zwischen 1981 und 1995 die Zwei-Prozent-Marke zeitweise deutlich unterschreitende Verlauf des Einnahme-Ausgaben-Verhältnisses, der auf überproportionale Wachstumsraten auf der Kreditseite der Versicherungsdienstleistungsbilanz zurückzuführen ist.

Will man nun den Beitrag der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen zur schweizerischen Zahlungsbilanz genauer bestimmen, so ergeben sich einige grundsätzliche Schwierigkeiten. Während ein nennenswerter Teil des von den Schweizer Versicherern im Inland abgeschlossenen Transportgeschäfts auf die Versicherung des schweizerischen Außenhandels entfällt und davon ausgegangen werden kann, dass der Löwenanteil der die Schweiz verlassenden Warenausfuhr von einheimischen VU gedeckt wurde, sind die von schweizerischen Importeuren bezahlten, im Warenkaufpreis der eingeführten Güter „versteckten“ Versicherungsimporte kaum zu beziffern. Ferner lassen sich die aus dem im Ausland abgeschlossenen Transport-Rückversicherungs-Geschäft stammenden Beitragseinnahmen – wie dargestellt – lediglich schätzen; die auf das indirekte Auslandsgeschäft entfallenden Schadenzahlungen sind in keiner Weise zuverlässig zu eruieren.

Versuche, den tatsächlichen Beitrag internationaler Versicherungstransaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft zur Zahlungsbilanz des Landes zu bestimmen, führten Anfang der 50er Jahre zu unterschiedlichen Ergebnissen. So schätzte das Eidgenössische Versicherungsamt den effektiven Ergebnissaldo auf nicht mehr als 4½ Prozent (oder etwa 80 Millionen Schweizerfranken) der Gesamtsumme der 1952 im Ausland erwirtschafteten Prämieinnahmen aller schweizerischen Versicherungsunternehmen, die in diesem Jahr einen Umfang von annähernd 1,9 Milliarden Schweizerfranken erreichte. Die Schweizerische Kommission für Konjunkturbeobachtung bezifferte hingegen den tatsächlich auf der Kreditseite der Zahlungsbilanz verbuchten Saldo auf 85 Millionen SFr für 1953 und 100 Millionen SFr für 1954, während die in Genf ansässige Schweizerische Ausgleichskasse (SAK bzw. Swiss Compensation Office, SCO) den effektiven Netto-Saldo des Geldtransfers der Schweiz mit Ländern, mit denen Clearing-Abkommen bestanden, für 1951 auf 39,97 Millionen SFr und für 1953 auf 64,4 Millionen SFr schätzte.<sup>109</sup>

Es ist hervorzuheben, dass alle diese Schätzungen letztlich die These untermauern, dass der effektive Beitrag internationaler Versicherungstransaktionen zur Zahlungsbilanz, wie bei den meisten Ländern, so auch im Falle der Schweiz vergleichsweise bescheiden ausfällt: **gegenüber den beeindruckenden Summen, die als Brutto-Prämieinkommen des Auslandsgeschäfts der schweizerischen Versicherungsunternehmen Eingang in die statistischen Aufstellungen zur Ertragsbilanz finden, nimmt sich das wertmäßige Volumen des tatsächlich verbleibenden Positivsaldos als Beitrag der Versicherungswirtschaft zur Zahlungsbilanz geradezu ernüchternd aus.**

Bereits vor Ausbruch des Zweiten Weltkrieges wurden sowohl von offizieller als auch von privater Seite verschiedene Versuche unternommen, den tatsächlichen Beitrag der internationalen Transaktionen der einheimischen Versicherungsindustrie zur Zahlungsbilanz der Schweiz festzustellen. Während Mitte der 20er Jahre leitende Angestellte führender Schweizer Versicherungskonzerne und Bankhäuser übereinstimmend die Netto-Bilanzsumme bei schätzungsweise 20 Millionen SFr verorteten, bezifferte der Präsident der Schweizerischen Nationalbank (SNB) diesen Betrag 1929 immerhin schon auf rund 25 Millionen SFr. RUDOLF AEBERHARD, zum

<sup>109</sup> Vgl. The Review 86 (1955), Ausgabe vom 23. September, S. 919; LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 109.

damaligen Zeitpunkt Leiter des Eidgenössischen Versicherungsamts, vertrat Mitte der 30er Jahre die Ansicht, dass – bezugnehmend auf die Geschäftsergebnisse der Schweizer Gesellschaften des Jahres 1931 - der durchschnittliche Nettoertrag des internationalen Versicherungsgeschäfts mit rund 50 Millionen SFr zu Buche schlug;<sup>110</sup> dieser jährliche Durchschnittsertrag wurde 1939 auch von den Unternehmen selbst in statistischen Zusammenstellungen bestätigt, die man anlässlich der schweizerischen Nationalausstellung in Zürich veröffentlichte. Verblüffenderweise statuierte eine zur Ermittlung des Zahlungsbilanzsaldos eingesetzte offizielle Kommission eben diesen Betrag von 50 Millionen SFr 1947 erneut als schätzungsweisen Nettoertrag der Schweiz aus internationalen Versicherungstransaktionen.<sup>111</sup>

Ein anderer Schätzungsversuch von PAUL GUGGENBÜHL, der 1951 den durchschnittlichen Gewinn der professionellen Rückversicherer aus ihrem operativen Geschäft im Ausland (zum damaligen Zeitpunkt etwa sieben Prozent) zum Maßstab des effektiven Zahlungsbilanz-Beitrags grenzüberschreitender Versicherungsgeschäfte der schweizerischen VU machte,<sup>112</sup> wurde von LENGYEL (1953) mit dem Hinweis darauf kritisiert, dass der genannte Prozentsatz einerseits als Brutto-Betriebsgewinn vor Abzug von Verwaltungskosten und Steuern zu verstehen sei, und damit keinesfalls den realen effektiv wirksamen Nettosaldo in der Zahlungsbilanz abbilde, und andererseits der durchschnittliche prozentuale (Brutto-) Gewinnertrag des nichtschweizerischen operativen Geschäfts der Rückversicherer nicht einfach auf die Betriebsergebnisse der Direktversicherer übertragen werden könne. Ferner berücksichtige der Schätzungsversuch weder die Beteiligungserträge der ausländischen Tochtergesellschaften noch Erträge aus den nichtschweizerischen Kapitalanlagen der schweizerischen Versicherungsgesellschaften.<sup>113</sup>

Die von einigen Staaten in vergleichbarer Weise zur Schätzung des Einflusses des internationalen Versicherungsverkehrs auf ihre Zahlungsbilanz angewandte Methode, einen (geschätzten) durchschnittlichen Prozentsatz der (ebenfalls geschätzten) Auslandsprämien ihrer Versicherungsgesellschaften als Anhaltspunkt zu verwenden, der den aus diesem Geschäft geschöpften effektiven Netto-Gewinn der Unternehmen darstellen soll, ist darüber hinaus allgemein von LENGYEL als völlig irreführend bezeichnet worden:

*„In some instances an assumed average rate of profit served as a yardstick to measure the debits and credits of these [i. e. international insurance] transactions for a given country. Nothing could be more misleading. From the balance-of-payments point of view the criterion of indebtedness never has been what profit or loss the firms involved in international business actually made. The question whether an exporter or importer is gaining or losing money, making a profit or loss on the transactions, is perfectly irrelevant. Using the method of average profit to the companies is therefore to find the right answer to a wrong question. The right question is how to find the difference between international income and expenditure, which is very different from the net profit as disclosed in the financial statements of the firms involved. Actual transfers are, of course, capable of reasonable economic interpretation and indeed this assessment may be useful in the analysis of the exchange position of a country. Similarly, international indebtedness, both liquid and capitalized, has economic meaning as an element in the country's financial position as distinct from the cash position. The average net profit made by the firms involved in this business is, however, neither the one nor the other, it simply does not make sense from the balance-of-payments point of view.“*<sup>114</sup>

<sup>110</sup> Vgl. AEBERHARD, RUDOLF: Der Versicherungsverkehr: Vortrag gehalten an der Jahreshauptversammlung der schweizerischen Statistischen Gesellschaft in Zürich, am 31. Mai 1935, in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, hrsg. von der Centralkommission der Schweizerischen Statistischen Gesellschaft 71 (1935), Heft 2, S. 212-220.

<sup>111</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 108.

<sup>112</sup> Vgl. GUGGENBÜHL, PAUL: Das schweizerische Versicherungswesen und seine internationale Bedeutung, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift 19 (1951), Nr. 1, S. 4-21.

<sup>113</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 108.

<sup>114</sup> Ebd., S. 14 f.

### 10.2.14.2. Überlegungen zum tatsächlich innerhalb der Zahlungsbilanz der Schweiz wirksamen Teil internationaler Versicherungstransaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft

Während bei den direkt abgeschlossenen Versicherungen der Schweizer Versicherungsgesellschaften die Bestimmung der innerhalb der Zahlungsbilanz des Landes wirksam werdenden Salden aus Einnahmen (Prämienzahlungen der ausländischen Versicherungsnehmer) und Ausgaben (Schadenforderungen der ausländischen Versicherungsnehmer) aufgrund der in den Berichten des Eidgenössischen Versicherungsamtes vorliegenden exakten Abgrenzung des Schweizergeschäfts vom Gesamtgeschäft (unter Ausklammerung sonstiger Einnahmen, die v. a. bei den Unfall- und Schaden-Direktversicherern aus ausländischen Kapitalanlagen stammen, sowie sonstiger Ausgaben, die im Ausland z. B. als Betriebskosten anfallen) im Sinne der von der Schweizerischen Nationalbank publizierten "Ertragsbilanz" problemlos vorgenommen werden kann, ist eine vergleichbare Bilanzierung für das Rückversicherungsgeschäft nicht möglich.

Ein Beispiel anhand der durch das Eidgenössische Versicherungsamt berichteten Geschäftsergebnisse der schweizerischen Versicherungsunternehmen im Jahre 1955 mag dies verdeutlichen:

**TAB. 127: Rückversicherungsgeschäft der schweizerischen Erstversicherer (am Beispiel der Ergebnisse des Berichtsjahres 1955)**

REINSURANCE PREMIUMS RECEIVED, LOSSES AND COMMISSIONS PAID BY SWISS DIRECT-WRITING COMPANIES (LIFE & NON-LIFE) IN 1955  
Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1955: 70.  
Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 20. März 1957, Bern 1957.

a) In Rückdeckung übernommene Versicherungen (aktives Rückversicherungsgeschäft)						
Jahr	Total (einschl. Lebens-Rückversicherung der schweizerischen Lebens-(Erst-)Versicherer und den von den Unfall- und Schadenversicherern übernommenen Lebens-Rückversicherungen)			Transport-Rückversicherung		
	Prämien	Schäden	Provisionen	Prämien	Schäden	Provisionen
	in millions of Swiss Franc			in millions of Swiss Franc		
1955	423,962	238,494	138,517	87,703	59,681	17,440

b) In Rückdeckung gegebene Versicherungen (passives Rückversicherungsgeschäft; enthält an schweizerische und ausländische Rückversicherer zederte Prämien des direkt abgeschlossenen In- und Auslandsgeschäfts, sowie Retrozessionen der aus dem Ausland und von Schweizergesellschaften übernommenen Rückversicherungen an schweizerische und nichtschweizerische Retrozessionäre)						
Jahr	Total (einschl. Lebens-Rückversicherung der schweizerischen Lebens-(Erst-)Versicherer und den von den Unfall- und Schadenversicherern übernommenen Lebens-Rückversicherungen)			Transport-Rückversicherung		
	Prämien	Schäden	Provisionen	Prämien	Schäden	Provisionen
	in millions of Swiss Franc			in millions of Swiss Franc		
1955	329,923	173,681	102,385	55,466	31,025	11,619

Wird davon ausgegangen, dass es sich bei dem aktiven Rückversicherungsgeschäft der schweizerischen Erstversicherer zum überwiegenden Teil um von ausländischen Zedenten übernommenes Geschäft handelt, so könnte man (unter Vernachlässigung des Umstandes, dass schätzungsweise ein Zehntel dieser in Rückdeckung übernommenen Risiken von schweizerischen Unternehmen stammt) die aufgeführten Summen als Bestandteil der laufenden Transaktionen mit dem Ausland auffassen: 423,962 Mio. SFr wären in 1955 den schweizerischen Erstversicherern als Prämienzahlungen ausländischer VU zugeflossen, 238,494 Mio. SFr an Schäden und 138,517 Mio. SFr an Provisionen hätten von den Schweizer Versicherern wiederum als Zahlungen an die ausländischen Zedenten die Schweiz verlassen. Effektiv werden diese Zahlen jedoch dadurch beeinflusst, dass die Schweizer Erstversicherer einen (u. U. bedeutenden) Teil des von ihnen in Rückdeckung übernommenen Geschäfts wiederum bei schweizerischen und ausländischen Retrozessionären erneut rückversichern. Dieser retrozedierte Teil der (größtenteils) aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen wird in den an das Eidgenössische Versicherungsamt abgelieferten Geschäftsberichten jedoch mit den übrigen Zessionen des Direktgeschäfts als Gesamtsumme in Rückdeckung abgegebener Versicherungen ausgewiesen. Es lässt sich weder bestimmen, welcher Teil davon als retrozedierte Risiken aus dem Ausland erneut an nichtschweizerische Rückversicherer geht, noch welcher Teil der Gesamtsumme der in Rückdeckung abgegebenen

Versicherungen überhaupt auf Retrozessionen (gleich, ob an schweizerische oder nichtschweizerische Retrozessionäre gehend) entfällt.<sup>115</sup>

Der tatsächlich innerhalb der schweizerischen Zahlungsbilanz wirksam werdende Betrag des aktiven Rückversicherungsgeschäfts der schweizerischen Erstversicherer - d. h. unter Berücksichtigung retrozedierter Anteile der erhaltenen Prämien sowie von den Retrozessionären erstatteten Schäden und Provisionen - ist demnach anhand der Statistik der Versicherungsaufsicht nicht bestimmbar.

Auch bei den professionellen Rückversicherern repräsentieren die vom Eidgenössischen Versicherungsamt publizierten Daten keine uneingeschränkt zur Bilanzierung des Außensaldos verwendbaren Daten. Zwar stammen die Einnahmen des Bruttogeschäfts genauso wie im aktiven Rückversicherungsgeschäft der Erstversicherer zum überwiegenden Teil ( $\frac{9}{10}$ ) aus dem Ausland, und Schadenleistungen (brutto) sowie Provisionen (brutto) werden an die ausländischen Zedenten überwiesen, doch ist über den Anteil nichtschweizerischer Rückversicherer an den retrozedierten Prämien (313,969 Mio. SFr) genauso wenig auszusagen, wie zu der Frage, welcher Teil der ins Ausland gehenden Erstattungen, der nicht zu Lasten eigener Rechnung der schweizerischen professionellen Rückversicherer geht (1955 insgesamt 162,565 Mio. SFr), durch nichtschweizerische Retrozessionäre getragen wird. Immerhin vermitteln die Zahlen zum Nettogeschäft der professionellen Rückversicherungsgesellschaften einen konkreten Eindruck über die Größenverhältnisse:

**TAB. 128: Rückversicherungsgeschäft der schweizerischen professionellen Rückversicherungsunternehmen (am Beispiel der Ergebnisse des Berichtsjahres 1955)**

REINSURANCE PREMIUMS RECEIVED, LOSSES AND COMMISSIONS PAID BY SWISS PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES IN 1955

Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1955: 70.

Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 20. März 1957, Bern 1957.

Jahr	Lebens- Rückversicherung			Unfall- und Schaden-Rückversicherung Total			Transport- Rückversicherung		
	Prämien	Versicherungsleistungen einschl. Rückkäufen	Provisionen	Prämien	Schäden	Provisionen	Prämien	Schäden	Provisionen
	in millions of Swiss Franc			in millions of Swiss Franc			in millions of Swiss Franc		
1955 (Brutto)	160,810	63,936	36,230	906,846	470,986	319,398	97,725	63,407	21,617
1955 (für eigene Rechnung)	126,545	50,114	28,987	627,142	322,243	217,574	64,930	42,236	13,961

Zeitweilig ist der Anteil schweizerischer bzw. ausländischer Zessionare an den von den Schweizer Erstversicherern zedierten Prämien mit jeweils 50 Prozent beziffert worden,<sup>116</sup> d. h. es ließe sich unter dieser Annahme ein **hypothetisches Ergebnis für den Außensaldo der Prämien der Direktversicherer** erstellen, nämlich als Summe der Beitragseinnahmen des nichtschweizerischen Direktgeschäfts zzgl.  $\frac{9}{10}$  der gesamten Bruttoprämieneinnahmen des indirekten Geschäfts auf der Kreditseite der Ertragsbilanz abzüglich 50 Prozent der kombinierten Summe aus Zessionen und Retrozessionen. Weiterhin sind  $\frac{9}{10}$  der von den professionellen Rückversicherern vereinnahmten **Nettoprämien** als innerhalb der Zahlungsbilanz wirksame (Netto-) Komponente anzusehen, insofern davon auszugehen ist, dass die professionellen schweizerischen Rückversicherungsunternehmen die retrozedierten Anteile der von ihnen übernommenen Risiken wiederum überwiegend am internationalen Markt platzieren.

Es ist jedoch als höchst unwahrscheinlich anzusehen, dass sich auch die durch die Zessionäre und Retrozessionäre getragenen **Schäden** in einem entsprechenden Verhältnis auf in- und ausländische Unternehmen verteilen. Aus diesem Grunde kann weder der von den professionellen schweizerischen Rückversicherern noch der von den Erstversicherern tatsächlich geleistete Beitrag zur Zahlungsbilanz genauer bestimmt werden.

Zum **Anteil der Transportversicherung an den effektiv den innerhalb der Zahlungsbilanz wirksamen Saldo bestimmenden internationalen Transaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft** können vor diesem Hintergrund nur

<sup>115</sup> Selbstverständlich sind neben den retrozedierten Auslandsprämien, die – soweit sie von schweizerischen Rückversicherern übernommen werden – (vermutlich) zumindest zu einem bestimmten Teil einen Beitrag zum Kreditsaldo der internationalen Transaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft liefern, noch die zedierten Anteile des im Ausland abgeschlossenen Direktgeschäfts zu berücksichtigen, die ebenfalls sowohl an inländische als auch an nichtschweizerische Zessionare gehen, und dementsprechend ebenso wie die Retrozessionen jeweils zu einem bestimmten Teil zur Kredit- und zur Debitseite der Außenbilanz des Versicherungsgeschäfts beitragen.

<sup>116</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 107.

einige allgemeinere Aussagen getroffen werden; der Versuch einer Berechnung verbietet sich aufgrund der diesbezüglichen Unzulänglichkeit des verfügbaren Datenmaterials. Es ist anzunehmen, dass aufgrund der in der in dieser Branche normalerweise hohen Schadenbelastung und angesichts der Tatsache, dass Transportrisiken in aller Regel dementsprechend stark v. a. am internationalen Markt rückversichert werden, die Transportversicherung in nur vergleichsweise geringem Maß einen Beitrag zum Aktivsaldo internationaler Transaktionen der schweizerischen Versicherungswirtschaft beisteuert.

DIE BEDEUTUNG INTERNATIONALER VERSICHERUNGS-TRANSAKTIONEN FÜR DIE ZAHLUNGSBILANZ DER SCHWEIZ

### 10.2.14.3. Ausländische Kapitalanlagen der schweizerischen Versicherungswirtschaft

Erträge aus ausländischen Kapitalanlagen der Privatversicherungswirtschaft bleiben in der Bilanz der laufenden Transaktionen unberücksichtigt, spielen aber für die Zahlungsbilanz der Schweiz eine nicht zu vernachlässigende Rolle. Die schweizerischen Versicherer hatten in fast jedem Land, in dem sie tätig wurden, zum Schutze der Interessen ihrer Versicherten obligatorische Hinterlagen zu leisten. Viele der international tätigen Schweizer Versicherungsgesellschaften legten darüber hinaus aus eigenem Antrieb Teile ihrer freien Mittel im Ausland an.

Auch wenn der relative Auslandsanteil bei den Kapitalanlagen der Schweizer Versicherer sowohl auf die einzelnen Zweige bezogen, als auch in seiner Gesamtheit bei weitem kleiner ausfällt als bei den Prämieinnahmen, so sind die von den schweizerischen VU außerhalb der Grenzen der Eidgenossenschaft angelegten Werte doch als beträchtlich zu bezeichnen und umfassten beispielsweise zu Mitte der 50er Jahre gut ein Viertel ihrer Gesamtanlagevermögens. Dabei ist hervorzuheben, dass die Lebensversicherungsgesellschaften analog dem geringen Auslandsanteil an ihren Prämieinnahmen nur einen verhältnismäßig kleinen Teil ihrer Kapitalien im Ausland anlegten. Demgegenüber investierten die Unfall- und Schaden-Direktversicherer etwa die Hälfte, die stark international ausgerichteten professionellen Rückversicherer gar annähernd drei Viertel ihrer Kapitalien außerhalb der Schweiz. Auch die jeweils vorzugsweise gewählten Anlageformen unterschieden sich bei den drei genannten Gruppen von Gesellschaften deutlich.

Während die den Großteil ihrer Vermögen im Heimatland investierenden Lebensversicherer Grundpfandtitel bevorzugten (Vorteile: gleichbleibende, angemessene Erträge, keine Beeinflussung durch Kursschwankungen und Spekulation, mittlere Laufzeit) die um Mitte der 50er Jahre gut 40 Prozent der schweizerischen Anlagen ausmachten, zogen die Unfall- und Schaden-Erstversicherer sowie die professionellen Rückversicherer sowohl in der Schweiz als auch im Ausland Obligationen und Pfandbriefe (Vorteil: leichte Verwertbarkeit; Nachteil: spekulativer Charakter) vor:

**TAB. 129: Platzierung der Kapitalanlagen nach Anlagearten der schweizerischen Privatversicherer (Stand: 1955)**

DOMESTIC AND FOREIGN ASSETS OF SWISS INSURANCE COMPANIES: PLACING OF CAPITAL INVESTMENTS BY TYPE OF INVESTMENT (1955)  
Quelle / Source: SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGSSAMT (Hrsg.) Die privaten Versicherungsunternehmen in der Schweiz 1955: 70.  
Bericht, veröffentlicht auf Beschluß des Schweizerischen Bundesrates vom 20. März 1957, Bern 1957, S. XIII.

Anlagearten	Lebensversicherer Direct-writing Life insurers				Unfall- und Schaden- Erstversicherer Direct-writing Non-Life insurance companies				Professionelle Rückversicherer Professional Reinsurers			
	in der Schweiz		im Ausland		in der Schweiz		im Ausland		in der Schweiz		im Ausland	
	in Mio. SFr	in % von Total	in Mio. SFr	in % von Total	in Mio. SFr	in % von Total	in Mio. SFr	in % von Total	in Mio. SFr	in % von Total	in Mio. SFr	in % von Total
Obligationen, Pfandbriefe	711	12,8	154	2,8	463	21,6	650	30,4	197	11,25	428	24,4
Aktien, Anteilscheine	26	0,5	5	0,1	83	3,9	233	10,9	16	0,9	161	9,2
Schuldbuchforderungen	768	13,8	50	0,9	28	1,3	4	0,19	4	0,23	\	\
Darlehen an Körperschaften	601	10,8	30	0,5	18	0,8	2	0,1	\	\	\	\
Grundpfandtitel	2.089	37,5	42	0,75	271	12,7	19	0,89	66	3,8	1	0,1
Grundstücke und Immobilien Gesellschaften	748	13,4	39	0,7	141	6,6	28	1,3	34	1,9	\	\
Policendarlehen	165	3	13	0,2	\	\	\	\	\	\	\	\
Zinstragende Depots der Rückversicherer	\	\	\	\	\	\	\	\	143	8,2	647	36,9
Liquide Mittel	67	1,2	10	0,2	62	2,9	90	4,2	18	1	36	2,1
Übrige Anlagen	46	0,8	1	<0,1	44	2,1	5	0,23	\	\	\	\
Anlagen In- und Ausland Total	5565 Mio. SFr (100%)				2141 Mio SFr (100%)				1751 Mio. SFr (100%)			

### 10.2.15. Internationale Beziehungen der schweizerischen Versicherungsaufsichtsbehörde

Neben den umfassende internationale Geschäftsbeziehungen unterhaltenden schweizerischen Versicherungsunternehmen verfügt und verfügte auch das Eidgenössische Versicherungsamt bzw. das Bundesamt für Privatversicherungswesen (BPV) nach Ende des Zweiten Weltkriegs über zahlreiche internationale Kontakte, die besonders im Zuge der fortschreitenden Liberalisierung der Dienstleistungsmärkte in den 70er und 80er Jahren intensiviert wurden.<sup>117</sup> So vertrat das Eidgenössische Versicherungsamt (assistiert von Vertretern des Eidgenössischen Departementes für Auswärtige Angelegenheiten und des SVV) die Schweiz innerhalb des Versicherungsausschusses der 1947 ins Leben gerufenen Organisation für Europäische Wirtschaftliche Zusammenarbeit (OEEC) bzw. seit 1961 der OECD. Intensive Kontakte bestanden ferner zur EWG bzw. den Europäischen Gemeinschaften. Die Anfänge exploratorischer Verhandlungen über den Abschluss eines Versicherungsabkommens mit der EWG als wichtigstem Außenhandelspartner der schweizerischen Privatversicherungswirtschaft reichen bis in das Jahr 1973 zurück. Im Rahmen der von der UNCTAD ins Leben gerufenen Kommission für unsichtbare Transaktionen und Zahlungen im Zusammenhang mit Handelsgeschäften (Committee on Invisibles and Financing Related to Trade, CIFT) wirkt eine schweizerische Delegation unter Beteiligung des BPV in erster Linie an der Mitgestaltung einer für die stark auslandsorientierte Schweizer Versicherungswirtschaft möglichst vorteilhaften Entwicklung der Wettbewerbssituation im Ausland. Einen der zentralen Verhandlungsgegenstände der in der Regel im Zweijahresrhythmus zusammentretenden Konferenzen des CIFT bildete während der 90er Jahre die Frage, in welchem Umfang Entwicklungsländer Maßnahmen ergreifen sollten bzw. durften, um die Vertrauenswürdigkeit eines ausländischen Rückversicherers festzustellen. Das Allgemeine Zoll und Handelsabkommen der WTO (GATT) besaß für die Aktivitäten des BPV nur untergeordnete Bedeutung, was sich allerdings mit dem Abschluss der achten im Rahmen des Abkommens durchgeführten Welthandelsrunde (Uruguay-Runde 1986-1994) und dem Inkrafttreten des *General Agreement on Trade in Services* (GATS) am 1. Januar 1995 änderte. Während alle Fragen zum GATS primär vom Finanz- und Wirtschaftsdienst des Eidgenössischen Departementes für Auswärtige Angelegenheiten (EDA) bearbeitet wurden, stand das BPV den entsprechenden Verhandlungen in aufsichtsrechtlichen, fachtechnischen und aufsichtspolitischen Fragen zur Seite. Bereits seit 1949 beteiligt sich die schweizerische Versicherungsaufsicht an einer ursprünglich auf Anregung der holländischen Amtskollegen ins Leben gerufenen länderübergreifenden europäischen Aufsichtsämterkonferenz. Gemeinsam mit Holland und Belgien gehörte die Schweiz zu den Initiatoren dieser Konferenz. Enge Beziehungen bestehen darüber hinaus zu den Versicherungsaufsichtsbehörden der Nachbarländer Deutschland und Österreich: auf Veranlassung des österreichischen Bundesministeriums für Finanzen wurde 1964 ein jährlich stattfindender gemeinsamer (deutschsprachiger) Erfahrungsaustausch institutionalisiert, der sich seit Beginn der 80er Jahre schwerpunktmäßig mit Fragen der Deregulierung und Liberalisierung innerhalb des europäischen Wirtschaftsraums befasst.<sup>118</sup> Das BPV ist Mitglied der 1994 gegründeten „International Association of Insurance Supervisors“ (IAIS), deren dritte Generalversammlung vom 14./16. Oktober 1996 in Paris die Einrichtung eines ständigen Sekretariates bei der Bank für Internationalen Zahlungsausgleich (BIZ bzw. Bank for International Settlements, BIS) in Basel auf den Weg brachte.<sup>119</sup> Besonderes Gewicht erhält die Arbeit der IAIS durch seine

<sup>117</sup> Vgl. zum folgenden SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1990 (105. Bericht), Bern 1991, S. 16 ff.

<sup>118</sup> Dem Erfahrungsaustausch der verantwortlichen Leiter der Versicherungsaufsichtsbehörden Deutschlands, der Schweiz und Österreichs schloss sich 1996 auch das Fürstentum Liechtenstein an. Liechtenstein, aus dessen Sicht sich die Schweiz nach Beitritt des Fürstentums zum EWR in ein Drittland verwandelte, schloss ferner mit der Eidgenossenschaft ein besonderes Abkommen, das die schweizerischen Versicherer in Liechtenstein den EWR-Versicherern gleichstellte. Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1995 (110. Bericht), Bern 1996, S. 19.

<sup>119</sup> Zu allgemeinen Informationen über die IAIS, deren Mitglieder etwa 190 Verwaltungseinheiten aus annähernd 140 Ländern repräsentieren, vgl. die Homepage der Vereinigung: URL: <http://www.iaisweb.org/> [Stand: 07.03.2008].

internationale Unterstützung bei der Ausbildung des Personals der Aufsichtsbehörden von Schwellen- und Entwicklungsländern.<sup>120</sup>

Schließlich beteiligte sich die Schweiz auf freiwilliger Basis durch das BPV an der Arbeitsgruppe „Versicherungsstatistiken“ von EUROSTAT. Das BPV übermittelt in regelmäßigen Abständen die vom Statistischen Amt der Europäischen Kommission verlangten Daten zur Erstellung harmonisierter Betriebszahlen der in den EU-Mitgliedsstaaten und einigen Nichtmitgliedern tätigen VU.

#### **10.2.16. Deregulierung im Kontext des Europäischen Binnenmarktes: Auswirkungen auf den Schweizer Versicherungsmarkt und die Geschäftstätigkeit der schweizerischen Schadenversicherer seit 1. Januar 1993**

##### **10.2.16.1. Übergang zur Solvenzaufsicht**

Am 1. Januar 1993 trat das Direktversicherungsabkommen<sup>121</sup> (sogen. Schadenversicherungsabkommen, da es die Lebensversicherung ausnimmt) der Schweiz mit der EWG in Kraft. Mit den darin enthaltenen Neuerungen wurde in der Schweiz erstmals das Prinzip der materiellen Staatsaufsicht zugunsten einer Liberalisierung der Versicherungsprodukte durchbrochen: die bislang bestehende Praxis einer präventiven Überprüfung von Tarifen und allgemeinen Versicherungsbedingungen wurde weitgehend aufgegeben. Damit ging die Verantwortung für die Gesetzeskonformität der Vertragsabschlüsse und die korrekte Berechnung der Prämien in die alleinige Verantwortung der Versicherungsunternehmen über.<sup>122</sup>

Das Abkommen gewährleistet den schweizerischen Versicherungsunternehmen, die das direkte Nicht-Lebensversicherungsgeschäft betreiben die niederlassungsrechtliche Gleichbehandlung mit Versicherungsgesellschaften aus EU-Mitgliedsstaaten. Da unter das Abkommen ausschließlich die direktes Geschäft abschließenden Nicht-Lebensversicherer fallen, bleiben Lebensversicherungsgesellschaften und die professionellen Rückversicherer von der durch das Abkommen vereinbarten Niederlassungsfreiheit und einer Gleichstellung gegenüber den EU-Konkurrenten hinsichtlich der Zulassung und Ausübung der Versicherungstätigkeit (Gegenseitigkeitsprinzip) ausgenommen. Mit einer dem Abkommen eingegliederten Entwicklungsklausel ist die Möglichkeit gegeben, den Anschluss an den EU-Binnenmarkt herzustellen.<sup>123</sup>

Erste sichtbare Folgen des Abkommens für den schweizerischen Versicherungsmarkt bzw. die schweizerische Versicherungswirtschaft war die Ausfertigung einer Reihe von Solvabilitätsbescheinigungen an die in der Europäischen Union tätigen schweizerischen Unfall- und Schadenversicherungsunternehmen im Jahre 1993 durch das Bundesamt für Privatversicherungswesen. Für neun Schweizer Gesellschaften wurden insgesamt 27 Bescheinigungen für den Geschäftsbetrieb in zehn EU-Mitgliedsstaaten ausgestellt. Die Vorlage dieser Solvabilitätsbescheinigungen entbindet die schweizerischen Versicherungsgesellschaften von bestimmten Verpflichtungen, denen sie ohne das Abkommen unterworfen wären, insbesondere von der Pflicht, in den einzelnen Tätigkeitsländern der EU Kautionen zu hinterlegen und die Solvabilitätsspanne zu bedecken.<sup>124</sup> Umgekehrt erfolgte nach Erfüllung der gesetzlichen Voraussetzungen

<sup>120</sup> So organisierte die IAIS bereits kurz nach ihrer Gründung in Zusammenarbeit mit anderen Organisationen wie der UNO und der OECD Seminare in Mexiko, Südafrika, Simbabwe, Polen und der Karibik. Vgl. Internet-Auftritt des BPV: Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz: Zahlen und Fakten 1997, Abschn. 5.6 Internationale Beziehungen, URL: [http://www.versicherungsmarktbpv.admin.ch/Vorlagen/1997/Einleitung/index\\_d.htm](http://www.versicherungsmarktbpv.admin.ch/Vorlagen/1997/Einleitung/index_d.htm) [Stand: 08.03.2008].

<sup>121</sup> Vgl. „Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft betreffend die Direktversicherung mit Ausnahme der Lebensversicherung, abgeschlossen am 10. Oktober 1989“ (Versicherungsabkommen Schweiz/EWG; SR 0.961.1), URL: [http://www.admin.ch/ch/d/sr/0\\_961\\_1/index.html](http://www.admin.ch/ch/d/sr/0_961_1/index.html) [Stand: 27.02.2007].

<sup>122</sup> Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1992 (107. Bericht), Bern 1993, S. 5.

<sup>123</sup> Vgl. Internet-Auftritt des Schweizerischen Versicherungs-Verbandes, URL: <http://www.svv.ch/index.cfm?id=1696> [Stand: 27.02.2007].

<sup>124</sup> Bereits in den 50er Jahren wurde im Rahmen der OEEC auf europäischer Ebene die Frage einer einheitlichen Regelung der Solvabilitätsspanne (Sicherstellung der Solvenz der Versicherungsunternehmen) erörtert. Nachdem die Europäische

(Vorlage der entsprechenden Solvabilitätsbescheinigungen und Bildung des Gebundenen Vermögens (Sicherungsvermögens)) durch die in der Schweiz tätigen ausländischen Gesellschaften aus EU-Mitgliedsstaaten die Freigabe der Kautionen, die diese Gesellschaften bei der Schweizerischen Nationalbank hinterlegen mussten.<sup>125</sup> Kurzfristige Auswirkungen der Liberalisierung zeigten sich unmittelbar in einer starken Zunahme der durch ausländische VU aus EU-Mitgliedsstaaten angebotenen Produktvielfalt sowie einem teils erheblich veränderten Auftreten der betreffenden Unternehmen am schweizerischen Markt.<sup>126</sup>

#### **10.2.16.2. Deregulierung des Geschäfts mit Großrisiken und Differenzierung der Kontrolle**

Als wesentliche Neuerung ergab sich für den schweizerischen Versicherungsmarkt aus dem Versicherungsabkommen mit der EWG, dass ausländische Schadenversicherungsunternehmen mit Sitz im Gebiet der Vertragsstaaten als Folge des freien Niederlassungsrechts von der bislang bestehenden Verpflichtung, bei Aufnahme ihres Betriebes in der Schweiz eine Kautions hinterlegen, befreit wurden. Weiterhin übernahm der zur Umsetzung des Abkommens in schweizerisches Recht vorgelegte Gesetzesentwurf (Bundesgesetz über die Direktversicherung mit Ausnahme der Lebensversicherung: Schadenversicherungsgesetz, SchVG) die Unterscheidung zwischen Groß- und Industriegeschäft einerseits und dem mit Einzelpersonen betriebenen „Massengeschäft“ andererseits. Die Verankerung der sogenannten **Großrisikoregelung** im Abkommen, durch die die Vorlage- und Genehmigungspflicht von Tarifen und Allgemeinen Versicherungsbedingungen für die Versicherung von Großrisiken (definiert als Risiken bestimmter Versicherungszweige, darunter z. B. Transport, bzw. wenn der Versicherungsnehmer hinsichtlich seiner Bilanzsumme, seines Nettoumsatzes und seiner Beschäftigtenzahl bestimmte Grenzen überschritt) entfiel, bewirkte, dass die schweizerische Versicherungsaufsicht, die bis dahin keine wesentlichen Unterschiede in Bezug auf bestimmte (Schadenversicherungs-) Branchen und ihre Versicherungsnehmer aufwies, fortan **mit Blick auf die geschäftsspezifisch unterschiedliche Schutzbedürftigkeit der Versicherten in differenzierter Weise durchzuführen** war. Dabei stand einer Lockerung bei den Großrisiken die gezielte Verstärkung des Schutzes der Massenversicherten gegenüber, insbesondere vor dem Hintergrund, dass die Prämienzahlungen letzterer den Unternehmen nicht dazu dienten, das deregulierte, und deshalb potenziell defizitäre Großgeschäft zu subventionieren.<sup>127</sup>

Mit dem Inkrafttreten des **Schadenversicherungsgesetzes (SchVG) vom 20. März 1992** und der **Schadenversicherungsverordnung (Schvv) vom 8. September 1993** wurden alle in der Schweiz tätigen Schadenversicherungsgesellschaften verpflichtet, Aktiven in angemessenem Umfang (sogen. gebundenes Vermögen, berechnet nach dem Nettoprinzip), mindestens jedoch in der Höhe der versicherungstechnischen Rückstellungen für den schweizerischen Geschäftsbereich, zu bilden und zu erhalten. Die betreffenden Unternehmen, die ihren Sitz in der Schweiz oder in einem Land der EWG hatten, waren angehalten bis zum 31. März 1994 dem Bundesamt für Privatversicherungswesen (BPV) die zur Überprüfung der Deckung des gebundenen Vermögens erforderlichen Unterlagen (basierend auf Zahlen des Stichtags 31. Dezember 1993) zur Verfügung zu stellen.<sup>128</sup> Mit Inkrafttreten der zwischen der Schweiz und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft getroffenen Vereinbarung betreffend die

---

Gemeinschaft 1973 eine weitgehende Harmonisierung im Bereich der Banken- und Versicherungsaufsicht beschloss, signalisierte die Schweiz Interesse an Verhandlungen über ein Versicherungsabkommen. Diese Verhandlungen wurden im Oktober 1973 aufgenommen und führten zur Ausarbeitung des 1993 in Kraft getretenen gemeinsamen Abkommens betreffend die Direktversicherung. Dieses Abkommen wurde am 10. Oktober im Luxemburg unterzeichnet und erlaubt der Schweiz eine sektorielle Teilnahme am EU-Binnenmarkt auf Grundlage der Gegenseitigkeit und Nicht-Diskriminierung. Vgl. Internet-Auftritt des Schweizerischen Versicherungs-Verbandes, URL: <http://www.svv.ch/index.cfm?id.=1696> [Stand: 27.02.2007].

<sup>125</sup> Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1993 (108. Bericht), Bern 1994, S. 5.

<sup>126</sup> Vgl. ebd.

<sup>127</sup> Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1990 (105. Bericht), Bern 1991, S. 15 f.

<sup>128</sup> Vgl. SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1993 (108. Bericht), Bern 1994, S. 16.



Direktversicherung mit Ausnahme der Lebensversicherung übte das BPV ab 1. Januar bei 19 der insgesamt 24 zu diesem Zeitpunkt in der Schweiz tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen eine **differenzierte Kontrolle** aus. Die Prüfung der Solvabilität der Unternehmen erfolgte Land ihres Hauptsitzes; eine Solvabilitätsbescheinigung wurde den Kontrollbehörden des jeweiligen Tätigkeitslandes zugestellt.<sup>129</sup>

Das Bundesamt für Privatversicherungswesen, für das mit dem Liberalisierungsprozess im Bereich der Schadenversicherung eines der wichtigsten Standbeine der Versicherungsaufsicht, nämlich die obligatorische präventive Prüfung der Versicherungsprodukte, wegfiel, bewertete 1996 die Entwicklung des Marktes seit Anpassung der schweizerischen Gesetzgebung an die Direktiven der Europäischen Union und dem Beginn der Deregulierung unter kritischer Betonung **evtl. eintretender negativer Auswirkungen der sprunghaft gestiegenen Wettbewerbsintensität:**

*„[...] Seit dem 1. Januar 1996 gilt [die obligatorische, vorsorgliche Überprüfung der Versicherungsprodukte] nur noch für die Lebens-, die Kranken- und die Elementarschadenversicherung. Im gleichen Zeitraum haben sich auch die Versicherungskartelle aufgelöst, die gemeinsame Produkteentwicklung in der Versicherungswirtschaft gehört sehr weitgehend der Vergangenheit an. Beide Entwicklungen haben den Produkte- und Preiswettbewerb in der Privatassekuranz in fast ungeahntem Masse belebt, so dass der Markt praktisch für alle Marktteilnehmer sehr unübersichtlich geworden ist. Die Versicherungsaufsicht befürchtet zudem, dass durch den ungezügelter Wettbewerb auch die Gefahr zunimmt, dass die eine oder andere Geschäftsleitung die vorsichtigen Grundsätze der Versicherungstechnik einem kurzfristigen Preis- und Marktanteilsdenken zu opfern bereit ist. Es gilt deshalb, durch verschiedene Massnahmen zu erreichen, dass trotz weggefallener Produktkontrollen einerseits die Solvenz der schweizerischen Versicherungsgesellschaften weiterhin gewährleistet und andererseits auch ein angemessener individueller Versichertenschutz sichergestellt werden kann.“<sup>130</sup>*

---

<sup>129</sup> Vgl. ebd., S. 16 f.

<sup>130</sup> SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz 1995 (110. Bericht), Bern 1996, S. 14.

### 10.3. DER WESTDEUTSCHE TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT SEIT 1948

Marine and Transport Insurance in the Federal Republic of Germany since 1948

#### 10.3.1. Wiederaufnahme des grenzüberschreitenden Versicherungsgeschäfts

DIE AUFHEBUNG DER BESTIMMUNGEN DES ALLIIERTEN KONTROLLRATSGESETZES NR. 47 (EINSTELLUNG DER  
DEUTSCHEN VERSICHERUNGSTÄTIGKEIT IM AUSLAND) VOM 10. MÄRZ 1947

Nach dem Zusammenbruch des Dritten Reiches und der deutschen Kapitulation im Mai 1945 hatte der deutsche Außenhandel praktisch aufgehört zu existieren. Die Besatzungsmächte ließen ihn in den ersten Nachkriegsjahren nur langsam wieder in Gang kommen und behielten sich vorläufig vollständig die Regelung und Überwachung aller wirtschaftlichen Außenbeziehungen und des gesamten Devisenverkehrs vor. Die Rechtsgrundlage für die dem deutschen Außenhandel auferlegten Restriktionen wurde durch das Militärregierungsgesetz Nr. 53 zur "Devisenbewirtschaftung" geschaffen,<sup>1</sup> das die Alliierten im Zuge der vollständigen Besetzung (West-) Deutschlands in den einzelnen Besatzungsgebieten zu unterschiedlichen Zeitpunkten in Kraft setzten und schrittweise durch zahlreiche Durchführungsbestimmungen ergänzten. Demnach waren Außenhandels- und Devisengeschäfte jeglicher Art zunächst streng verboten; Ausnahmen bedurften der besonderen Genehmigung der alliierten Militärregierungen, die hierfür eigene Behörden – die JEIA und das OFFICOMEX<sup>2</sup> - errichteten.

#### EXPORTVERSICHERUNGSVERBOT

Die fortschreitende Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft und eine Lockerung ihrer Absperrung vom Ausland erweiterte schließlich seit 1948 den Kreis der zugelassenen Außenhandelsgeschäfte; zunehmend wurden deutsche Behörden und Stellen, vor allem die Bank deutscher Länder (BdL), in die Genehmigungsverfahren eingeschaltet.<sup>3</sup> Im Rahmen des alliierten Kontrollratsgesetzes Nr. 47 vom 10. März 1947<sup>4</sup> war es für die westdeutschen Versicherungsgesellschaften allerdings praktisch unmöglich, sich an der *Versicherung von Ausfuhr Risiken* zu beteiligen.<sup>5</sup> Die Bestimmungen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 fanden formal nur auf deutsche Erstversicherer und

<sup>1</sup> Vgl. Amtsblatt der Militärregierung – Deutschland (Britisches Kontrollgebiet), Ausgabe Nr. 39 vom 8. Oktober 1949, Teil 5 B, S. 14.

<sup>2</sup> Die *Joint Export-Import Agency* wurde als Instrument zur Entwicklung des Außenhandels des VWG gegründet, und war Bestandteil des von den Außenministern BEVIN und BYRNES unterzeichneten Bizonen-Abkommens vom 2. Dezember 1946. Ihre Geschäfte gingen 1948 auf die Bank deutscher Länder (BdL) über. In der französischen Besatzungszone wurde bereits 1945 eine zentrale Behörde zur Regulierung der Ein- und Ausfuhr geschaffen, das Office du Commerce Extérieur (OFFICOMEX). Die Verschmelzung von JEIA und OFFICOMEX am 18. Oktober 1948 bedeutete einen ersten Schritt auf dem Weg zur gemeinsamen, tri-zonalen Verwaltung der Besatzungszonen. Vgl. GÖTZ, HANS NORBERT: *Joint Export-Import-Agency*, in: HANS-JÜRGEN SCHLOCHAUER (Hrsg.): *Wörterbuch des Völkerrechts*, Bd. 2: Ibero-Amerikanismus bis Quirin-Fall, Berlin 1961, S. 175.

<sup>3</sup> Das Militärregierungsgesetz Nr. 53 der britischen und amerikanischen Besatzungszonen (bzw. die gleichlautende Verordnung Nr. 235 des Hohen Kommissars der französischen Besatzungszone) zur „Devisenbewirtschaftung und Kontrolle des Güterverkehrs“ trat im September/Oktober 1949 in einer Neufassung in Kraft. Devisenverkehr und Außenhandel der Bundesrepublik wurden zunächst nach dem Prinzip des Verbots mit Erlaubnisvorbehalt geregelt; in Durchführungsbestimmungen wurden die Befugnisse zum Erlass erweiternder Vorschriften und zur Erteilung von Genehmigungen nahezu vollständig der Bundesregierung, dem Bundesminister für Wirtschaft und der BdL (später der Deutschen Bundesbank) übertragen. Das in den Besatzungszonen geltende Gesetz zur „Devisenbewirtschaftung und Kontrolle des Güterverkehrs“ wurde auch nach Beendigung des Besatzungsregimes 1955 formell nicht aufgehoben. Zahlreiche „Runderlasse Außenwirtschaft“ des Bundeswirtschaftsministeriums und „Allgemeine Genehmigungen“ der BdL und der Deutschen Bundesbank lockerten in der Folgezeit vielmehr das grundsätzliche Außenhandelsverbot so weit, dass materiell eine Umkehrung des in den Devisenbewirtschaftungsgesetzen normierten Rechts erfolgte, vgl. Amtliche Begründung zum Entwurf eines Außenwirtschaftsgesetzes, Bundestagsdrucksachen 3/1285, S. 229.

<sup>4</sup> Vgl. Amtsblatt der Militärregierung – Deutschland (Britisches Kontrollgebiet), Ausgabe Nr. 18, Teil 1, S. 489 f.: Gesetz Nr. 47: Einstellung der deutschen Versicherungstätigkeit im Ausland.

<sup>5</sup> Vgl. Amtsblatt der Militärregierung – Deutschland (Britisches Kontrollgebiet), Ausgabe Nr. 18, Teil 1, S. 489: Gesetz Nr. 47: Einstellung der deutschen Versicherungstätigkeit im Ausland, Artikel I: „Die deutschen Versicherungs- und und Rückversicherungsgesellschaften jeder Art haben ihre Tätigkeit ausschließlich auf das deutsche Gebiet zu beschränken. Unbeschadet der Bestimmungen des Artikels III dürfen sie die Versicherung oder Rückversicherung von Risiken, die sich außerhalb Deutschlands befinden, nicht übernehmen.“ Der bezügliche Artikel III des Gesetzes Nr. 47 klammerte bestimmte Fälle von diesem Verbot aus, in denen sich das versicherte Risiko nicht (mehr) in Deutschland befand, nämlich in Art. III, Abs. b): „alle [...] Policen, einschließlich solcher zur Versicherung von Schiffen der **Küstenschiffahrt**, die die Territorialgewässer verlassen, von **cif deutscher Hafen** verkauften Waren, von **rollendem Material** und **Transportkähnen** auf Fahrt außerhalb des deutschen Gebiets, **können in Kraft bleiben solange das Risiko deutsch bleibt**; jedoch darf die Versicherung sich nicht über einen Zeitraum von länger als 3 Monaten erstrecken, gerechnet von dem Tage, an dem das versicherte Risiko Deutschland verlassen hat und **unter der Bedingung, daß die Zahlung der Prämien oder jede andere auf Grund dieser Policen zu leistende Zahlung nur in Deutschland und in deutscher Währung erfolgt**.“ [Hervorheb.: K. U.]

professionelle deutsche Rückversicherungsunternehmen Anwendung, die deutschen Niederlassungen ausländischer VU wurden von den Bestimmungen des Kontrollratsgesetzes im Prinzip nicht betroffen.<sup>6</sup> Dies hatte zur Folge, dass die Niederlassungen ausländischer Versicherungsgesellschaften zwischen 1947 und 1949 in der Lage waren, all jene Geschäfte zu zeichnen, deren Übernahme den deutschen VU untersagt worden war.<sup>7</sup> Besonders betroffen wurde durch diese Konstellation das Geschäft der deutschen Transportversicherer.

EXPORTVERSICHERUNG AUF DEUTSCHEM BODEN ZUNÄCHST VÖLLIG AUF EIS GELEGT

**Zunächst lag die auf westzonalem Boden abgeschlossene Versicherung von Warenexporten völlig auf Eis**, gleich, ob es sich bei den betroffenen Versicherern um deutsche Unternehmen oder um Niederlassungen ausländischer Gesellschaften handelte. Die Liefervorschriften der JEIA (*Joint Export-Import Agency*, Gemeinsames Büro für Import und Export) erlaubten **bis Anfang 1949 deutsche Exporte ausschließlich zur Bedingung FOB deutscher Seehafen bzw. frei deutsche Grenze**, die Risiken des Transportwegs jenseits der deutschen Grenzen waren stets vom Empfänger zu tragen.

NEUFASSUNG DER JEIA-ANWEISUNG NR. 1 VOM 1. DEZEMBER 1948, IN KRAFT GETRETEN AM 10. JANUAR 1949

Eine am 10. Januar 1949 in Kraft getretene Neufassung der JEIA-Anweisung Nr. 1 vom 1. Dezember 1948 ermöglichte deutschen Exporteuren schließlich auch wieder die Ausfuhr unter Verwendung der CIF-Klausel,<sup>8</sup> doch hob diese Lockerung der Ausfuhrvorschriften nicht die Bestimmungen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 auf, d. h. es blieb deutschen VU weiterhin verboten, dementsprechende Versicherungen abzuschließen. Fremde Transportversicherer schalteten sich vermehrt in die deutsche Warenexport-Versicherung ein, ohne dabei den für deutsche Unternehmen weiterhin geltenden Bestimmungen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 zu unterliegen.<sup>9</sup>

Die im Dezember 1948 vorgenommenen Lockerung der Ausfuhrvorschriften gab darüber hinaus der deutschen Versicherungswirtschaft Anlass zur Sorge, dass bei einer erfolgreichen Wiederaufnahme der deutschen Exporttätigkeit ausländische Versicherungsunternehmen das gesamte Nachfragevolumen der deutschen Exportkaufmannschaft absorbierten. Es war nicht davon auszugehen, dass deutsche Exporteure ihre üblicherweise einheitlich vergebene Deckung (Versicherung im durchstehenden Risiko) zerreißen würden, nur um bei einem deutschen Versicherungsunternehmen jenen Teil des Risikos bzw. des Transportwegs zu versichern, der dort gemäß den geltenden Bestimmungen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 untergebracht werden konnte.<sup>10</sup>

<sup>6</sup> Die Zeichnung von Fremdwährungsversicherungen blieb allerdings auch deutschen Niederlassungen ausländischer Gesellschaften verwehrt, vgl. Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 69.

<sup>7</sup> In der britischen Besatzungszone wurde ausländischen Versicherungsunternehmen nach der Kapitulation der Abschluss von Neugeschäft zunächst vollständig untersagt. Am 6. Januar 1947 erließ die britische Militärregierung eine Anordnung, wonach die in der britischen Zone arbeitenden ausländischen Versicherer unter bestimmten Voraussetzungen auch zum Abschluss von Neugeschäft zugelassen wurden. Obwohl eine Reihe von Gesellschaften in den darauffolgenden Monaten die Genehmigung zur Aufnahme des Neugeschäfts beantragte, wurde die Erlaubnis jedoch erst mit einer grundsätzlichen Verfügung vom 29. August 1948 erteilt. Seit diesem Zeitpunkt wurden bis Ende des Jahres insgesamt 23 ausländische Versicherungsunternehmen zum Abschluss Versicherungsneugeschäft zugelassen, und zwar 11 schweizerische Gesellschaften (darunter sieben VU nur für die Transportversicherung), zwei österreichische, drei italienische (davon ein VU nur für die Transportversicherung), fünf englische nur für die Transportversicherung und zwei schwedische VU (davon eines nur für die Transportversicherung). Zusätzlich zu diesen neu innerhalb der britischen Besatzungszone tätigen VU waren dort Ende 1948 19 weitere ausländische Versicherungsgesellschaften mit der Abwicklung ihres Bestandes befasst. In der amerikanischen und der französischen Besatzungszone wurde die Tätigkeit ausländischer Versicherer nach der Kapitulation nicht eingeschränkt. Lediglich in Berlin wurde den ausländischen Versicherungsgesellschaften ebenfalls der Abschluss von Neugeschäft untersagt. Vgl. BREITBARTH, WALTER: Ausländische Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 13-14, hier: S. 13.

<sup>8</sup> Deutsche Exporteure oder ihre Beauftragten konnten demnach eine ausländische Versicherung in der Währung abschließen, die der Ausfuhrvertrag erforderte. Der deutsche Exporteur war verpflichtet, die Prämien für diese Versicherung in DM an die deutsche Außenhandelsbank zu zahlen, die für die banktechnische Erledigung und Weiterleitung der Beitragszahlung an das zeichnende Unternehmen sorgte. Vgl. Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 69.

<sup>9</sup> Vgl. BREITBARTH, WALTER: Ausländische Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 13-14, hier: S. 13: „In der hohen Zahl der nur für das Transportversicherungsgeschäft neu zugelassenen VU kommt [...] zum Ausdruck, welche Bedeutung die ausländischen VU dieser Sparte in Deutschland beimesen.“

<sup>10</sup> Vgl. BREITBARTH, WALTER: Ausländische Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 13-14, hier: S. 13; Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 69.

Gleichzeitig gab das Kontrollratsgesetz Nr. 47 bis 1949 den deutschen Versicherern lediglich die Möglichkeit zur Versicherung von *Importen*, die auf deutschen Schiffen durchgeführt wurden. Die Versicherung wurde in dem Augenblick zulässig, in dem das deutsche Schiff nach Abfahrt aus dem Verladehafen die ausländischen Hoheitsgewässer verließ. So konnte beispielsweise der Import isländischer Heringe in den Jahren 1947/48 nur für die deutsche bzw. internationale Gewässer berührende Transportstrecke bei deutschen Versicherungsunternehmen zur Deckung gebracht werden. Die Prämienzahlung und etwaige Versicherungsleistungen waren grundsätzlich in D-Mark zu erbringen; wurde im Schadenfall eine Erstattung in Devisen erforderlich, musste ein Antrag an die JEIA gestellt werden, die eine entsprechende Bereitstellung vornahm. Die mit den JEIA-Anweisungen vorgelegten Regelungen zum Import- und Exportverfahren (bzgl. des Einfuhrverfahrens enthielten die Ausführungen der JEIA keine ausdrücklichen Anweisungen über die Möglichkeiten zum Abschluss von Transportversicherungen; vielmehr waren diese über die Bestimmungen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 zu erschließen), besonders hinsichtlich der Erstattung von Schäden in Devisen, die genehmigungspflichtig waren, wurden in der Praxis aus deutscher Sicht als problematisch angesehen, da der Abwicklungsmodus im Bedarfsfall völlig unklar blieb.<sup>11</sup> Folglich hatten deutsche Transportversicherungsunternehmen seit dem Erscheinen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 im März 1947 wiederholt energisch versucht, die alliierten Besatzungsmächte von der Unvereinbarkeit der in ihren Augen rein prohibitiven Bestimmungen mit den Planungen zum wirtschaftlichen Wiederaufbau Deutschlands zu überzeugen.<sup>12</sup>

#### AUFHEBUNG DER BESCHRÄNKUNGEN FÜR DIE DEUTSCHE WARENTRANSPORTVERSICHERUNG IM FRÜHJAHR 1949

Das Verbot der Auslandstransportversicherung für deutsche Versicherungsgesellschaften bewirkte eine starke **Wettbewerbsverzerrung zum Vorteil der in Deutschland in zunehmender Zahl arbeitenden ausländischen Gesellschaften** bei der Versicherung des CIF gehandelten Ausfuhrverkehrs. Schwerer wog besonders in den Augen der Amerikaner jedoch der Umstand, dass die Auswirkungen des Kontrollratsgesetzes Nr. 47 ganz klar den Programmen zur Wiederbelebung der deutschen Wirtschaft zuwiderliefen. Vor dem Hintergrund der 1947 erfolgten Ankündigung des Marshall-Plans und der Aufnahme Westdeutschlands in den Empfängerkreis der Mittel des „*European Recovery Program*“ (ERP) bzw. des 1948 in Kraft gesetzten „*Foreign Assistance Act*“ zur Durchführung des ERP-Programms und der Gründung der OEEC lieferte die Aussicht auf **Devisenerträge deutscher Transportversicherer in der Export-Warentransportversicherung ein wichtiges Argument zur schrittweisen Aufhebung der bestehenden Restriktionen**.<sup>13</sup> Am 16. März 1949 erklärte General CLAY anlässlich der allmonatlichen Besprechung der Befehlshaber der amerikanischen und der britischen Besatzungsmacht mit Vertretern der Zweizonenverwaltung, man habe die **Zulassung der Bizone zur Auslandstransportversicherung** grundsätzlich bewilligt und die entsprechenden Bestimmungen befänden sich in Vorbereitung.<sup>14</sup> Verordnungen der französischen und der britischen Militärregierungen sowie ein nachfolgend bekannt gegebenes Gesetz für die amerikanische Besatzungszone vom Frühjahr 1949 revidierten die durch das Kontrollratsgesetz Nr. 47 für deutsche VU festgelegten Beschränkungen der Warentransport-Versicherung im deutschen Außenhandelsverkehr.<sup>15</sup> Dabei wurde im jeweiligen Eingangstext der Verordnungen

<sup>11</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 7 vom 1. April, S. 125.

<sup>12</sup> Vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Lockerung des Kontrollratsgesetzes Nr. 47, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 9 vom 1. Mai, S. 175-176, hier: S. 175; Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 7 vom 1. April, S. 125.

<sup>13</sup> Vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Lockerung des Kontrollratsgesetzes Nr. 47, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 9 vom 1. Mai, S. 175-176, hier: S. 175.

<sup>14</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 7 vom 1. April, S. 125.

<sup>15</sup> Es handelte sich dabei um das Gesetz Nr. 16 der britischen und amerikanischen Militärregierung bzw. die Verordnung Nr. 205 der französischen Militärregierung. Die Frage der Betätigung deutscher Versicherungsgesellschaften im Ausland (Entschließung zum Kontrollratsgesetz Nr. 47) wurde von der Ministerpräsidentenkonferenz in Hamburg am 11. und 12. Februar 1949 an den Wirtschaftsausschuss des Länderrats in Frankfurt verwiesen. Dieser beschloss am 23. Februar 1949 unter Zustimmung der Vertreter der französischen Zone der Konferenz der Ministerpräsidenten die Annahme der von der in Frankfurt-Höchst ansässigen Verwaltung für Wirtschaft des vereinigten Wirtschaftsgebietes (VfW; nach Gründung der Bundesrepublik in das Bundesministerium für Wirtschaft eingegliedert) ausgearbeiteten Entschließung im gleichen Wortlaut zu empfehlen. Bevor hierüber jedoch ein weiterer Beschluss gefasst werden konnte, erörterten die Ministerpräsidenten der Länder das Problem am 15. März 1949 mit den Militärgouverneuren der Bizone. Durch das Gesetz Nr. 16 der Militärregierung vom 2. April 1949

nochmals deutlich gemacht, dass im Interesse der Allgemeinheit die wirtschaftlichen und finanziellen Hilfsquellen der Westzonen bestmöglich ausgenutzt werden sollten. Die Formulierung stand **in Zusammenhang mit der Annahme, dass die deutsche Versicherungswirtschaft vor dem Krieg devisenbringend war, und diese Funktion in Zukunft auch wieder ausüben sollte.**<sup>16</sup>

Praktisch wurde allerdings erst mit der durch die Bank deutscher Länder (BdL) auf Grund der Ermächtigung der Alliierten Bankkommission den deutschen Transportversicherungsunternehmen erteilten **Devisengenehmigung** vom September 1949<sup>17</sup> die Möglichkeit geschaffen, Import- und Exportgüter auf dem Transport in das bzw. aus dem Bundesgebiet und den Westsektoren Berlins in *durchstehendem Risiko* bei deutschen Versicherungsunternehmen zu decken.<sup>18</sup> Die zur Abwicklung ihrer Geschäfte **zwingend auf die Bereitstellung von Devisen angewiesenen deutschen Transportversicherer** sahen sich allerdings weiterhin mit entscheidenden **Nachteile im Wettbewerb mit ausländischen Konkurrenten** konfrontiert. Es erschien kaum möglich, dass Vertrauen im Ausland wiederzugewinnen, wenn im Schadensfall der Transfer der zu erstattenden Beträge nicht schnell und reibungslos vonstatten ging. Zwar lagen dahingehend beruhigende Zusicherungen der BdL vor,<sup>19</sup> doch bestand keine Garantie dafür, dass Schadenszahlungen ins Ausland nicht im Einzelfall durch die Nachprüfung der Schadensunterlagen (die nach Ansicht der Unternehmen bestenfalls im Nachhinein, also nach erfolgter Zahlung vorzunehmen war) verzögert wurden.<sup>20</sup> Der neuerlichen Ausweitung des Exportversicherungsgeschäfts der deutschen Versicherungswirtschaft wurde demgemäß besonders durch die Unmöglichkeit behindert, Schäden im Ausland zahlbar zu stellen.

Darüber hinaus wurden **größere Verzögerungen in der Schadenregulierung von CIF-Kontrakten durch die Übersendung der Schadenspapiere nach Deutschland**

---

(Amtsblatt der amerikanischen Militärregierung, Ausg. M., S. 16) wurde deutschen Versicherungsgesellschaften die Rückkehr in das internationale Geschäft ermöglicht. Vgl. BUNDESARCHIV / INSTITUT FÜR ZEITGESCHICHTE (Hrsg.): Akten zur Vorgeschichte der Bundesrepublik Deutschland, Band 5: Januar-September 1949, 1. Teilband / bearb. v. Hans-Dieter Kreikamp; Protokoll der Ministerpräsidentenkonferenz in Hamburg, Dokument Nr. 10 B: Nichtöffentliche Plenarsitzung vom 11./12.2.1949 im Bürgermeistersaal, München 1989, S. 201.

<sup>16</sup> Artikel 1, Absatz 1 der Verordnung setzte das Verbot zum Abschluss von Warentransportversicherungen im Ausfuhrverkehr im durchstehenden Risiko bis zum Endbestimmungsort (insbesondere gemäß der Lieferbedingung CIF) außer Kraft, Artikel 1, Absatz 3 der Verordnung enthielt die analogen Bestimmungen für die Versicherung von Importen. In Absatz 4 des ersten Artikels wurde die Versicherung des Deutschland berührenden Veredelungsverkehrs von den bislang geltenden Beschränkungen befreit. Weiterhin schufen die Bestimmungen der alliierten Verordnung die Voraussetzungen zur Wiederaufnahme von „Agenturvereinbarungen“ mit ausländischen Personen (aufgrund der im Jahr 1949 bestehenden Verhältnisse kamen dabei in erster Linie Havarie-Kommissare, Dispatcheure und ähnliche im Ausland tätige Beauftragte des See- und Transportversicherungsgewerbes in Betracht) (Artikel 2). Weitere Artikel betrafen die Versicherungen deutscher Interessen in Zusammenhang mit Dienstleistungen im Ausland (betreffend tatsächliche Exporte; die Versicherung von im Ausland befindlichen deutschen Eigentum das zurückgeführt wurde, z. B. von Verkehrsmitteln oder Ausstellungsgegenständen, war – begrenzt auf eine Dreimonatsfrist – bereits gemäß des Kontrollratsgesetzes Nr. 47, Artikel 3 zulässig) sowie die vorläufige Bestimmungen über die Beschränkung des Devisentransfers. Alles in allem bedeutete die Verordnung die Wiederherstellung der Versicherungsfreiheit im direkt abgeschlossenen Geschäft innerhalb Deutschlands; es handelte sich jedoch keinesfalls um eine Erlaubnis zur Wiederaufnahme der eigentlichen Versicherungstätigkeit deutscher Unternehmen im Ausland. Vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Lockerung des Kontrollratsgesetzes Nr. 47, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 9 vom 1. Mai, S. 175-176, hier: S. 175.

<sup>17</sup> „Genehmigung zum Abschluss und zur Durchführung von Versicherungsverträgen im Rahmen des Gesetzes Nr. 16 der amerikanisch/britischen Militärregierungen bzw. der Verordnung Nr. 205 der französischen Militärregierung“, abgedruckt in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 432.

<sup>18</sup> Dabei musste es sich um wirkliche Güterimporte oder –exporte handeln, also um den Kauf bzw. Verkauf von Kaufmannswaren aus dem bzw. ins Ausland. Die Versicherung des Transports von Umzugsgütern oder Valorenversicherungen wurde durch die Devisengenehmigung nicht berührt; vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Devisengenehmigung für die Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 24 vom 15. Dezember, S. 510-511, hier: S. 510.

<sup>19</sup> Vgl. Abs. V. der „Genehmigung zum Abschluss und zur Durchführung von Versicherungsverträgen im Rahmen des Gesetzes Nr. 16 der amerikanisch/britischen Militärregierungen bzw. der Verordnung Nr. 205 der französischen Militärregierung“, zit. n. Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 432: „Die Bank deutscher Länder wird unverzüglich für Sie Fremdwährungs-Zahlungen aus Anlaß oder zur Abwendung von Schadensfällen [...] an den von Ihnen zu bestimmenden Empfänger in der Währung leisten oder leisten lassen, die entweder in Erfüllung von Fremdwährungs-Versicherungsverträgen fällig werden oder unter DM-Versicherungsverträgen zur Erfüllung von solchen Leistungen fällig werden, die der DM-Versicherte Dritten gegenüber in Fremdwährung zu erfüllen hat (z. B. Havarie-Grosse-Beiträge). [...]“

<sup>20</sup> Vgl. Abs. V. der „Genehmigung zum Abschluss und zur Durchführung von Versicherungsverträgen im Rahmen des Gesetzes Nr. 16 der amerikanisch/britischen Militärregierungen bzw. der Verordnung Nr. 205 der französischen Militärregierung“, zit. n. Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 432: „[...] Voraussetzung [für die unverzügliche Zahlung von Forderungen aus Fremdwährungs-Versicherungsverträgen – K. U.] ist jedoch, dass Sie [...] der Bank deutscher Länder bzw. einer von ihr beauftragten Stelle gegenüber verantwortlich bestätigen und durch geeignete Unterlagen **gegebenenfalls nachträglich** belegen, daß die Höhe der Leistung von Ihnen ordnungsgemäß ermittelt worden ist. In besonderen Fällen behält sich die Bank deutscher Länder eine weitere Nachprüfung vor.“ [Hervorheb.: K. U.]

als unvermeidlich angesehen.<sup>21</sup> Weitere Nachteile ergaben sich aus der Bindung der Versicherung an die Fakturawährung bei Importen. Die Importeure waren bestrebt, im Schadensfall ihren Lieferanten im Ursprungsland den Schadensbetrag in Landeswährung zur Verfügung zu stellen, damit eine sofortige Nachlieferung unabhängig von Kontingenten gewährleistet wurde. Dagegen konnte durch eine Entschädigung in D-Mark in Deutschland zwar der materielle Verlust entschädigt werden; ein unmittelbarer Ersatz für die Ware war auf diesem Wege jedoch nicht zu erhalten. Bei der Deckung der Importe bei ausländischen VU war es dagegen möglich, eine entsprechende Devisengenehmigung zur Versicherung in Fremdwährung zu erhalten. In D-Mark einbezahlte Prämien wurden konvertiert und auf das Konto der betreffenden Gesellschaft im Ausland überwiesen.<sup>22</sup>

Die Devisengenehmigung enthielt neben den Bestimmungen über die Import- und Exportversicherung auch eine **allgemeine Genehmigung zum Abschluss von Rückversicherungsverträgen mit ausländischen Versicherungsgesellschaften**, die jedoch in den ersten Monaten nach Bekanntgabe keine praktische Bedeutung erlangte, da der Zahlungsverkehr im ausländischen Rückversicherungsgeschäft zunächst nicht weiter geregelt wurde.<sup>23</sup> Die Bestimmungen über den Rückversicherungszahlungsverkehr wurden im Dezember 1949 veröffentlicht und an die in der Bundesrepublik tätigen VU versandt. Innerhalb dieser Bestimmungen besaß die Regulierung der Höhe der Beitragseinnahmen bzw. zedierten Prämien im aktiven/passiven Rückversicherungsverkehr zentrale Bedeutung; die binnen eines Jahres aus dem Ausland einkommenden Rückversicherungsprämien durften den Betrag der im selben Zeitraum abgegebenen Zessionen nicht übersteigen.<sup>24</sup>

Der GdV wies in einer Stellungnahme zur solchermaßen eingeschränkten Freigabe des grenzüberschreitenden Rückversicherungsverkehrs in seinem Geschäftsbericht von 1949/50 jedoch auf schwerwiegende devisenwirtschaftliche Nachteile dieser Regelung hin:

*„Die Summe der einer deutschen Gesellschaft aus dem Ausland zufließenden Rückversicherungsprämien darf [...] im Geschäftsjahr die ins Ausland gezahlten Rückversicherungsprämien nicht übersteigen. Ein Versicherungsunternehmen kann also dem Ausland nicht mehr Dienste (Gewährung von Versicherungsschutz) leisten, als es selbst vom Ausland in Anspruch nimmt. Anders ausgedrückt: der Import von Dienstleistung ist unbeschränkt*

<sup>21</sup> Vor Kriegsausbruch bestand die Möglichkeit, an allen bedeutenderen überseeischen Handelsplätzen durch **Akkreditivstellung** die sofortige Zahlung von Schadensbeträgen zu erwirken; die Stellung von Akkreditiven war den deutschen Gesellschaften jedoch auch bei Aufhebung der durch das Kontrollratsgesetz Nr. 47 verfügten Beschränkungen zunächst weiterhin verboten und hätte auch nur in solchen Ländern Sinn gemacht, die zum damaligen Zeitpunkt keine gebundene Devisenwirtschaft besaßen, also z. B. die U.S.A. und die Länder des Sterlingblocks, vgl. WRANGEL, RUTGER GRAF: Devisengenehmigung für die Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 24 vom 15. Dezember, S. 510-511, hier: S. 510.

<sup>22</sup> Aufgrund der Tatsache, dass die in Deutschland tätigen Vertreter ausländischer VU für das von ihnen in Deutschland gezeichnete Geschäft rechtlich den deutschen Gesellschaften gleichgestellt waren, wurde dieses Verfahren allerdings nur unter Umgehung eines Vertragsabschlusses mit den deutschen Niederlassungen ausländischer Gesellschaften möglich, d. h. beim direkten Abschluss deutscher Importeure mit fremden Versicherungsunternehmen im Ausland, bei denen der deutsche Vertreter des ausländischen Versicherungsunternehmens lediglich die Rolle des Überbringers oder Empfängers (im Fachjargon **„Briefträgers“**) übernahm.

<sup>23</sup> Formal hatten das Gesetz Nr. 16 (amerikanische und britische Militärregierung) bzw. die Verordnung 205 der französischen Militärregierung bereits am 10. Juni 1949 eine wichtige Erweiterung dahingehend erfahren, dass nunmehr den deutschen Versicherern auch der grenzüberschreitende Rückversicherungsverkehr in fremder Währung wieder ermöglicht wurde. („Erste Änderung des Gesetzes Nr. 16“ in der amerikanischen und britischen Zone; Verordnung 218 im französischen Besatzungsgebiet).

<sup>24</sup> Vgl. Abs. VIII. der „Genehmigung zum Abschluß und zur Durchführung von Versicherungsverträgen im Rahmen des Gesetzes Nr. 16 der amerikanisch/britischen Militärregierungen bzw. der Verordnung Nr. 205 der französischen Militärregierung“, abgedr. in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 432-433, hier: S. 433. Die Bestimmung zum Umfang der aus dem Ausland übernommenen bzw. dorthin zedierten Rückversicherungen geht auf die Verordnung Nr. 218 der französischen Militärregierung zurück, die am 3. Juni 1949 veröffentlicht wurde und das generelle Verbot einer Aufnahme von Rückversicherungsbeziehungen ins Ausland für deutsche Unternehmen aufhob. Die entsprechende Änderung des Gesetzes Nr. 16 der britischen und der amerikanischen Militärregierung erfolgte wenige Tage später, vgl. Amtsblatt der Militärregierung – Deutschland (Britisches Kontrollgebiet), Ausgabe Nr. 29 vom 30. Juli 1949, Teil 5 B-1 [in Kraft getreten am 10. Juni 1949]: Erste Änderung des Gesetzes Nr. 16 der Militärregierung: Tätigkeit deutscher Versicherungsgesellschaften im Ausland, Artikel 2A: „Deutsche Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften, die eine ordnungsgemäße Genehmigung auf Grund des Gesetzes Nr. 53 der Militärregierung, Devisenbewirtschaftung, erhalten haben, sind berechtigt, in jeder Währung mit Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften, die ihren Sitz außerhalb des „Gebietes“ haben, Rückversicherungsverträge einschließlich Abtretungen von Rückversicherungen an den Vertragspartner und Übernahme von Rückversicherungen von ihm, abzuschließen. Die Summe der hierbei von einer deutschen Gesellschaft erhaltenen Rückversicherungsprämien darf jedoch, für den Zeitraum eines Geschäftsjahres, nicht die Summe der von ihr während dieses Jahres abgetretenen Rückversicherungsprämien übersteigen.“

*frei, der Export aber begrenzt. Die hierdurch herbeigeführte Schrumpfung des Geschäftes kommt devisenmäßig auf das groteske Ergebnis hinaus, daß es der Bundesrepublik in diesem Wirtschaftszweig verboten ist, durch Exportüberschüsse von „invisibles“ Devisen zu verdienen. Dieser negative devisenwirtschaftliche Effekt wird in der Praxis noch durch folgenden Umstand verstärkt. Die deutschen Direktversicherer, welche die Rückversicherung nur als Nebenzweig betreiben, müssen nach der Struktur ihres Geschäftes in größerem Umfange Rückversicherungsschutz im Ausland nehmen (Import von Dienstleistung), als sie selbst an das Ausland Rückversicherungsschutz gewähren können (Export von Dienstleistung); sie nutzen ihre zulässige „Exportquote“ also nicht einmal aus. Umgekehrt streben die deutschen Rückversicherer in erster Linie nicht nach der Abgabe von Geschäft an das Ausland (Import von Dienstleistung), sondern nach der Hereinnahme von Rückversicherungsschutz (Export); sie dürfen diese Geschäftsmöglichkeiten aber nicht ausschöpfen.“<sup>25</sup>*

Der GdV nahm die von ihm kritisierte Unvollkommenheit der Freigabe des grenzüberschreitenden Rückversicherungsverkehrs zum Anlass, eine offizielle Eingabe mit dem Ziel der „restlosen Beseitigung des Gesetzes 47“ an den Bundesminister für Angelegenheiten des Marshallplans FRANZ BLÜCHER (1896-1959) zu richten, nachdem sich BLÜCHER im Rahmen der vorhergehenden mündlichen Erörterungen bereiterklärt hatte, eine solche Eingabe gegenüber den zuständigen alliierten Stellen zu vertreten. Der GdV vertrat bei seinem Vorstoß insbesondere die Auffassung, dass die fortbestehenden Beschränkungen im Auslandsgeschäft eine „schwere politische Diskriminierung“ der Versicherungswirtschaft darstellten. Man betrachte sich als einzigen Zweig der deutschen Wirtschaft, der weiterhin restriktive Auflagen bezüglich seiner Auslandstätigkeit zu tragen habe. Die Eingabe wurde durch das Justizministerium und die Bank deutscher Länder unterstützt.<sup>26</sup>

Das Gesetz der Alliierten Hohen Kommission Nr. 36 befreite im September 1950 schließlich die deutschen Versicherer von der Verpflichtung, gemessen an ihren Prämien binnen eines Geschäftsjahres höchstens soviel Rückversicherung aktiv aus dem Ausland zu übernehmen, wie sie selbst an das Ausland zedierten.<sup>27</sup>

Unmittelbar nach dem Wiederanlaufen des deutschen Import- und Exportgeschäftes kam es zu einer bedeutenden **Verschiebung des vormals traditionell auf die deutschen Seepplätze Hamburg und Bremen konzentrierten Abschlusses von Außenhandelstransportversicherungen**. Hatte sich vor dem Krieg ein Großteil der im Binnenland ansässigen Unternehmen erfahrener Exporteure in den Hansestädten bedient, die in der Regel auch für die Versicherung der auszuführenden Waren sorgten, so zogen es bereits Anfang der 50er Jahre binnenländische Firmen häufig vor, Geschäftsabschlüsse mit ausländischen Geschäftspartnern direkt vorzunehmen, und damit auch selbst Sorge um den Abschluss einer Transportversicherung zu tragen.<sup>28</sup>

Nachdem in den Jahren 1949 und 1950 ein Teil der mit dem Kontrollratsgesetz Nr. 47 im März 1947 in Kraft getretenen Bestimmungen zur Beschränkung der Auslandstätigkeit der deutschen Versicherungswirtschaft sukzessive gelockert bzw. aufgehoben worden war (zunächst nur die Versicherung des deutschen Außenhandels und der Abschluss von Rückversicherungsverträgen mit ausländischen VU<sup>29</sup>; die Versicherung deutscher Staatsbürger oder ihres Sacheigentums (Nicht-Transportversicherungsrisiken wie im Ausland betriebene Kraftfahrzeuge, Montage- oder Baugeräte), die sich vorübergehend oder auf unbestimmte Zeit im Ausland aufhalten wurde abschließend 1950 von allen Auflagen befreit<sup>30</sup>), **blieb den deutschen VU jedoch zunächst noch die Errichtung**

<sup>25</sup> GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, abgeschlossen: 31. August 1950, Hamburg 1950, S. 41.

<sup>26</sup> Vgl. GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, abgeschlossen: 31. August 1950, Hamburg 1950, S. 42.

<sup>27</sup> Vgl. Amtsblatt der Alliierten Hohen Kommission für Deutschland, Ausgabe Nr. 33 vom 13. September 1950, Erster Teil, S. 584 f.: Gesetz Nr. 36: Tätigkeit deutscher Versicherungsgesellschaften im Ausland, ausgefertigt am 7. September 1950.

<sup>28</sup> Vgl. SCHULTZE, RUDOLF: Verkaufsbedingungen und Transportversicherung im Überseegegeschäft, in: Versicherungswirtschaft 6 (1951), Nr. 6 vom 15. März, Sonderbeilage, S. I-IV, hier: S. I.]

<sup>29</sup> Das Verbot der Aufnahme von Rückversicherungsbeziehungen im Ausland wurde mit der am 3. Juni 1949 von der französischen Militärregierung in Baden-Baden veröffentlichten Verordnung Nr. 218, die die vorhergehende Verordnung Nr. 205 vom 1. April 1949 vervollständigte aufgehoben; vgl. LABES, WALTHER: Aufhebung der Rückversicherungsblockade, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 13 vom 1. Juli, S. 265-266, hier: S. 265.

<sup>30</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 5 (1950), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 415.

**eigener Agenturen im Ausland verwehrt.**<sup>31</sup> Diese Bestimmung (Art. 2, Abs. 1 des alliierten Kontrollratsgesetzes Nr. 47) wurde im Frühjahr 1951 fallengelassen.<sup>32</sup> In Kraft blieb lediglich Artikel 4 über die aus **zurückliegenden Vertragsabschlüssen bestehenden Verpflichtungen und die Vermögenswerte deutscher Versicherungsunternehmen im Ausland.**<sup>33</sup>

Kurz nachdem die Möglichkeit zur erneuten Aufnahme des direkten Auslandsgeschäfts gegeben war stellte sich die Frage, auf welche Weise eine möglichst weitgehende **Einbindung der Versicherungswirtschaft in die staatliche Exportförderung** erreicht werden konnte. Die durch die Beschränkungen des alliierten Kontrollratsgesetzes Nr. 47 bis 1951 bestehende Benachteiligung der deutschen Versicherungswirtschaft gegenüber anderen exportierenden Wirtschaftszweigen, aber auch gegenüber der ausländischen Konkurrenz, an die man für lange Zeit den Anschluss verpasst zu haben befürchtete, forderten Forderungen nach staatlicher Unterstützung bei der Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts geradezu heraus.<sup>34</sup> Die an die verantwortlichen Regierungsstellen gerichteten Wünsche zur Berücksichtigung der Interessen der deutschen Versicherungswirtschaft bei einer (steuerlichen) Exportförderung flossen allerdings nur zum geringen Teil in das am 28. Juni 1951 verabschiedete Gesetz über steuerliche Maßnahmen zur Förderung der Ausfuhr ein.<sup>35</sup> Angesichts der großen Bedeutung des internationalen Geschäfts für die Rückversicherung wurde in den darauffolgenden Jahren und Jahrzehnten seitens der Industrievertreter immer wieder auch auf die Benachteiligung deutscher (Rück-) Versicherungsunternehmen bei der Bildung von Rücklagen hingewiesen. Die Deckung rapide an Wert zunehmender großer Einzelrisiken im Industrieversicherungsbereich (Transport, Luftfahrt, Industrie-Feuer), bei denen das Gesetz der großen Zahl im Rahmen der Risikostreuung nicht wirklich wirksam wurde, und die deswegen erhebliche Ergebnisschwankungen im Geschäft der Unternehmen verursachten, machten die Bildung ausreichender Rücklagen zum Ausgleich des schwankenden Jahresbedarfs unabdingbar. Die deutsche Versicherungswirtschaft sah sich hierbei aber gegenüber der ausländischen Konkurrenz im Nachteil, da man die steuerlichen Erleichterungen bei der Anlage versicherungstechnisch erforderlicher Reserven in der Bundesrepublik als unzureichend erachtete.<sup>36</sup>

---

<sup>31</sup> Nach Ergehen des Gesetzes Nr. 36 vom 7. September 1950 bis zur vollständigen Freigabe des Agenturgeschäfts waren die Möglichkeiten der deutschen Transportversicherer im Ausland insofern beschnitten, als das vorläufig über die Vertretungen lediglich Schadenabwicklungen vorgenommen werden durften. Gleichzeitig unterlag der Abschluss von Verträgen über Agenturen oder auf dem Korrespondenzweg für ausländische VU in Westdeutschland nunmehr keinerlei Beschränkungen. Seitens der deutschen Exporteure wurde von der Möglichkeit zum Abschluss bei ausländischen VU offenbar lebhaft Gebrauch gemacht, da die ausländischen Käufer deutscher Exportwaren bei CIF-Lieferungen Zahlbarstellung der Polizen im Ausland verlangten, was deutschen Versicherern zu diesem Zeitpunkt nur nach Vorlage der Schadenspapiere in Deutschland möglich war, oder gleich ganz die Versicherungsnahme bei einem nicht-deutschen Versicherungsunternehmen zur Bedingung machten; vgl. THÜSEN, ERNST V. D.: Liberalisierung und internationales Versicherungsgeschäft, in: Versicherungswirtschaft 6 (1951), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 10-11, hier: S. 11.]

<sup>32</sup> Vgl. GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1950/51, abgeschlossen am 15. September 1951, Köln 1951, S. 23.

<sup>33</sup> Vgl. Kontrollratsgesetz Nr. 47 (Einstellung der deutschen Versicherungstätigkeit im Ausland) vom 10. März 1947, Art. IV, Abs. 1 bzw. Abs. 2: „(1.) Die Haftung und die Verbindlichkeiten der deutschen Versicherungs- und Rückversicherungsgesellschaften aus Versicherungs- und Rückversicherungsgeschäften, die vor Inkrafttreten dieses Gesetzes eingegangen sind, bleiben bis zur Erfüllung dieser Verpflichtungen oder bis zum normalen Ablauf bestehen. (2.) Das unter das Kontrollratsgesetz Nr. 5 fallende deutsche Vermögen im Ausland darf nicht zur Befriedigung der aus diesem Artikel erwachsenden Verpflichtungen verwendet werden, es sei denn, dass diese Verwendung ausdrücklich von der Kommission für das deutsche Auslandsvermögen gemäß den Direktiven des Kontrollrats genehmigt worden ist.“

<sup>34</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 6 (1951), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 391: „Die Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts der deutschen Versicherungswirtschaft bedarf daher gerade am Anfang einer tatkräftigen Förderung durch die öffentliche Hand. *Die langandauernde (negative) Sonderbehandlung der deutschen Versicherungswirtschaft durch die Alliierten im KG Nr. 47 rechtfertigt auch ihre (positive) Sonderbehandlung durch die deutsche Bundesrepublik.*“ [Kursivst. im Original].

<sup>35</sup> Berücksichtigung fand lediglich die durch deutsche Versicherungsnehmer im Inland abgeschlossene Transportversicherung, bei der die „Zahlung des Versicherungsentgeltes [...] die sich auf eine Ausfuhrlieferung oder auf eine Transportleistung im Transitverkehr bezieht, sofern die Versicherung den Transport des Gutes im Ausland einschließt“ von der Steuer befreit wurde (Begünstigung des deutschen Exporteurs). Weitergehende Wünsche der Versicherungswirtschaft, die den Einschluss aller mit der Exporttätigkeit in Zusammenhang stehenden Versicherungsdienstleistungen gefordert hatte (u. a. die Versicherung von Montageleistungen im Ausland; Warenexportversicherungen, die aus dem Ausland bezahlt wurden oder deren Entgelt in den Preis des Exportguts einberechnet wurden; alle übrigen Risikoubernahmen im Ausland, die zu einem Devisenanfall im Inland führten) fanden keine Berücksichtigung. Vgl. Versicherungswirtschaft 6 (1951), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 391 f.

<sup>36</sup> Vgl. ALZHEIMER, ALOIS: Der Wiederaufbau der deutschen Rückversicherung nach 1945, in: Versicherungswirtschaft 25 (1970), Heft 11 vom 1. Juni, S. 608-611, hier: S. 611.



### 10.3.2. Der bundesdeutsche Transportversicherungsmarkt seit 1948

Es versteht sich von selbst, dass rein hypothetisch die internationale Durchdringung eines nationalen Seeverversicherungsmarktes hinsichtlich der auf ihm stattfindenden Konkurrenz zunächst umso größer sein muss, je liberaler der Marktzugang geregelt ist. Dabei ist zu bemerken, dass die Transportversicherung traditionell die wahrscheinlich am wenigsten durch staatliche Eingriffe regulierte Versicherungsbranche darstellt.<sup>37</sup> So blieb z. B. der Betrieb der Transportversicherung in der Bundesrepublik Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg bis 1975 für Unternehmen, die ihren Geschäftsbetrieb ausschließlich auf diesen Versicherungszweig bzw. seine Unter- und Nebensparten beschränkten, komplett aufsichtsfrei.<sup>38</sup> Ohne die Zahl jener Gesellschaften zu berücksichtigen, die im Transportversicherungsbereich in der BRD lediglich auf dem Wege der Korrespondenzversicherung in Erscheinung traten, schlossen bereits 1950 knapp 50 ausländische Versicherungsunternehmen in Westdeutschland Geschäfte ab.<sup>39</sup> Der deutsche Transportversicherungsmarkt, und mit ihm das Angebot in der Seekasko- und Seewarenversicherung, wies seit 1949 eine **atomistische Struktur mit hartem Konkurrenzkampf (polypolistische Konkurrenz)**<sup>40</sup> auf. Als besonderes Merkmal ist seit der Zwischenkriegszeit außerdem eine zunehmende Angebots- und Unternehmenskonzentration der heimischen Seeverversicherer festzustellen.<sup>41</sup>

**Die im Zuge der Liberalisierung des europäischen Transportversicherungsmarktes** in der Bundesrepublik seit 1975 eingeführten aufsichtsrechtlichen Bestimmungen, die auch jene Versicherungsunternehmen erfassen, die bislang als ausschließlich die Transportversicherung betreibende Gesellschaften nicht von solchen regulierenden Maßnahmen betroffen wurden, änderten wenig an der bestehenden Marktsituation. Die getroffenen Maßnahmen bedeuteten im wesentlichen die Sicherstellung der Niederlassungsfreiheit von Transportversicherungsunternehmen aufgrund einer Solvabilitätsprüfung. Paradoxe Weise bedeutete die Ausweitung der Aufsicht auf bislang davon ausgenommene Nicht-Kompositversicherer im Transportversicherungsbereich „für den deutschen Markt eher Einschränkungen denn Impuls“<sup>42</sup>. **Die der Ausweitung der Aufsicht zugrundeliegende EG-Richtlinie** zur Beseitigung von Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit auf dem Gebiet der Direktversicherung verlor für den deutschen Transportversicherungsmarkt an Bedeutung, da in der Bundesrepublik bereits vor 1975 weitgehend liberalisierte Verhältnisse bestanden. So stellte die deutsche Versicherungswirtschaft vor der Einführung der Aufsichtspflicht Mitte der 70er Jahre, nach Abzug einer geringen Zahl professioneller und konzerneigener Rückversicherer, nur etwa ein Drittel der etwa 200 auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt aktiven Mitgliedsgesellschaften im *Deutschen Transport-Versicherungs-Verband* (DTV). Rund 120 Gesellschaften stammten aus dem Ausland, davon jeweils etwa ein Drittel aus Großbritannien, aus dem sonstigen EG-Raum und aus Drittländern, vorzugsweise aus der Schweiz, Skandinavien, den USA und Japan. Vorrangig betroffen wurden von der Umstellung die hiezulande tätigen Transportversicherer aus Drittländern. In einigen Fällen konnten die Unternehmen ihre z. T. sehr geringen Marktanteile nicht mit den gestellten Solvabilitätsanforderungen in

<sup>37</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 51 (1996), Heft 16, S. 1122.

<sup>38</sup> Damit war für die Transportversicherung bereits vor der Umsetzung der mit der Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs innerhalb der EU in Verbindung stehenden Richtlinien die vollständige Niederlassungsfreiheit für spezialisierte Transportversicherungsunternehmen (oder solche VU, die ihre Aktivitäten in der Bundesrepublik auf diesen Zweig beschränkten) verwirklicht. Darüber hinaus stand der Betrieb des See- und Transportversicherungsgeschäfts – im Gegensatz zu den aufsichtspflichtigen Zweigen der Individual-Versicherung – theoretisch auch natürlichen Personen und Personalgesellschaften offen, da in dieser Sparte die Rechtsform der Unternehmung nicht verbindlich vom Gesetzgeber vorgeschrieben wurde.

<sup>39</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 5 (1950), Nr. 8 vom 15. April, S. 171.

<sup>40</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303, hier: Nr. 10, S. 240.

<sup>41</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 28; JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeverversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeverversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 94-96.

<sup>42</sup> Vgl. LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: Versicherungswirtschaft 29 (1974), Heft 17, S. 968-975, hier: S. 968.

Einklang bringen.<sup>43</sup> Deutsche Versicherer konnten im Gegenzug die durch die Richtlinie eingeräumten Vorteile hinsichtlich der Niederlassungsfreiheit in bislang weniger liberalen Ländern nicht für sich nutzen: die verschärfte internationale Wettbewerbslage und eine zunehmende Verlustsituation seit dem Krisenjahr 1973<sup>44</sup> ließen über den angestammten Absatzmarkt hinaus wenig Spielraum für ein vermehrtes Engagement im europäischen Ausland.<sup>45</sup> Zudem entzogen Länder, die in bilateralen Handelsbeziehungen mit der BRD seit Anfang der 70er Jahre für erhebliche Zuwachsraten im Außenhandel gesorgt haben, durch diskriminierende Maßnahmen im Bereich der Transportversicherung dem uneingeschränkt in einer internationalen Konkurrenzsituation stehenden deutschen Markt ein erhebliches Prämienvolumen.<sup>46</sup>

#### DIE ÜBERBESETZUNG DES MARKTES

Die Offenheit des deutschen Transportversicherungsmarktes führte zu einer sehr starken angebotsseitigen Besetzung. Nach Gründung der Bundesrepublik stieg die Anzahl ausländischer Transport-Direktversicherer rasant an: zwischen 1948 und 1959 verzehnfachte sich die Anzahl der auf dem bundesdeutschen Transportversicherungsmarkt tätigen ausländischen Anbieter<sup>47</sup>.

**TAB. 130: Anzahl der Transporterstversicherer in der Bundesrepublik Deutschland und West-Berlin 1948-1966**

(unter Bundesaufsicht stehende VU und aufsichtsfreie VU, die in den angegebenen Jahren Mitglied des Deutschen Transport-Versicherungs-Verbandes gewesen sind)

NUMBER OF MARINE INSURANCE DIRECT-WRITING COMPANIES OPERATING IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY AND IN WEST-BERLIN 1948-1966 (MEMBERS OF THE DTV (GERMAN MARINE INSURANCE ASSOCIATION) ONLY)

Quellen / Sources: JAKOBI, WALTER: Untersuchung des deutschen Transportversicherungsmarktes im Jahre 1959, Köln, Univ., Dipl.-Abschlussarbeit, 1963, S. 87; SCHLAYER, K.-F. VON: Die Stellung der Transportversicherung in Deutschland, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift, Revue Suisse d'Assurances 33 (1965 / 66), S. 132-137, hier: S. 132.

Jahr	Transporterstversicherer total TOTAL NUMBER OF DIRECT- WRITING MARINE & TRANSPORT INSURANCE COMPANIES	[in Relativzahlen]	davon: deutsche VU THEREOF: GERMAN COMPANIES	[in Relativzahlen]	davon: ausländische VU THEREOF: FOREIGN COMPANIES	[in Relativzahlen]
1948	91	100	79	100	12	100
1953	153	168	92	116	61	508
1956	197	216	86	109	111	925
1959	227	249	105	133	122	1017
1966	195 a)	214	67 a)	85	128	1067

a) Einschl. der professionellen, dem DTV angeschlossenen Rückversicherungsunternehmen. / Incl. professional reinsurance companies affiliated to the DTV.

#### VERTRIEBSSTRUKTUREN

Historisch bedingt, stellen die **Vertriebsstrukturen** des deutschen Transportversicherungsmarktes bis heute eine Mischform dar: während im Binnenland das Geschäft teils ohne Einschaltung von Mehrfach-Agenten durch die eigenen Vertriebsorganisation der Gesellschaften oder auch im direkten Verkehr mit den Versicherungsunternehmen oder Maklern abgewickelt wird, spielen (Mehrfach-) Agenten an den Seeplätzen nach wie vor eine maßgebliche Rolle. Diese angebotsseitigen Organisationsstrukturen führten in den 50er Jahren zu einer massiven Häufung von Agenturvollmachten in Hamburg und Bremen. Auf Grund von Feststellungen des VHA arbeiteten 1962 in Hamburg insgesamt 160 Transportversicherungsunternehmen,

<sup>43</sup> Vgl. ebd.

<sup>44</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303, hier: Nr. 10, S. 241-248 und Nr. 11, S. 262-271; ders.: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302, hier: Nr. 11, S. 300.

<sup>45</sup> Die gemäß §§ 186 und 187 VVG bestehende Befreiung der See- und Transportversicherung von den Beschränkungen des VVG und die bereits vor Umsetzung der EG-Richtlinien aufgrund des internationalen Geschäftskarakters bestehende Dienstleistungsfreiheit in diesem Bereich führten zu Beteuerungen seitens der Versicherer, dass sich mit der Liberalisierung innerhalb des Binnenmarkts und dem Fortfall der Bedingungsaufsicht im Bereich der Transportversicherung nichts grundsätzlich ändern müsse. Offenbar hatte man damit allerdings die Reichweite des Strukturwandels in den Wettbewerbsvoraussetzungen völlig falsch eingeschätzt; vgl. GUNDERMANN, DIETRICH: Allgemeine Fragen der Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 51 (1996), Heft 16, S. 1118-1121, hier: S. 1118.

<sup>46</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302, hier: Nr. 11, S. 298.

<sup>47</sup> In Deutschland zum Geschäftsbetrieb zugelassene, aber in den betreffenden Jahren nicht bzw. noch nicht dem DTV angehörende Gesellschaften sind hierbei nicht berücksichtigt. Im Herbst 1955 belief sich die Zahl der nicht dem DTV angehörenden ausländischen Transportversicherer auf 18. Gleichzeitig lagen dem BWM noch etwa 20 weitere Zulassungsanträge vor; vgl. Versicherungswirtschaft 10 (1955), Nr. 22 vom 15. November, S. 579.

darunter 115 ausländische Gesellschaften. Die Anzahl der im Auftrag der in der Hansestadt vertretenen deutschen und fremden Transport-VU tätigen Zeichnungsstellen erreichte 1961 einen enormen Umfang; allein für die in Hamburg tätigen Transportversicherer waren zu diesem Zeitpunkt nicht weniger als 710 (1962: 709) Vollmachten bei der Handelskammer hinterlegt. 1964 gab es in Hamburg 720 bei der Handelskammer hinterlegte Agenturvollmachten für etwa 170 dort arbeitende in- und ausländische Versicherungsgesellschaften.<sup>48</sup>

**Ausländische Versicherungsunternehmen** bedürfen beim Abschluss von Versicherungsverträgen durch Vertreter, Bevollmächtigte, Agenten oder andere Vermittler in der Bundesrepublik grundsätzlich einer **behördlichen Zulassung gemäß §105 VAG** (Erlaubnisvorbehalt). Nach Transformation der Richtlinie 73/239/EWG (und später der Richtlinie über die Lebensversicherung) in nationales Recht werden durch diese Bestimmung nur noch VU aus Drittländern betroffen, die in der Bundesrepublik den Geschäftsbetrieb aufnehmen. Der Vertragsabschluss mit nichtzugelassenen ausländischen VU war und ist prinzipiell untersagt. Eine Ausnahme existiert allein im Falle sogenannter **Korrespondenzversicherungen**, bei denen deutsche Versicherungsnehmer ohne Einschaltung eines im Inland geschäftsmäßig handelnden Vermittlers den Versicherungsvertrag direkt mit einem im Ausland ansässigen Versicherer abschließen können. Korrespondenzversicherungen, speziell solchen mit in Deutschland nicht zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen VU, kommt im Rahmen von Direktplatzierungen bestimmter Risiken im Ausland allerdings nur eine untergeordnete Rolle zu, da in der Regel solche Abschlüsse unter Hinzuziehung eines hiezulande ansässigen Maklers getätigt werden. Die korrekte Abgrenzung der Korrespondenzversicherung vom Anwendungsbereich der geltenden Vorschriften gemäß § 105 VAG erwies sich zeitweise als problematisch.<sup>49</sup>

### 10.3.2.1. Marktanteil der ausländischen VU

#### DAS STATISTISCHE BILD

Ein vollständiges Bild des west- bzw. bundesdeutschen Transportversicherungsmarkts lässt sich aufgrund fehlender statistischer Unterlagen nicht nachzeichnen. Der Betrieb der Transportversicherung blieb in der Bundesrepublik Deutschland nach dem Zweiten Weltkrieg bis 1975 für Unternehmen, die ihren Geschäftsbetrieb ausschließlich auf diesen Versicherungszweig bzw. seine Unter- und Nebensparten beschränkten, komplett aufsichtsfrei.<sup>50</sup> Eine beschränkte staatliche Aufsicht wurde nur über das Geschäft der Kompositversicherer ausgeübt, kontrolliert wurden dabei lediglich die finanziellen Auswirkungen des Transportversicherungsgeschäfts auf das aufsichtspflichtige Geschäft.

**TAB. 131: Beitragseinnahmen der vom BAV beaufsichtigten Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen: Transportversicherung \*)**

\*) nur das Geschäft der unter Aufsicht stehenden Schaden- und Unfallversicherungsunternehmen, einschl. Luftfahrtversicherungen (Haftpflicht / Unfall / Kasko); ohne Schiffskasko-Vereine auf Gegenseitigkeit. VU, die sich ausschließlich auf die Transportversicherung bzw. ihre Nebensparten beschränkten, sind nicht berücksichtigt

DIRECT MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUM INCOME OF NON-LIFE INSURANCE COMPANIES SUBJECT TO SUPERVISION IN THE FEDERAL REPUBLIC OF GERMANY 1950-1985 (AS REPORTED BY THE BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR VERSICHERUNGSWESEN)

Quelle / Source: BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (BAV).

Jahr	Alle VU		Ausländische VU	
	Anzahl der an das BAV berichtenden VU	Beiträge ohne Berücksichtigung der Beitragsüberträge in Millionen DM a)	Anzahl der an das BAV berichtenden VU	Beiträge ohne Berücksichtigung der Beitragsüberträge in Millionen DM a)
2. Halbjahr 1948 und 1949	46	93,6	n / a	n / a
1950	48	84,7	n / a	n / a
1951	48	116,4	n / a	n / a
1952	49	142,4	n / a	n / a
1953	52	161,9	n / a	n / a
1954	52	187,8	n / a	n / a
1955	59	214	n / a	n / a
1956	*)	*)	n / a	n / a
1957	69	289,6	n / a	n / a
1958	74	330,2	n / a	n / a
1959	78	354,3	n / a	n / a
1960	85	374,1	n / a	n / a
1961	86	397,6	n / a	n / a
1962	87	418,8	n / a	n / a

<sup>48</sup> Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Die Stellung der Transportversicherung in Deutschland, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift, Revue Suisse d' Assurances 33 (1965 / 66), S. 132-137, hier: S. 133.

<sup>49</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 8 vom 15. April, S. 485 bzw. Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 17 vom 1. September, S. 1048.

<sup>50</sup> Ausgenommen waren von der Befreiung allerdings die teilweise von Transportversicherungsunternehmen als Nebengeschäft betriebenen Zweige der Automaten- und Filmversicherung.

1963	91	433,6	n / a	n / a
1964	93	458,6	n / a	n / a
1965	91	489,9	n / a	n / a
1966	91	530,4	n / a	n / a
1967	90	543,4	n / a	n / a
1968	*)	*)	n / a	n / a
1969	*)	*)	n / a	n / a
1970	96	772,6	n / a	n / a
1971	96	884,8	n / a	n / a
1972	97	959,4	n / a	n / a
1973	100	1001,1	n / a	n / a
1975	80	1.173,052	18	117,739
1976	83	1.191,446	18	122,338
1977	117	1.531,565	34	176,949
1978	138	1.613,479	56	211,147
1979	150	1.626,244	70	246,399
1980	162	1.761,537	81	279,358
1981	163	1.965,431	84	336,389
1982	156	2.015,194	79	350,538
1983	157	1.965,642	78	339,587
1984	153	2.051,437	74	364,38
1985	151	2.118,388	74	402,017

a) Selbstabgeschlossene Versicherungen einschl. des davon in Rückdeckung gegebenen Teils (Direktes Bruttogeschäft), seit 1975 einschl. Nebenleistungen.  
\*) Die Zahlen lagen dem Verfasser nicht vor.

Die in der obigen Aufstellung nicht enthaltenen kleineren Schiffskasko-Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit seien der Vollständigkeit halber nachfolgend aufgeführt.<sup>51</sup> Ihr Geschäftsbereich erstreckte sich praktisch ausschließlich auf das Bundesgebiet bzw. auf die Deckung einheimischer Risiken; demnach besitzen ihre Betriebsergebnisse für die Bilanz der internationalen Transaktionen im Bereich der See- und Transportversicherung keine Bedeutung:

**TAB. 132: Schiffsversicherungs-Vereine** (Versicherungs-Vereine auf Gegenseitigkeit und kleinere Vereine gemäß § 53 VAG: ausschließlich Schiffskaskoversicherung)

Quelle / Source: BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (BAV).

Jahr	Anzahl der an das BAV berichtenden VU	Beiträge ohne Berücksichtigung der Beitragsüberträge in Millionen DM a)
2. Halbjahr 1948 und 1949	34	5,1
1950	34	3,8
1951	34	5,6
1952	28	6,7
1953	30	8,2
1954	36	7,5
1955	33	8,3
1956	*)	*)
1957	36	10,7
1958	35	13,1
1959	36	13,9
1960	37	15
1961	37	14,7
1962	37	17
1963	37	19,7
1964	37	19,9
1965	37	21,8
1966	36	25,7
1967	35	28
1968	*)	*)
1969	33	29,4
1970	30	34,7
1971	26	33,4
1972	26	45,6
1973	24	36,3

a) Selbstabgeschlossene Versicherungen einschl. des davon in Rückdeckung gegebenen Teils (Direktes Bruttogeschäft).  
\*) Die entsprechenden Zahlen lagen dem Verfasser nicht vor.

**TAB. 133: Beitragseinnahmen unter Einbeziehung des direkten Geschäfts der aufsichtsfreien Transportversicherer, soweit sie Mitglied des DTV sind \*)**

\*) Einschl. Luftfahrtversicherungen (Haftpflcht / Unfall / Kasko); ohne Schiffskasko-Vereine auf Gegenseitigkeit.  
Marine insurance direct premiums written on the German market (Members of the DTV only; incl. companies not subject to supervisonal obligations)

Quelle / Source: BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (BAV).

Jahr	Beiträge ohne Berücksichtigung der Beitragsüberträge in Millionen DM a)
1955	255
1957	341,5
1958	378,3
1959	405
1960	425
1961	455
1962	490
1963	513
1965	561,4
1966	605,4
1967	633,4
1970	848,8
1971	946,7
1972	1.103,9
1973	1.184,5

a) Selbstabgeschlossene Versicherungen einschl. des davon in Rückdeckung gegebenen Teils (Direktes Bruttogeschäft).

<sup>51</sup> Die Schiffskaskoversicherungsvereine auf Gegenseitigkeit stehen in der Bundesrepublik aufgrund ihrer Rechtsform ausnahmslos unter staatlicher Aufsicht.

Der **Marktanteil der aufsichtsfreien ausländischen Gesellschaften** an der Gesamtsumme der von aufsichtsfreien Versicherungsunternehmen erwirtschafteten Beitragseinnahmen auf dem bundesdeutschen Transportversicherungsmarkt belief sich in den Jahren 1960/61 nach Angaben des DTV auf schätzungsweise 80 Prozent; ihr Anteil am gesamten erwirtschafteten Prämienvolumen der unter Aufsicht stehenden und nicht aufsichtspflichtigen VU erreichte jedoch nicht mehr als etwa 18-20 Prozent.<sup>52</sup> Der größte Teil des in der Bundesrepublik abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts entfiel demnach auf die vom BAV beaufsichtigten Mehrbranchen-Versicherungsgesellschaften.

Die **ausgeprägte Überbesetzung des Marktes** mit Unternehmen und (teils mit sehr weitgehenden Vollmachten bestückten) Agenturen verursachte seit den 50er Jahren einen **massiven Druck auf das Prämienniveau**. Verstärkt wurde dieser Druck durch die Tendenz, den übersteigerten Wettbewerb auch auf der Seite der Versicherungsbedingungen auszutragen, sowie zusätzlich durch **gezielte Ausnutzung der fehlenden aufsichtsrechtlichen Einschränkungen** seitens nicht auf dem Markt etablierter ausländischer Maklerfirmen und Versicherungsunternehmen<sup>53</sup>.

#### **10.3.2.2. Warentransportversicherung des deutschen Außenhandels: rückläufige Entwicklung zu Beginn der 60er Jahre**

Im Bereich der Warentransportversicherung konnten zu Beginn der 60er Jahre aufgrund der scharfen Konkurrenz die Prämiensätze nicht in angemessener Weise den sich vollziehenden weltweiten objektiven Risikoerhöhungen im Rahmen klassischer Transportschadenursachen und der darüber hinausgehenden Haftungserweiterungen angepasst werden. Neben dem **sinkenden Prämienniveau** wies der DTV auf seiner Mitgliederversammlung im Oktober 1962 darauf hin, dass auch **diskriminierende Maßnahmen ausländischer Staaten** in zunehmenden Umfang als Ursache für die rückläufige Geschäftsentwicklung zu nennen waren. Innerhalb der Gliederung des bundesdeutschen Außenhandels nach Ländergruppen verstärkte sich zudem die **Position der EWG-Staaten** in den ersten Jahren nach Inkrafttreten des EWG-Vertrages (1958) spürbar: während 1957 Anteile von rund 27 Prozent der Gesamtimporte und 31 Prozent der Gesamtexporte auf die europäischen Vertragsstaaten entfielen, erhöhten sich diese Quoten bis 1961 bereits auf jeweils ein Drittel. Gleichzeitig verringerte sich der Handelsverkehr mit Übersee zugunsten der europäischen Länder, und zwar gegenüber 1960 um 2,6 Prozent bei den Exporten und knapp 2 Prozent bei den eingeführten Gütern: 1961 gingen etwa 30 Prozent der Ausfuhren in überseeische Länder; die die Bundesrepublik erreichenden Importe stammten nur noch zu gut 40 Prozent von dort.<sup>54</sup>

Diese Entwicklungen blieben nicht ohne Folgen für die an der Versicherung des Außenhandels beteiligten VU. Das **Gesamtpremienaufkommen in der Import-/Export-Versicherung** des deutschen Marktes wies 1961 eine Steigerung gegenüber dem Vorjahr um 4,5 Prozent auf; 1960 lag der Zuwachs der Beitragseinnahmen in diesem Sektor noch bei etwa 5 Prozent, 1959 sogar bei 10 Prozent. Damit blieb das Wachstum in der Versicherung des deutschen Außenhandels 1961 nicht nur hinter den Vorjahresergebnissen zurück, sondern erreichte auch nicht die Steigerungsquote der gesamten Transport-Prämie von 7,1 Prozent. Als Hauptgründe für diese Entwicklung benannte der DTV 1962 nicht nur das **absinkende Prämienniveau** und die

<sup>52</sup> Nach Zusammenzählen der durch das BAV berichteten Ergebnisse der aufsichtspflichtigen VU und der **durch den DTV berichteten Prämieneträgen seiner Mitglieder** ergab sich für 1961 (1960) ein Beitragsgesamtvolumen im direkt abgeschlossenen Geschäft von 455 (425) Millionen DM. Davon entfielen auf insgesamt 86 (85) beaufsichtigte VU 398 (374) Mio. DM und auf die aufsichtsfreien DTV-Mitgliedsgesellschaften 58 (51) Mio. DM., vgl. auch TAB. 131 und TAB. 133. Der Marktanteil ausländischer VU an den in der Bundesrepublik erwirtschafteten Beitragseinnahmen lagen damit allerdings im Transportversicherungsgeschäft durchschnittlich weitaus höher als im gesamten Lebens- und Sachversicherungsgeschäft, wovon lediglich 4,1 (4,1) Prozent auf die ausländischen Versicherungsunternehmen entfielen. Vgl. Versicherungswirtschaft 18 (1963), Nr. 8 vom 15. April, S. 297.

<sup>53</sup> Solche von außen kommenden Angriffe auf die vom DTV gelenkten Versuche, das Angebot des deutschen Transportversicherungsmarkts auf der Grundlage technisch abgewogener Kalkulationen auf eine wirtschaftlich tragbare Basis zu stellen, wirkten sich insbesondere im Bereich der Seekasko-Versicherung nachteilig aus. Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Die Stellung der Transportversicherung in Deutschland, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift, Revue Suisse d' Assurances 33 (1965 / 66), S. 132-137, hier: S. 134.

<sup>54</sup> Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Grundsätzliche Fragen der deutschen Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 17 (1962), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 876-882, hier: S. 877.

**Diskriminierung ausländischer Transportversicherer** durch eine wachsende Zahl Staaten, die z. T. ihrer neugewonnene nationale Selbständigkeit zur Errichtung protektionistischer Handelshemmnisse (Verbot von Importen gemäß CIF bzw. Exporten gemäß FOB der INCOTERMS, Sondersteuern, Währungsbeschränkungen) nutzten, sondern auch die Tatsache der bereits erwähnten **Umschichtungsbewegungen im Handel**, d. h. einem weiteren **Anwachsen des innereuropäischen Warenverkehrs mit niedrigen Binnentransportprämien** gegenüber einer rückläufigen Entwicklung des wesentlich prämienintensiveren Handels mit Übersee. Zusätzlich wurde das Interesse der Importeure und Exporteure am Abschluss einer „echten“ Transportversicherung dadurch geschmälert, dass weltweit Bestrebungen zur Ausweitung der Haftung der Verkehrsträger voranschritten, die eine tendenzielle Abkehr vom Verschuldensprinzip hin zur Gefährdungshaftung bedeuteten.<sup>55</sup>

### 10.3.2.3. Abgeschwächtes Wachstum gegenüber dem Weltmarkt

Mit Beitragseinnahmen in Höhe von etwa einer halben Milliarde DM (Erstversicherungsgeschäft) stand die Transportversicherung Anfang der 60er Jahre an vierter Stelle der wichtigsten Schadenversicherungszweige in der BRD und wies ein unterdurchschnittliches jährliches Prämienwachstum auf.<sup>56</sup> Ihr Anteil am Gesamtvolumen des Prämienaufkommens der deutschen Individual-Versicherung (einschl. Lebens-, Kranken- und Unfallversicherung) belief sich auf rund vier Prozent.

Im Vergleich zum internationalen Markt verzeichnete der bundesdeutsche Transportversicherungsmarkt **seit Mitte der 60er Jahre abgeschwächte Zuwachsraten**, die auf verschiedene Ursachen zurückzuführen sind<sup>57</sup>:

- eine am internationalen Durchschnitt gemessen überproportional hohe Versicherungsdichte;
- dem Abzug von Beitragsvolumen in der Warentransportversicherung durch diskriminierende Maßnahmen zahlreicher Außenhandelspartner,
- deutliche Prämieinbrüche im Seekasko- und Baurisiko-Geschäft durch den Rückgang der deutschen Handelsflotte (bzw. das Abwandern der Flotten in Länder sogen. „Billigregister“) und die Strukturkrise der deutschen Werftindustrie;
- verstärkte Bemühungen der deutschen Industrie um Maßnahmen zur Schadenverhütung, die von den Versicherern selbst zur Bekämpfung teils katastrophaler Schadenverläufe angeregt wurden, sich aber dämpfend auf das Prämienniveau auswirkten.

---

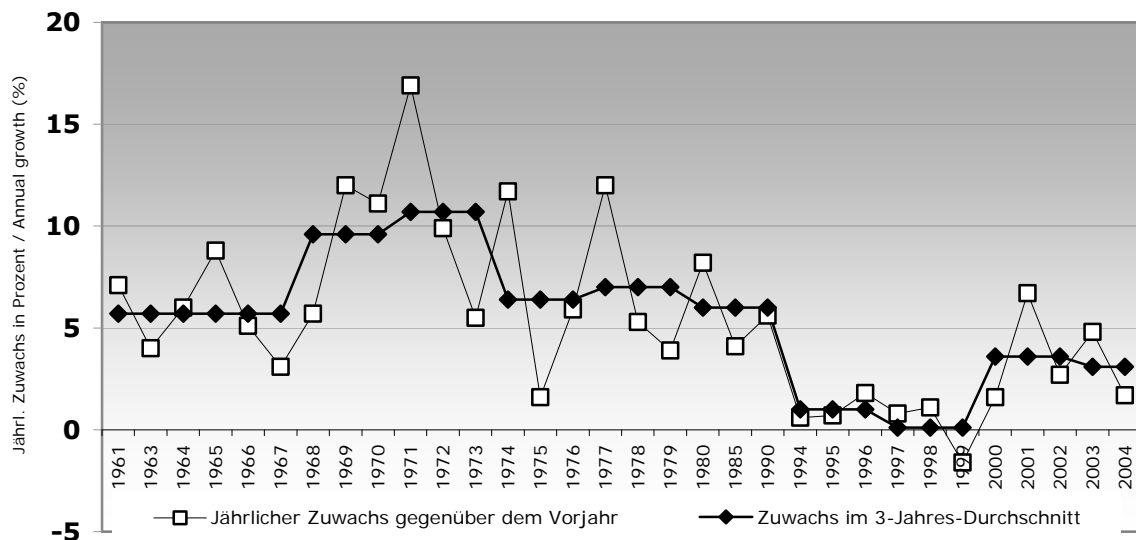
<sup>55</sup> Vgl. ebd. Im Gegensatz zur Verschuldenshaftung, bei der beispielsweise ein Schiffsbesitzer bei Schäden an Dritten nur dann haftet, wenn seiner Mannschaft vorsätzliches oder fahrlässiges Verschulden nachgewiesen werden kann, wird bei der Gefährdungshaftung die Schadenverantwortlichkeit einer Person auch dann bejaht, wenn der entstandene Schaden weder auf Vorsatz noch auf Fahrlässigkeit zurückzuführen ist. Nur das Vorhandensein einer "gefährlichen Sache" reicht aus, um für dadurch entstandene Schäden zu haften. So wurde beispielsweise das 1957 getroffene „Übereinkommen über die Beschränkung der Haftung der Eigentümer von Seeschiffen“ (*International Convention relating to the Limitation of the Liability of Owners of Seagoing Vessels*) (vgl. auch Kap. 4., Abschn. 6.1., S. 138 f.) durch das am 29. November 1969 getroffene „Internationale Übereinkommen über Massnahmen auf Hoher See bei Ölverschmutzungsunfällen“ (*International Convention relating to Intervention on the high seas in cases of oil pollution casualties*) nicht nur verschärft, weil sich die Haftungssummen für Ölschäden gegenüber dem älteren Abkommen verdoppelten, sondern weil mit dem neuen internationalen Abkommen der Grundsatz der Gefährdungshaftung Gültigkeit erlangte.

<sup>56</sup> 1963 gegenüber 1962 etwa 4,9 Prozent (Vorjahr: etwa 7,7 Prozent); gesamte Schadenversicherung 1963 gegenüber 1962 9,4 Prozent; vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Die Stellung der Transportversicherung in Deutschland, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift, Revue Suisse d' Assurances 33 (1965 / 66), S. 132-137, hier: S. 133 f.

<sup>57</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD / HEROLD, BODO: Zukunftsaspekte der deutschen Transport-Waren-Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18 vom 15. September, S. 465-471, hier: S. 466.

#### ABB. 44: Jährliche Zuwachsraten des Brutto-Prämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der DTV-/GdV-Mitgliedsgesellschaften 1961-2004

ANNUAL GROWTH RATE OF DIRECT MARINE & TRANSPORT PREMIUMS WRITTEN BY MEMBER COMPANIES OF THE DEUTSCHER TRANSPORTVERSICHERUNGS-VERBAND (DTV; GERMAN MARINE AND TRANSPORT INSURANCE ASSOCIATION) 1961-2004  
Quelle / Source: Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V.



Ein Vergleich mit dem volumenmäßig allerdings weitaus bedeutenderen englischen Transportversicherungsmarkt zeigt für das Jahr 1961, dass auch dort das Gesamtprämienaufkommen in der Sparte Marine Insurance im Vergleich zum Vorjahresergebnis um nicht mehr als etwa fünf Prozent gewachsen war. Die Prämieinnahmen des britischen Marktes beliefen sich 1961 auf insgesamt 197 Millionen £ (oder rund 2,2 Milliarden DM), wovon auf LLOYD'S UNDERWRITERS ca. 116 Millionen £ (bzw. 59 Prozent) entfielen, und auf die Companies ca. 81 Millionen £ (41 Prozent).<sup>58</sup>

#### 10.3.2.4. Seekaskoversicherung

##### BINNENORIENTIERUNG

Das Alimant der deutschen *Seekaskoversicherer* wurde während der 50er Jahre fast ausschließlich durch die deutsche Seehandelsflotte bestimmt. Nach Angaben des DTV im Rahmen einer Pressebesprechung der am 2. und 3. Oktober 1952 tagenden ordentlichen Mitgliederversammlung in Baden-Baden blieb *„die direkte Versicherung ausländischer Schiffe durch deutsche VU [...] auch heute noch ausgeschlossen.“*<sup>59</sup> Ausländische Seekaskorisiken *„[...] würden dem deutschen Versicherungsmarkt nur im Wege der Rückversicherung zugeführt“*. Dies sei jedoch bis 1952 *„[...] nur in verhältnismäßig geringem Umfange geschehen und beeinflusse das Gesamtergebnis kaum“*.<sup>60</sup> Auch in der Folgezeit spielte direkt abgeschlossenes internationales Seekaskoversicherungsgeschäft im Portefeuille der deutschen Transportversicherer nur eine untergeordnete Rolle.<sup>61</sup>

Die durch das internationale Angebot vom deutschen Markt abgezogenen Risiken fielen demgegenüber fast schon traditionell stark ins Gewicht.<sup>62</sup> Aufgrund des v. a. durch

<sup>58</sup> Vgl. SCHLAYER, K.-F. VON: Grundsätzliche Fragen der deutschen Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 17 (1962), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 876-882, hier: S. 877.

<sup>59</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 7 (1952), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 448.

<sup>60</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 7 (1952), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 448. Vgl. auch STRITZKY, OSCAR V.: Seekasko-Versicherung nach dem Kriege, in: Versicherungswirtschaft 7 (1952), Nr. 12 vom 15. Juni, S. 244-246, hier: S. 244: *„Die Grundlage des Seekaskogeschäfts bildet der Bestand der deutschen Handelsflotte, da das Geschäft der deutschen VU im wesentlichen auf die Versicherung dieser Objekte konzentriert ist. [...]“*

<sup>61</sup> Vgl. z. B. den Bericht zur Lage des deutschen Seekaskomarktes anlässlich der IUMI-Tagung 1960 in Washington von SCHLAYER, K. F. VON: [Die internationale Seekaskoversicherung:] Deutsche Bundesrepublik, in: Versicherungswirtschaft 15 (1960), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 638-639, hier: S. 638: *„Das Geschäft der deutschen Seekaskoversicherung gründet sich fast ausschließlich auf die deutsche Handelsflotte. [...]“*.

<sup>62</sup> Vgl. dazu z. B. die Zusammenfassung eines Berichts VICTOR DOVERS, der als Gast der am 27. und 28. Oktober 1960 in Baden-Baden abgehaltenen Mitgliederversammlung des DTV beiwohnte, und dessen Eindrücke als *„englische Stimme“* zur Lage der deutschen Transportversicherung von der Versicherungswirtschaft 15 (1960), Nr. 24 vom 15. Dezember, S. 766 veröffentlicht wurden: *„[...] sogar dann, wenn für irgendein bestimmtes Jahr nicht gerade ein Verlust ausgewiesen werde, [sei]*

steigende Reparaturkosten verursachten permanenten Anpassungsdrucks der Tarife verwiesen die deutschen Seekaskoversicherer in ihrem Bericht auf der 1964 in Rom abgehaltenen IUMI-Tagung ausdrücklich auf ihre Bemühungen, bei Policernerneuerungen Regelungen anzuwenden, die weitgehend der *Joint Hull Formula* des britischen Seeverversicherungsmarkts entsprachen.<sup>63</sup> Die Anpassung der Prämiensätze wurde allerdings durch den massiven Einfluß der internationalen Konkurrenz stark beeinträchtigt. Großrisiken mit ungünstigem Schadenverlauf fanden ihren Weg auf Auslandsmärkte, die gewillt waren, diese Risiken zu niedrigen Prämien in Deckung zu nehmen.

Ein deutliches Anzeichen für die nur schwach ausgeprägte internationale Orientierung der Angebotsseite des bundesdeutschen Transportversicherungsmarktes im Seekaskobereich ist auch in der vergleichsweise geringen Belastung der deutschen DTV-Mitgliedsgesellschaften durch die Anfang der 1970er Jahre deutlich ansteigende Zahl von Totalverlusten der Welthandelsflotte zu sehen.<sup>64</sup>

Der stark binnenorientierte Kaskobereich war allerdings seit Mitte der 60er Jahre gleichzeitig als hauptverantwortlich für die gegenüber dem Weltmarkt zeitweise abgeschwächte Entwicklung des deutschen Transportversicherungs-Gesamtmarkts zu bezeichnen. Demgegenüber verzeichnete die Cargo-Sparte alleingegenommen insgesamt deutlich positivere Wachstumsmerkmale:

**TAB. 134: Zuwachsraten des internationalen und des deutschen Transportversicherungsmarkts 1965-1983**

COMPARISON OF MARINE & TRANSPORT PREMIUM INCREMENT IN THE INTERNATIONAL AND THE GERMAN MARKET, 1965-83  
Quelle / Source: LUTTMER, GERHARD / HEROLD, BODO: Zukunftsaspekte der deutschen Transport-Waren-Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18, S. 465-471, hier: S. 465 f.

Jahr	Internationaler Markt total				Deutscher Transportversicherungsmarkt total				Deutscher Transportversicherungsmarkt - nur Warentransportversicherung			
	Prämien in Mio. USD	Index	Durchschn. Zuwachsrate nominell in %	Durchschn. Zuwachsrate real in %	Prämien in Mio. USD	Index	Durchschn. Zuwachsrate nominell in %	Durchschn. Zuwachsrate real in %	Prämien in Mio. USD	Index	Durchschn. Zuwachsrate nominell in %	Durchschn. Zuwachsrate real in %
1965	1.497	<b>100</b>	\	\	613	<b>100</b>	\	\	220	<b>100</b>	\	\
1970	2.794	<b>187</b>	<b>13,3</b>	8,8	919	<b>150</b>	<b>8,5</b>	6,1	363	<b>165</b>	<b>10,5</b>	8,1
1975	5.368	<b>359</b>	<b>14</b>	5,2	1.173	<b>190</b>	<b>4,8</b>	-1,3	588	<b>267</b>	<b>10,5</b>	4,4
1980	10.468	<b>699</b>	<b>14,3</b>	4,9	1.762	<b>287</b>	<b>8,6</b>	4,6	837	<b>380</b>	<b>7,2</b>	3,2
1983	9.022	<b>603</b>	<b>-4,8</b>	-11,4	1.966	<b>321</b>	<b>2,3</b>	-2,7	971	<b>441</b>	<b>3,2</b>	-1,8

DER WESTDEUTSCHE TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT SEIT 1948

### 10.3.2.5. Die Rückkehr der deutschen Versicherungsindustrie auf den Weltmarkt seit Beginn der 70er Jahre

Durch die beiden von Deutschland ausgehenden Weltkriege und ihre Folgeerscheinungen musste die deutsche Versicherungswirtschaft im 20. Jahrhundert den zweimaligen Verlust ihres Auslandsgeschäfts hinnehmen. Bedingt durch die seit der Zwischenkriegszeit in vielen Ländern verstärkt zu beobachtende Verschärfung der Zulassungsvoraussetzung für das Erstversicherungsgeschäft, besonders aber durch das am deutschen Inlandsmarkt bis Anfang der 70er Jahre erwirtschaftete Beitragswachstum, spielte nach 1945 das Auslandsgeschäft für die deutschen Erstversicherungsunternehmen für gut 25 Jahre eine nur untergeordnete Rolle. Von der relativ geringen Beteiligung am internationalen (Erstversicherungs-) Geschäft ausgenommen waren lediglich die professionellen

---

keineswegs mit einem nennenswerten Deckungspolster zu rechnen – wenn ein solches überhaupt existiere. Den Grund dafür müsse man vor allem in dem einheimischen und internationalen Wettbewerb sehen. Der deutsche Markt sei im wesentlichen „frei“, und der deutsche Reeder könne seine Versicherung in der Gewissheit der Austauschbarkeit seiner Währung überall auch im Ausland placieren. [...]“.

<sup>63</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 19 (1964), Nr. 21 vom 1. November, S. 848.

<sup>64</sup> Vgl. dazu Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (Hrsg.): Geschäftsbericht 1970/71, abgeschlossen am 1. Oktober 1971, Köln 1971, S. 19, S. 35. Während die vom deutschen Markt ersetzten Totalverluste Anfang der 70er Jahre wiederholt unter Weltdurchschnittsniveau blieben, erhöhten sich allerdings Gesamtzahl und Summen von Großschäden (ohne Totalverluste) im gleichen Zeitraum erheblich. Angesichts einer rapiden Preissteigerung bei den Reparaturkosten (Dezember 1969-Dezember 1970 durchschnittlich um 24,3 Prozent) konnte von einer positiven Entwicklung im Seekaskobereich kaum die Rede sein.



Rückversicherungsunternehmen, die bereits seit den 50er Jahren versucht hatten, ihre einstmals z. T. führende Stellung am Weltmarkt zurück zu erlangen.<sup>65</sup>

Der Ausbau und die Entwicklung des Auslandsgeschäfts wurde jedoch im Verlauf der ersten Hälfte der 70er Jahre von einigen deutschen Versicherungsunternehmen forciert. Anlass dazu gab insbesondere der Rückgang der jährlichen Zuwachsraten des zunehmend gesättigten einheimischen Versicherungsmarktes. Von einer ausgesprochen internationalen Orientierung der deutschen Versicherungsindustrie konnte allerdings trotz des seit Mitte der 70er Jahre verstärkten Engagements weniger (Groß-) Unternehmen im Ausland auch in den 80er Jahren keine Rede sein.<sup>66</sup>

Die Auslandstätigkeit der deutschen Versicherungsunternehmen, die nach einer Studie der SCHWEIZERISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT gemessen an der Anzahl der sich im Ausland betätigenden VU im europäischen Vergleich 1979 mit 109 Gesellschaften immerhin bereits den vierten Rang vereinnahmte (nach Großbritannien mit 726, Frankreich mit 187 und der Schweiz mit 145 VU)<sup>67</sup>, konzentrierte sich zu Ende der 70er Jahre in erster Linie auf das Nichtlebensgeschäft, was zumindest z. T. auf die zunehmende Bedeutung grenzüberschreitender Warenströme innerhalb des europäischen Binnenmarkts zurückzuführen war.<sup>68</sup>

Das Transportversicherungsgeschäft spielte demzufolge Mitte der 70er Jahre eine nicht zu vernachlässigende Rolle im Auslandsportefeuille der bundesdeutschen Assekuranz. Eine Studie der Commerzbank zur Auslandstätigkeit der deutschen Versicherungswirtschaft im Erstgeschäft bezifferte 1976 den Anteil der Transportversicherung am gesamten direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungsunternehmen im Jahre 1974 auf 16,9 Prozent oder 47, 1 Millionen DM von insgesamt 277,9 Millionen DM.<sup>69</sup> Damit lag die Transportversicherung auf Platz drei in der Rangfolge der wichtigsten Auslandsgeschäftszweige Feuer (82,5 Mio. DM) und Kraftverkehr (78,9 Mio. DM). Insgesamt konzentrierte sich die Auslandstätigkeit der deutschen VU, wie gesagt, ganz überwiegend auf das Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft und eine relativ beschränkten Anzahl von Märkten, darunter in erster Linie die direkt angrenzten Nachbarländer.<sup>70</sup>

**Ausschlaggebende Motive für das Auslandsengagement** bestanden neben der bereits erwähnten Marktsättigung im Inland v. a. auch im Bestreben, **zunehmend deutlicher zu Tage tretende Ertragsschwankungen übernommener Großrisiken durch internationale Streuung zu kompensieren**, und mit der wachsenden Nachfrage deutscher (Firmen-) Kunden im Ausland, die eine intensivere Betreuung durch ihre heimischen Versicherer auch jenseits der deutschen Grenzen erwarteten. Eine nicht zu unterschätzender kausaler Faktor beim Verlassen der nationalen Geschäftssphäre spielten die **in Verbindung mit der Schaffung eines europäischen Binnenmarkts stehenden Kopplungseffekte**.

---

<sup>65</sup> Das führende professionelle Rückversicherungsunternehmen in Deutschland, die MÜNCHENER RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT, konnte bereits Mitte der 50er Jahre an ihre einstigen Erfolge im internationalen Rückversicherungsgeschäft anknüpfen. Ihre Position auf dem Weltmarkt wurde 1955 lediglich von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft übertroffen, auf den Rängen drei bis fünf folgten zu diesem Zeitpunkt weitere deutsche Rückversicherer; vgl. BORSCHIED, PETER / FEIBER, SASKIA: Die langwierige Rückkehr auf den Weltmarkt. Zur Internationalisierung der deutschen Versicherungswirtschaft 1950-2000, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2003, Heft 2, S. 121-149, hier: S. 125.

<sup>66</sup> Vgl. BOISSIER, DIETER: Der deutsche Versicherungsmarkt im Wandel, in: Versicherungswirtschaft 41 (1986), Heft 15, S. 942-945, hier: S. 944.

<sup>67</sup> Vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 6 vom 15. März, S. 140.

<sup>68</sup> Vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 6 vom 15. März, S. 140.

<sup>69</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 31 (1976), Heft 15, S. 830.

<sup>70</sup> Frankreich, Österreich und die Niederlande vereinnahmten 1974 allein mit 216,1 Mio. DM knapp 78 Prozent des gesamten direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts. Auf den weiteren Plätzen folgten Italien mit einem Anteil von 9,5 Prozent (26,5 Mio. DM) und Belgien und Luxemburg, die zusammen knapp sechs Prozent (16,5 Mio. DM) der Auslandsprämien absorbierten. Auf das Nicht-EU-Mitgliedsland Schweiz entfiel ein Anteil von 2,3 Prozent (6,4 Mio. DM), auf Großbritannien 0,6 Prozent (1,7 Mio. DM) und auf alle übrigen Länder 3,8 Prozent (10,6 Mio. DM). Die Zahlen belegen eine weitgehend auf die unmittelbaren EU-Nachbarn fokussierende Auslandsstrategie der deutschen Versicherungswirtschaft zu Mitte der 70er Jahre; vgl. Versicherungswirtschaft 31 (1976), Heft 15, S. 830. Vgl. dazu auch Versicherungswirtschaft 29 (1974), Heft 5, S. 224: „Das Auslandsgeschäft der deutschen Erstversicherer – das Rückversicherungsgeschäft bleibt ausgeklammert – ist fast ausschließlich auf die Nachbarländer beschränkt. Mehr als zwei Drittel der 252 Mill. DM Beitragseinnahmen (1972) werden in Frankreich, Österreich und den Niederlanden erzielt.“

Innerhalb des Schaden- und Unfall-Auslandsportefeuilles deutscher Versicherungsunternehmen ist **in der zweiten Hälfte der 70er Jahre allgemein dem Industrieversicherungsgeschäft besondere Bedeutung beizumessen**. Das vermehrte *Outsourcing* von Produktionsteilen der Industrie, die Zunahme der innereuropäischen Transportverkehrsleistungen, nicht zuletzt aber auch die daraus resultierende bevorzugte Stellung des Industrieversicherungssektors bei der Schaffung einer weitgehenden Niederlassungs- und Dienstleistungsfreiheit innerhalb der EU stellten in diesem Bereich tätige deutsche VU einerseits vor neue Herausforderungen, schufen aber andererseits auch besonders günstige Voraussetzungen, sich am internationalen Wettbewerb um das Geschäft des neu entstandenen Binnenmarkts zu beteiligen.

#### **10.3.2.6. Der bundesdeutsche Transportversicherungsmarkt 1985-1995**

Neben den sogenannten Sonderzweigen, der Versicherung von Kriegsrisiken und Pauschalmeldungen, die 1995 etwa 29 Prozent des Gesamtprämienaufkommens der deutschen Transportversicherung bestritten, trugen die Hauptzweige Warentransportversicherung (43,5 %), Verkehrshaftung (ca. 17 %) und Transport-Kasko (10,8 %, davon wiederum ca. 42 % Seekaskorisiken) zusammen rund 71 Prozent bei.

Der Anteil der Warentransportversicherung als wichtigstem Standbein des deutschen Transportversicherungsmarkts am Beitragsgesamtaufkommen war bis Mitte der 90er Jahre rückläufig; ab 1996 konnten vorübergehend leichte Zugewinne erzielt werden. 1985 stammten mit über 1,1 Milliarden DM (reales Prämieinkommen) noch mehr als die Hälfte aller Transportprämien aus diesem Geschäftsbereich.

Das durchschnittliche Prämienwachstum der Warentransportversicherung lag zwischen 1985 und 1995 bei rund 2,7 Prozent, die nominalen Prämieinnahmen stiegen im selben Zeitraum um annähernd 27 Prozent.<sup>71</sup> Die nominale Beitragsentwicklung der Warensparte lag in einzelnen Jahren teils deutlich unter der Entwicklung des Außenhandels,<sup>72</sup> im Durchschnitt von Mitte der 80er bis Mitte der 90er Jahre jedoch real (Basis: 1990) jedoch auf fast gleichem Niveau, was regionale Verschiebungen des Warentransportaufkommens in das Gebiet der EU-Mitgliedsstaaten als Einfluss für die Beitragseinnahmenentwicklung des deutschen Cargo-Versicherungsmarkts von untergeordneter Bedeutung erscheinen lässt.<sup>73</sup> Der Kaskosektor, dessen Anteil von rund 15 Prozent im Jahre 1985 zehn Jahre später auf nur noch knapp 11 Prozent des Gesamtprämienvolumens der Transportversicherung sank, wies ein rückläufiges Beitragsniveau auf (durchschnittlich ca. zwei Prozent pro Jahr). Ausgesprochen schlecht entwickelte sich zeitweise der Seekaskomarkt, der zwischen 1986 und 1990 mehr als ein Drittel seines Geschäftsvolumens an ausländische Märkte verlor, insbesondere an den britischen und norwegischen.<sup>74</sup> Die Anfang der 90er Jahre zu verzeichnende Erholung der Beitragseinnahmen wich bereits 1995 einem erneuten abrupten Einbruch um 30 Prozent. Entgegen den Trend der stagnierenden Warentransportversicherung und der schrumpfenden Sparte Seekasko konnte die Verkehrshaftpflichtversicherung (P & I) wie auf anderen europäischen Märkten kräftige Zuwächse verzeichnen. Mit überdurchschnittlichen Wachstumsraten (1985-1995 nominal 6,6 % bzw. real ca. 3 % pro Jahr) überholte der Haftpflichtbereich 1986 erstmals das Prämienvolumen der Kaskoversicherung, die er in den folgenden Jahren deutlich hinter sich ließ.

---

<sup>71</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 126.

<sup>72</sup> Vgl. KLEYBOLDT, CLAAS: Aktuelle Probleme der Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 41 (1986), Heft 14 vom 15. Juli, S. 862.

<sup>73</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 126.

<sup>74</sup> Vgl. ebd., S. 127.

**TAB. 135: Prämienaufkommen im Transport-Erstversicherungsgeschäft der im DTV zusammengeschlossenen Versicherungsunternehmen nach Angaben des Gesamtverbandes der Versicherungswirtschaft, 1962-1979**

Quelle / Source: Gesamtverband der Versicherungswirtschaft: Geschäftsbericht.

Jahr	Prämienaufkommen im Erstversicherungsgeschäft in der BRD in Millionen DM	Steigerung gegenüber dem Vorjahr in Prozent
1961	*)	7,1
1962	475	ca. 5-6
1963	>500	ca. 3-5
1964	540-550	ca. 5-7
1965	592,7	8,7
1966	622,787	5,1
1967	643	>3
1968	681,364	5,7
1969	763	12
1970	848,8	11,1
1971	991,4	16,9
1972	1.009	9,9
1973	1.145	5,5
1974	1.279	11,7
1975	1.300	1,9
1976	1.386	5,9
1977	1.553	12
1978	1.590	5,3
1979	1.656	3,9

\*) Die entsprechenden Zahlen lagen dem Verfasser nicht vor.

### 10.3.2.7. Internationale Wettbewerbssituation und Sanierungsbedarf

Alle Bemühungen zur Sanierung des Geschäfts scheiterten jedoch auch Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre in erster Linie an fruchtlosen Versuchen, das Prämienniveau auf die erforderliche Höhe zu bringen. Eine 1971 gegenüber dem Vorjahr um mindestens 10 Prozent ansteigende Prämieinnahme der Transport-Erstversicherer wurde als nicht ausreichend angesehen, Schäden, Unkosten und Rückstellungen für den außerordentlichen Schadenbedarf und für die Bedrohung durch weltweit zunehmende Großschäden zu decken.<sup>75</sup>

Zeitweise recht deutliche Zuwächse gegenüber den vorangegangenen Geschäftsjahren waren zum Großteil inflationsbedingt, in geringerem Maße seit 1970 aber auch auf relative Erfolge bei den Sanierungsmaßnahmen zurückzuführen. Der Verband betonte wiederholt, dass alle Bemühungen um eine Verbesserung der Ertragslage keine ausreichenden Ergebnisse lieferte.

Die sich im Cargo-Geschäft ebenfalls mit hoher Geschwindigkeit verschlechternde Risikodynamik wurde 1972 vom "Arbeitskreis Transportversicherung" (ein Zusammenschluss deutscher Transport-Erst- und Rückversicherer zur informellen Zusammenarbeit außerhalb der DTV-Verbandsstruktur) mit der recht drastischen Empfehlung beantwortet, unabhängig vom Verlauf des jeweiligen Vertrages einen linearen Prämienzuschlag von 10 Prozent zu erheben (sogen. "Risikoerschwerungszuschlag").

Die sich beteiligenden Unternehmen verpflichteten sich, den vereinbarten Zuschlag auf Verträge, bei denen die neue Versicherungsperiode am oder nach dem 1. Januar 1972 begann zu erheben, und bestehende Vertragsverhältnisse mit nicht zahlungswilligen Versicherungsnehmern, die den Zuschlag endgültig ablehnten, zu kündigen.<sup>76</sup>

### 10.3.2.8. Seekasko-Kartell des DTV

Ein zur Verbesserung der Geschäftslage der in den 70er Jahren am deutschen Markt ebenfalls defizitären Seekaskoversicherung ins Leben gerufenes Kartell, eingebettet in die Organisation des DTV, des VHA und des VBS<sup>77</sup>, wurde in seiner Wirksamkeit durch

<sup>75</sup> Vgl. Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (Hrsg.): Geschäftsbericht 1970/71, abgeschlossen am 1. Oktober 1971, Köln 1971, S. 19.

<sup>76</sup> Vgl. Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (Hrsg.): Geschäftsbericht 1971/72, abgeschlossen am 1. Oktober 1972, Köln 1972, S. 50. Solche Maßnahmen wurden in Übereinstimmung mit dem Bundeskartellamt nicht als missbräuchliche Absprache zur Bildung eines Preiskartells angesehen, zumal der "Arbeitskreis Transportversicherung" ausdrücklich von derlei Bestrebungen Abstand nahm. Aufgrund der Tatsache, dass sich bei weitem nicht alle DTV-Mitglieder an diesem außerhalb des Dachverbandes existierenden Zusammenschlusses beteiligten, wäre ein solches Vorhaben auch nicht in sinnvoller Weise zu verwirklichen gewesen.

<sup>77</sup> Eine Mitgliedschaft im DTV bedeutete automatisch die Teilnahme am Seekasko-Kartell.

verschiedene Faktoren beeinträchtigt, die in erster Linie mittelbar oder unmittelbar durch **Einflüsse des internationalen Marktes** hervorgerufen wurden. Der Wirkungskreis des Kartells, dessen Mitgliedsgesellschaften bei der Zeichnung von Seekaskorisiken in Deutschland an die Quotierungen der zuständigen örtlichen Kommissionen in Hamburg und Bremen (bestellt durch den VHA und den VBS) gebunden waren, welche gleichzeitig von Fall zu Fall Prämien und Bedingungen festlegten, blieb selbstverständlich beschränkt:

- (1) Ein durch die deutschen Verbandsstrukturen organisiertes Kartell kann einen Marktordnungsrahmen lediglich für den deutschen Markt schaffen, steht aber international im Wettbewerb zu anderen Märkten. Die in den maßgeblichen Konkurrenzländern ebenfalls bestehenden Kartelle bewirken keineswegs eine Separation der einzelstaatlich vertretenen Angebotsstrukturen (inländische und im Inland durch zeichnungsbevollmächtigte vertretene ausländische VU), sondern waren und sind vielfach so konstruiert, dass sie den Wettbewerb im eigenen Lande möglichst ausschalteten, Drittmärkten jedoch Konkurrenz machen.<sup>78</sup> Deutsche Reeder und Werften (Baurisiken) steht dadurch jederzeit die Möglichkeit offen, den deutschen Markt betreffende Kartellabsprachen durch Abwanderung zu umgehen. Das DTV-Kartell verstand sich aus diesem Grund in erster Linie nicht als Sanierungsinstitution, sondern als Marktordnungselement, dessen Bestand vom Bundeskartellamt nicht prinzipiell in Frage gestellt wurde.<sup>79</sup>
- (2) Da die meisten großen deutschen Versicherungsgesellschaften, die sich an der Zeichnung von Seekaskorisiken beteiligen über kein ausreichendes Know-how in dieser Sparte verfügten (und verfügen), bestellten sie über den VHA und VBS Assecuradeure in die mit der Quotierung beauftragten, in Hamburg und Bremen ansässigen Kommissionen. Damit war aber eine Interessenkollision auf Seiten der Assecuradeure vorprogrammiert, fungierten diese doch überwiegend als Zeichnungsbevollmächtigte (und damit gleichzeitig als Underwriter und Provisionsempfänger) ausländischer Gesellschaften. Die Zeichnungsgrundsätze des Seekaskokartells sahen vor, dass deutsche Risiken im Ausland von deutschen Kartellmitgliedern nur zu den in Deutschland quotierten Prämien und Bedingungen gezeichnet werden durften. Diese Einschränkung galt allerdings nicht für ausländische Kartell-Mitgliedsgesellschaften. Folglich wurden die ausländischen Kartellmitglieder bei der Zeichnung deutscher Risiken im Ausland nicht an die von den eigenen Zeichnungsbevollmächtigten in Deutschland mit festgelegten Quotierungen gebunden. Eine Einhaltungspflicht bestand lediglich für die aus Deutschland stammenden Konkurrenten. Darüber hinaus besaßen die Assecuradeure das Recht, neben in- und ausländischen Kartellmitgliedern auch Nicht-Kartellmitglieder im deutschen Markt zu vertreten.<sup>80</sup>

#### DER WESTDEUTSCHE TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKT SEIT 1948

### 10.3.3. Auswirkungen der Diskriminierung der Transportversicherung im Ausland auf den deutschen Versicherungsmarkt

Seit Anfang der 70er Jahre gewannen diskriminierende Maßnahmen des Auslands in zunehmendem Maße Einfluss auf das Volumen der Beitragseinnahmen des auf dem

---

<sup>78</sup> Insbesondere sind hier die bis 1991 verwandten *Joint Hull Understandings* (JHU) des Londoner Markts zu nennen, die ausschließlich für Prolongationen des in England placierten Geschäfts gelten. Bestimmte Klauseln der JHU (Klauseln 2B, 3 und 11) schränkten die Freiheit der Kartellmitglieder (ILU und LLOYD'S UNDERWRITERS ASSOCIATION) bei der Preisfestsetzung ein, insbesondere im Fall von Verlängerungen. Bei neu auf den Markt kommenden Flotten blieben die Underwriter in der Quotierung frei. Die betreffenden Klauseln der JHU wurden nach Beschwerdemittelung der Europäischen Kommission nicht mehr angewandt; vgl. dazu auch Kap. 5., Abschn. 4.3.1., S. 158.

<sup>79</sup> Das Bundeskartellamt empfahl lediglich, das Seekaskokartell aus den Organisationen des DTV, VHA und VBS herauszulösen, oder „[...] zumindest sicherzustellen, daß ein Unternehmen den Verbänden angehören kann, ohne sich dem Kartell anzuschließen. Dies sollte nicht als Störung des Bestehenden, sondern als Chance angesehen werden, das Kartell neu zu überprüfen und Korrekturen im Sinne einer Straffung und stärkeren Durchsetzbarkeit der Kartellbeschlüsse durchzuführen.“ Vgl. LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303, hier: Nr. 12, S. 300. Vgl. zur wettbewerbsrechtlichen Ausnahmebehandlung von Kartellstrukturen am deutschen Transportversicherungsmarkt auch Kap. 5., Abschn. 5.2. und 5.3., S. 161 ff.

<sup>80</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303, hier: Nr. 12, S. 300.

deutschen Markt abgeschlossenen Warentransportversicherungsgeschäfts. Die freie Wahl bei der Platzierung von Transportversicherungsrisiken wurde für deutsche Im- und Exporteure in zunehmendem Maße eingeschränkt.

Der freie Zugang zum Transportversicherungsmarkt der Bundesrepublik und die Unbeschränktheit deutscher Importeure und Exporteure bei der Wahl ihrer Versicherer hatte zur Folge, dass keine Zugeständnisse seitens der Handelspartner bei bilateralen Austauschbeziehungen erzwungen werden konnten.

Leider war während der 70er Jahre gerade in solchen Ländern eine drastische Zunahme diskriminierender Einschränkungen bei der freien Wahl des Transportversicherers zu beobachten, die im bilateralen Handelsaustausch mit der BRD seit 1973 für erhebliche Zuwachsraten gesorgt hatten, so insbesondere in Süd- und Mittelamerika Argentinien, Brasilien, Kolumbien, Mexiko und Venezuela, im Mittleren Osten Syrien, Iran und Irak, in Fernost Indien, Indonesien und die Philippinen, und auf dem afrikanischen Kontinent Ägypten, Algerien, Ghana, Libyen und Nigeria.<sup>81</sup> Aus Sicht des deutschen Transportversicherungsmarktes erfolgte der Abzug von Geschäftsvolumen durch Reglementierungen bei der Platzierung von Cargo-Deckungen hauptsächlich auf drei verschiedene Arten, nämlich,

1. die Bestimmung, dass alle Importe aus der BRD im jeweiligen Bestimmungsland zu versichern waren,
2. die Bestimmung, dass alle Exporte in die BRD im jeweiligen Abgangsland zu versichern waren, und schließlich
3. durch Zuteilung von Import-Lizenzen und Devisenbeschränkungen (oder Devisenkontrollen), durch die bei bestimmten Warengeschäften Einfluss auf die Placierung genommen wurde.

Deutschen Im- und Exporteuren blieb allgemein auf legalem Wege nur die Möglichkeit, zur eigenen Absicherung ergänzend zu der im Ausland einzudeckenden Warentransportversicherung am deutschen Markt eine zusätzliche Import-/Export-Schutz- und/oder Konditionsdifferenzversicherung zu placieren.<sup>82</sup> Nach LUTTMER (1979) lag der Prämiensatz für solche Zusatzversicherungen zwischen 1973 und 1978 relativ konstant bei etwa 50 Prozent der sonst üblichen Originalprämien,<sup>83</sup> was als Zeichen dafür zu werten war, dass der durchschnittliche Prämiensatz des deutschen Marktes gesunken sein musste.<sup>84</sup>

Damit wurde der deutsche Transportversicherungsmarkt durch diskriminierende Maßnahmen bei der freien Wahl des Transportversicherers gleich in mehrfacher Hinsicht nicht allein aufgrund des bloßen Abzugs von Prämienvolumen belastet:

- einerseits war aufgrund des erheblichen Verlusts an Prämienvolumen seit 1973 ein deutlicher Rückgang des durchschnittlichen Prämiensatzes zu verzeichnen (nach Einschätzung LUTTMERS etwa 7 bis 12 Prozent bei der Einfuhr und 8 Prozent bei der Ausfuhr);

---

<sup>81</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302, hier: Nr. 11, S. 298.

<sup>82</sup> Der Abschluss z. B. einer Konditionsdifferenzversicherung kann sich als zwingend erweisen, falls im Falle von CIF-Importen der Umfang des durch den ausländischen Geschäftspartner besorgten Versicherungsschutzes oder die Höhe der gedeckten Versicherungssumme unter dem tatsächlichen Bedarf des Begünstigten (die Person, die mit Versicherungsleistungen bedacht wird bzw. den Anspruch darauf hat, und durch den Versicherungsnehmer definiert wird) liegt.

<sup>83</sup> Import- und Export-Schutz-Versicherungen wurden auf dem deutschen Markt bereits seit Jahrzehnten bis in die zweite Hälfte der 70er Jahre nach unveränderten, einheitlichen Bedingungen gewährt. Aus Erfahrung bildete sich dabei als Richtlinie eine Prämie von 50 Prozent der Originalprämie heraus. 1980 betrachtete man jedoch weder die standardmäßig im Gebrauch stehende konventionelle Export-Schutz-Klausel, noch den Beitragssatz in Höhe von 50 Prozent der Originalprämie als ausreichend – insbesondere vor dem Hintergrund der stark angewachsenen protektionistischen Schutzmaßnahmen des Ostblocks, der OPEC-Mitgliedsstaaten und zahlreicher „Entwicklungsländer“. Vgl. LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303, hier: Nr. 12, S. 299.

<sup>84</sup> Gleichfalls konnte das Risiko nicht proportional zum Prämiensatz gesunken sein. Nach LUTTMER (1979) war der deutsche Cargo-Versicherungsmarkt daher gegen Ende des Jahrzehnts offenbar dazu übergegangen, mehr als 50 Prozent der sonst üblichen Originalprämie für Schutz- und Konditionsdifferenzversicherungen zu berechnen, die allerdings nur im Ausnahmefall bis zu 100 Prozent der Originalprämie betrugen; vgl. LUTTMER, GERHARD: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302, hier: Nr. 11, S. 298.

- andererseits schlug sich in entscheidender Weise nieder, „[...] dass im Rahmen der Schutz- und Konditionsdifferenzversicherung der Prämienrückgang stärker war als die entsprechende Risikoumschichtung auf die ausländischen Zwangsversicherer.“<sup>85</sup>

Ende der 70er Jahre stand damit die am Weltmarkt hervorragend positionierte Industrie des neuen „Exportweltmeisters“ Bundesrepublik (1978 hatte die Ausführleistung der BRD jene der bis zu diesem Zeitpunkt führenden U.S.A. eingeholt, bei den Einfuhren rangierte die Bundesrepublik auf Rang zwei) einer am deutschen Markt seit 1973 drastischen Rückentwicklung bei den Warentransportversicherungs-Beitragssätzen gegenüber: einschließlich des Rückgangs, den das Prämienniveau aufgrund des ruinösen Wettbewerbs der am deutschen Transportversicherungsmarkt tätigen Unternehmen untereinander hinnehmen musste (zwischen 1973 und 1979 schätzungsweise 10 bis 15 Prozent bei den Importen und mindestens 15 Prozent bei den Exporten), sank das Beitragssatzniveau effektiv bis Ende des Jahrzehnts um insgesamt 22 Prozent bei der Wareneinfuhr und 23 Prozent bei der Warenausfuhr.<sup>86</sup> Die diskriminierenden Bestimmungen der Außenhandelspartner in bezug auf die freie Wahl bei der Placierung von Warentransportversicherungen verantworteten nach dieser Schätzung also etwa mehr als die Hälfte (Import) bzw. ein Drittel (Export) des prozentualen Rückgangs des Prämienniveaus am deutschen Waren-Transportversicherungsmarkt.

**TAB. 136: Staaten mit Beschränkung des freien Transportversicherungs-Dienstleistungsverkehrs mit dem Ausland, Stand: September 1980**

RESTRICTIONS ON INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS IN MARINE & TRANSPORT INSURANCE SERVICES IN SELECTED COUNTRIES (1980)  
Quelle / Source: Zeitschrift für Versicherungswesen 32 (1981), Nr. 13 vom 1. Juli, S. 342.

	Verbot, Exporte außer Landes au versichern	Verbot, Importe außer Landes zu versichern	Export- Verbot auf FOB- Basis	Import- Verbot auf CIF- Basis	Forderung von Sonder- steuern und Abgaben	Devisen- beschränk- ungen
Argentina	x	x				
Austria					x	
Barbados		x			x	
Bolivia	x	x				
Brazil		x				
Burundi	x	x				
Cape Verde	x	x				
Chile					x	
Colombia		x		x		x
Congo		x				
Cuba			x	x		
Dominican Republic		x				
Ecuador		x				
Egypt		x		x		
Ethiopia		x				
France	x	x				
Gabon		x				
Ghana		x		x		
Iran		x		x		
Iraq		x				x
Italy	x	x				
Jordan		x		x		
Kenya		x				
Libyan Arab Jamahiriya		x		x		
Mauritania		x		x		
Mexico	x	x				
Nicaragua	x	x				
Nigeria		x		x		
Oman		x		x		
Pakistan		x		x		
Peru		x				
Philippines				x		
Rwanda	x	x				
Senegal	x	x				
Sierra Leone		x				
Somalia		x				
Sri Lanka	x					
Sudan		x				
Syrian Arab Republic		x				
Uganda		x				
U. R. of Cameroon		x				
U. R. of Tanzania		x		x		
Venezuela		x				
Yemen (Democr. Rep.)	x	x				
Zambia				x		

<sup>85</sup> Ebd., S. 300.

<sup>86</sup> Vgl. ebd.

Mitte der 80er Jahre hatten bereits 61 Staaten verschiedene diskriminierende Maßnahmen erlassen, die die Freiheit beim Platzieren von Transportversicherungen beim mehr oder weniger stark einschränkten. Am häufigsten griffen die betreffenden Länder dabei auf restriktive Verordnungen zurück, die es einheimischen Käufern verboten, eine Transportversicherung für die von ihnen importierten Güter im Ausland abzuschließen (50 Staaten). Weiterhin fanden sich Verbote für die einheimischen Käufer, unter Geltung der Klausel CIF zu importieren (24 Staaten) und Verbote für einheimische Verkäufer, unter Geltung der Klausel FOB zu exportieren (drei Staaten) bzw. eine Transportversicherung für die von ihnen exportierten Güter im Ausland abzuschließen (18 Staaten). Einige Länder erhoben zusätzlich Strafsteuern auf Export- und Importversicherungen, die im Ausland gedeckt wurden (vier Staaten) oder behinderten Auslandsversicherungen durch Währungsbeschränkungen (sechs Staaten).<sup>87</sup>

Nach einer auf Angaben der Internationalen Handelskammer und des DEUTSCHEN TRANSPORT-VERSICHERUNGS-VERBANDES basierenden Zusammenstellung von LUTTMER / HEROLD (1986) entfielen zu diesem Zeitpunkt mehr als 30 Prozent des Im- und Exports der Bundesrepublik Deutschland auf Staaten, die auf die eine oder andere Weise die freie Wahl bei der Platzierung von Warentransportversicherungen im Außenhandelsverkehr einschränkten oder generell nur eine Deckung im Inland erlaubten. Dem Transportversicherungsmarkt der Bundesrepublik wurden damit schätzungsweise 32 Prozent des Imports und 33,2 Prozent des Exports prämienmäßig entzogen.<sup>88</sup>

Auf Seiten offizieller Regierungsstellen fanden die Klagen der Transportversicherer allerdings nur eingeschränkt Gehör. Bemühungen des Bundeswirtschaftsministeriums, den Interessen der Versicherungsunternehmen im Ausland Geltung zu verschaffen, standen einer weitgehend ablehnenden Haltung seitens des Entwicklungshilfeministeriums gegenüber. Im Bemühen, sogen. Schwellen- und Entwicklungsländern beim Aufbau einer nationalen Wirtschaft zu helfen, zeigten die politischen Entscheidungsträger vielfach Verständnis für die protektionistischen Intentionen solcher Staaten im Bereich des Außenhandels. Als fatal wurde aus deutscher Sicht die Tatsache eingeschätzt, dass unter den Ländern mit diskriminierenden Bestimmungen mit Frankreich und Italien auch zwei mitteleuropäische Industrieländer zu finden waren, die überdies am Aufbau eines gemeinsamen europäischen Binnenmarkts partizipierten.<sup>89</sup>

LUTTMER (1979) bezeichnete die am Ende der 70er Jahre bestehende Verlustsituation des deutschen Transportversicherungsmarkts als gravierend. Mit einem Brutto-Verlust von 150 Mio. DM gegenüber Beitragseinnahmen in Höhe von 1,5 Mrd. DM im Jahr 1977 und einer absehbar verdoppelten Verlustsumme des Folgejahres „[...] *ist der Markt in eine Situation gekommen, in der er die Qualitäten einbüßen muß bzw. nicht mehr wahrnehmen kann, die ihn im internationalen Vergleich bisher auszeichnen. Dies kann nicht im Interesse der deutschen Wirtschaft sein.* [...]“<sup>90</sup>

Eine vom GDV in Zusammenarbeit mit dem BDI gebildete Arbeitsgruppe verfolgte seit 1979 das Ziel, auf der Grundlage bilateraler Handelsverträge die Möglichkeit zur freien Wahl des Versicherers oder zumindest einer Beteiligung des deutschen Marktes zu schaffen. Als Vorbilder dienten hierbei die erfolgreichen Wirtschaftsverhandlungen der Vereinigten Staaten und Frankreichs, denen es gelungen war, in bilateralen Abkommen diskriminierende Bestimmungen im Außenhandel abzubauen oder zu mildern.

Maßgebliche Erfolge waren jedoch nach damaliger Einschätzung nur unter der Voraussetzung zu erwarten, dass die westlichen Industriestaaten selbst auf diskriminierende Maßnahmen in bestimmten Handelsbereichen verzichteten, wie sie in gravierend v. a. in Form der Agrarmarktordnung der EG bestanden.<sup>91</sup>

<sup>87</sup> Vgl. LUTTMER, GERHARD / HEROLD, BODO: Zukunftsaspekte der deutschen Transport-Waren-Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18, S. 465-471, hier: S. 468 f.

<sup>88</sup> Vgl. ebd., S. 469.

<sup>89</sup> Vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 32 (1981), Nr. 13 vom 1. Juli, S. 342.

<sup>90</sup> LUTTMER, GERHARD: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302, hier: Nr. 11, S. 300.

<sup>91</sup> Vgl. ebd., S. 302.

### **10.3.4. Auswirkungen internationaler Transaktionen der Transportversicherung auf die bundesdeutsche Zahlungsbilanz**

#### **10.3.4.1. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft im ganzen**

##### DIREKT ABGESCHLOSSENES AUSLANDSGESCHÄFT DER DEUTSCHEN VU

Der Einnahmen-/Ausgaben-Saldo des von den deutschen Versicherungsunternehmen im Ausland betriebenen Geschäfts (also ohne Berücksichtigung der in Deutschland durch ausländische VU gezeichneten Versicherungen) blieb 1960 bis 1968 im gesamten Jahresergebnis stets defizitär, d. h. selbst im Falle eines gänzlichen Ausschlusses ausländischer Gesellschaften vom deutschen Versicherungsmarkt, hätten die grenzüberschreitenden Transaktionen der einheimischen Unternehmen die Zahlungsbilanz des Landes belastet.<sup>92</sup>

##### ÜBERNOMMENE RÜCKVERSICHERUNGEN AUS DEM AUSLAND

Verglichen mit ihren Prämieeneinnahmen am Heimatmarkt besaß das direkt abgeschlossene Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft mit rund ein Prozent Anteil am gesamten Beitragsaufkommen Ende der 60er Jahre eine nur sehr untergeordnete Bedeutung. Wesentlich mehr Gewicht kam dagegen den aus dem Ausland an deutsche Rückversicherer fließenden indirektem Geschäft zu, das 1967 die Auslandseinnahmen der Direktversicherung (178 Mio. DM) knapp um das neunfache (Beitragseinnahmen aus dem Geschäft mit ausländischen Zedenten: 1585,5 Mio. DM) überstieg.<sup>93</sup>

#### **10.3.4.2. Der Beitrag der Transportversicherung zur Leistungsbilanz**

##### ENTWICKLUNG DES DEUTSCHEN AUSSENHANDELSÜBERSCHUSSES 1965-2000

Deutschland war und ist ein Land mit hoher Außenhandelsabhängigkeit. Während 1965 nur etwa 16 Prozent des Brutto-Inlandprodukts (BIP) exportiert wurden, waren es 1970 in jeweiligen Preisen 18 Prozent, 1975 21 Prozent, 1980 25 Prozent, 1985 bereits 29 Prozent und seit 1992 wieder etwa 25 Prozent. Für den deutschen Export waren über 10 Millionen Erwerbstätige beschäftigt, d. h. etwa jeder vierte Arbeitsplatz in Deutschland ist exportabhängig. Der deutsche Ausfuhrüberschuss verzeichnete in den 1980er Jahren einen ständigen Anstieg und erreichte 1989 einen Spitzenwert von etwa 134,6 Milliarden DM (1980: 8,9 Mrd. DM). Infolge der deutschen Wiedervereinigung und stark gestiegener Konsumgüterimporte bei zurückgehender Exporttätigkeit fiel der Ausfuhrüberschuss im Jahr 1990 zunächst auf 105,4 Mrd. DM, 1991 schließlich auf nur noch 21,9 Mrd. DM. Während 1992 die Entwicklung des Ausfuhrüberschusses aufgrund etwas nachlassender Importe kurzzeitig im Aufwärtstrend schien, fielen 1993 sowohl der Export als auch der Import aufgrund von Rezessionserscheinungen in zahlreichen Ländern stark zurück. Seit 1994 ist ein relativ kontinuierlicher Anstieg der Exporte zu verzeichnen, die unmittelbar vor der Jahrtausendwende erstmals die Billionen-DM-Grenze erreichten. Aufgrund eines weniger starken Anstiegs der Importe kletterte der Außenhandelsüberschuss bis 1999 auf 127,5 Mrd. DM, ließ aber 2000 wiederum leicht nach (109 Mrd. DM).

##### DIE DEUTSCHE ZAHLUNGSBILANZ IN DEN 80ER UND 90ER JAHREN

Deutschland ist aufgrund der Struktur seiner Zahlungsbilanz auf dauerhafte Überschüsse im Außenhandel angewiesen. In der Dienstleistungsbilanz und Übertragungsbilanz des Landes bestehen kontinuierliche Unterdeckungen, hervorgerufen insbesondere durch Auslandsreisen, Transportdienstleistungen und Lizenznahmen (Belastung der Dienstleistungsbilanz), sowie Beiträge an EU und UNO, Entwicklungshilfe, Rentenzahlungen, Schenkungen und Heimatüberweisungen (Belastung der Übertragungsbilanz). Während in den 80er Jahren große Teile des Ausfuhrüberschusses wieder in den Kapitalexport gingen, reichen seit Anfang der 90er Jahre die Überschüsse der Handelsbilanz nicht mehr aus, um diese Unterdeckungen auszugleichen. Damit wurde

<sup>92</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 24 (1969), Heft 10 vom 15. Mai, S. 609.

<sup>93</sup> Vgl. Versicherungswirtschaft 25 (1970), Heft 3, S. 291.



die Leistungsbilanz in zunehmendem Maße defizitär, was in erster Linie auf die erheblichen Belastungen aus dem Reiseverkehr und aus den Kapitalübertragungen zurückzuführen war. Deutschland wurde in den 90er Jahren zu einem Kapitalimportland, was aus volkswirtschaftlicher Sicht keine wünschenswerte Entwicklung darstellt, wenn man bedenkt, dass nunmehr u. a. Zinszahlungen an das Ausland für den Kapitalimport die Unterdeckung in der Dienstleistungsbilanz weiter vergrößerten.

#### BEITRAG DER TRANSPORTVERSICHERUNG ZUR LEISTUNGSBILANZ

**Den tatsächlichen Beitrag der Transportversicherung zur deutschen Zahlungs- bzw. Leistungsbilanz zu bestimmen gestaltet sich schwierig.** Zunächst erweisen sich die im Rahmen der Zahlungsbilanz durch das Statistische Bundesamt publizierten Angaben zum Posten „Versicherungen“ als erklärungsbedürftig. So sind z. B. die im Statistischen Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland veröffentlichten Zahlen zum Umfang der Ausfuhr von Versicherungen in der Zahlungsbilanz während der 50er Jahre mit einer Fußnote gekennzeichnet. Diese Fußnote besagt, dass die für die Zahlungsbilanz erfassten Ausgaben im Bereich der Versicherungen "hauptsächlich Versicherung der Wareneinfuhr (ohne die Prämien, die dabei von deutschen Versicherern - in DM - verdient wurden)" betreffen.<sup>94</sup> Dies ist so zu verstehen, dass sich die die Zahlungsbilanz belastenden Einfuhren im Bereich der Versicherungsdienstleistungen in erster Linie aus Zahlungen ins Ausland ergaben, die für Warentransportversicherungen erbracht wurden (Versicherung von Warenimporten auf Basis der Lieferbedingungen c.i.f. bzw. f.o.b. der INCOTERMS). Die Angaben des Dienstleistungsverkehrs wurden auf Basis Ausfuhr (FOB)/Einfuhr (FOB) dargestellt. Dies bedeutet, dass die Transport- und Versicherungsleistungen, die in der Einfuhr (CIF) enthalten sind, in die Dienstleistungsbilanz umgebucht wurden. Die Umbuchung der Transport- und Versicherungsleistungen in die Dienstleistungsbilanz bewirkte zweierlei:

1. Eine Reduzierung der Dienstleistungseinnahmen, da in der Einfuhr (cif) auch Transport- und Versicherungsleistungen inländischer Transport- und Versicherungsunternehmen für die deutsche Einfuhr enthalten waren (insbesondere bei Einfuhr-CIF-Kontrakten, bei der der ausländische Exporteur ein inländisches Transport- oder Versicherungsunternehmen für die deutsche Einfuhr beauftragt). Diese Transaktionen sind nicht zahlungsbilanzrelevant und wurden daher durch Kürzung der Einfuhr und Kürzung der Dienstleistungseinnahmen aus der Zahlungsbilanz herausgelöst. Der Leistungsbilanzsaldo wurde hiervon nicht berührt.
2. Eine Erhöhung der Dienstleistungsausgaben für erbrachte Transport- und Versicherungsleistungen durch Gebietsfremde für die deutsche Einfuhr.

Die in der Fußnote gegebene Information, dass es sich bei den Ausgaben für Versicherungsleistungen überwiegend um Leistungen an ausländische Versicherungsunternehmen handelte, lässt sich nach Auskunft der Deutschen Bundesbank aus heutiger Sicht nicht mehr eindeutig erklären, da Detaildaten zum Dienstleistungsverkehr in diesen Berichtsjahren fehlen. Es ist jedoch davon auszugehen, dass die veröffentlichten Angaben zuverlässig sind.<sup>95</sup>

Geht man davon aus, dass knapp die Hälfte des Gesamtbeitragsvolumens des deutschen Markts auf die Warentransportversicherung entfällt und deswegen zu großen Teilen zwangsläufig in Verbindung mit Außenhandelstransaktionen steht, so kann doch die Summe der darauf entfallenden Prämieinnahmen aus mehreren Gründen nicht automatisch als Beitrag zur deutschen Leistungsbilanz gewertet werden. Zum einen beziehen sich die verfügbaren Angaben über das vom deutschen Markt erwirtschaftete Prämienvolumen auf das direkt abgeschlossene Geschäft der DTV- bzw. GDV-Verbandsmitglieder, womit das deutsche Geschäft einiger (in aller Regel aus dem Ausland stammender) Outsider nicht erfasst ist, wohl aber die in Deutschland abgeschlossenen Versicherungen der ausländischen Transportversicherer eingerechnet

<sup>94</sup> Vgl. z. B. STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1955, Stuttgart 1955, S. 513.

<sup>95</sup> Nach freundlicher Auskunft der Deutschen Bundesbank, Herr CHRISTOF SCHMITT, vom 12. März 2007.

sind, über deren Anteil an der Warentransportversicherung vom DTV bzw. vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft keine gesonderten Informationen veröffentlicht werden. Zum anderen erlauben diese Zahlen keinerlei Rückschlüsse auf den Umfang der Rückversicherung bzw. die daran beteiligten in- und ausländischen Unternehmen. Während der 80er Jahre bewegte sich das Prämienvolumen der direkt vom deutschen Markt abgeschlossenen Warentransportversicherungen um etwa eine Milliarde DM. Wollte man diesen Betrag mit einem Beitrag zur deutschen Leistungsbilanz gleichsetzen, so müssten zuvor der darin enthaltenen Einnahmen der ausländischen VU abgezogen werden, zudem alle ins Ausland geflossenen Schadenleistungen und die von dieser Summe ins Ausland zedierten Rückversicherungsanteile. Der verbleibende Betrag wäre weiterhin um all jene Prämien zu kürzen, die nicht zur Versicherung von Außenhandelstransporten dienten, sondern in Verbindung mit innerhalb Deutschlands abgewickelten Transportleistungen standen bzw. deren Beiträge von deutschen Versicherungsnehmern bezahlt, und nicht im Rahmen von CIF-Kontrakten ausländischen Käufern in Rechnung gestellt wurden.

Es ist darüber hinaus zu beachten, dass von den deutschen Exporteuren für einen nicht unbedeutenden Teil der Ausfuhren Verträge zu einem Preis ab Werk oder FOB abgeschlossen werden, was in der Vergangenheit immer wieder zu Forderungen geführt hat, der deutsche Außenhandel möge sich doch verstärkt der deutschen Transportversicherung bedienen.<sup>96</sup> Zum überwiegenden Teil wird die nichtdeutsche Versicherung des deutschen Außenhandels von den Handelspartnern im Ausland erzwungen. Zahlreiche Staaten haben Restriktionen eingeführt, die die Versicherung von Außenhandelstransaktionen nur im Inland erlauben, und damit die Wahlfreiheit deutscher Exporteure und Importeure auf den Abschluss von Transportversicherungen in den jeweiligen Ein- oder Ausfuhrländern beschränken, bzw. den CIF-Export ganz ausschließen.<sup>97</sup>

Der Import von Warenversicherungsschutz durch den Abschluss von CIF-Verträgen bei der Wareneinfuhr stellt klassisch einen die Zahlungsbilanz in beträchtlichem Maße belastenden Faktor dar. Von den Importen in die Bundesrepublik wurden beispielsweise zu Beginn der 80er Jahre über 60 Prozent auf CIF-Basis abgewickelt, d. h., die Versicherung wurde im Ausland genommen.<sup>98</sup>

#### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.4. FRANKREICH

France

#### 10.4.1. Die Entwicklung des französischen See- und Transportversicherungsmarkts seit Ende der 1930er Jahre

##### 10.4.1.1. Der aufsichtsrechtliche Rahmen

Eine spezifische Behörde zur Kontrolle der finanziellen Voraussetzungen und zur Beaufsichtigung des Geschäftsbetriebs von Versicherungsunternehmen entstand in Frankreich erstmalig in Zusammenhang mit der Errichtung des *Ministère du Travail et de la Prévoyance Sociale* (Ministerium für Arbeit und Soziales) im Jahre 1906. Die Aufsichtstätigkeit der dem Ministerium als Spezialabteilung zugeordneten *Direction de l'Assurance et de la Prévoyance Sociale* (Versicherungs-Direktion) erstreckte sich

<sup>96</sup> Vgl. z. B. Zeitschrift für Versicherungswesen 33 (1982), Nr. 11 vom 1. Juni, S. 286.

<sup>97</sup> Die Transportversicherung partizipierte aufgrund der hohen Exportkraft der Bundesrepublik Mitte der 80er Jahre mit etwa 5,2 Prozent am Gesamtprämienaufkommen des Versicherungsmarktes und lag damit im internationalen Vergleich deutlich über dem Durchschnitt. Das enorme Volumen und die vielfältige Verzweigung des deutschen Exports in alle Welt haben zwangsläufig zur Folge, dass Verbindungen zu Handelspartnern, die die Lieferbedingungen diktieren im deutschen Außenhandel einen verhältnismäßig breiten Raum einnehmen. Seit den 70er Jahren nahm die Zahl der Außenhandelspartner, die den Abschluss von Transportversicherungen reglementierten kontinuierlich zu, sodass gegen Mitte der 80er Jahre mehr als 30 Prozent aller Importe und Exporte auf solche Länder entfielen; vgl. LUTTMER, GERHARD / HEROLD, BODO: Zukunftsaspekte der deutschen Transport-Waren-Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18 vom 15. September, S. 465-471, hier: S. 469.

<sup>98</sup> Vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 33 (1982), Nr. 11 vom 1. Juni, S. 286.

während der ersten drei Jahrzehnte ihres Bestehens allerdings nur auf einen Teil der in Frankreich arbeitenden Versicherungsunternehmen bzw. des von ihnen abgeschlossenen Geschäfts. Erst mit dem Erlass des *décret-loi* vom 14. Juni 1938 und der dazugehörigen Verordnung vom 30. Dezember 1938 wurden die bislang ausschließlich für die Sparten Lebensversicherung, *Capitalisation*, Arbeiterunfallversicherung und Kraftfahrzeugversicherung geltenden aufsichtsrechtlichen Normen auf alle übrigen Versicherungszweige ausgedehnt; von den Bestimmungen ausgenommen blieb lediglich das Geschäft der professionellen Rückversicherungsunternehmen. Bereits 1935 wurde mit der *Direction des Assurances* eine eigene Aufsichtsbehörde eingerichtet, die zunächst dem *Ministère du Travail*, seit Ende 1940 jedoch dem Wirtschafts- und Finanzministerium unterstellt wurde.<sup>1</sup> Nach Kriegsende ergänzte die *Ordonnance* vom 29. September 1945 das *décret-loi* vom 14. Juni 1938. Die gesamte Aufsicht über das Versicherungswesen wurde dem *Ministère des Finances et des Affaires Économiques* unterstellt.<sup>2</sup> Die folgende Verschärfung der Versicherungsaufsicht und die Nationalisierung der größten Versicherungsunternehmen des Landes stützten sich auf ein erneutes Aufsichtsgesetz vom 25. April 1946. Die durch die „Erste Richtlinie“ des EG-Rates vom 24. Juli 1973 angestoßene Koordinierung der Aufhebung von Beschränkungen für die Gründung von Zweigniederlassungen und Agenturen von VU aus EU-Mitgliedsländern (vgl. dazu KAP. 5., Abschn. 2. und 3.) wurde 1976 mit der Zusammenfassung der zwischen 1946 und 1976 vorgenommenen Änderungen aufsichtsrechtlicher Vorschriften zu einem einheitlichen Aufsichtsgesetz (*Code des Assurances*) umgesetzt.<sup>3</sup>

#### VERSICHERUNGSVERTRAGSGESETZ

Ähnliche wie in Deutschland erfolgte in Frankreich die Verabschiedung einer ausführlichen gesetzlichen Regelung von Rechten und Pflichten des Versicherers gegenüber dem Versicherungsnehmer (und umgekehrt) durch ein Versicherungsvertragsgesetz (VVG) erst nach Einrichtung der Aufsichtsbehörde, nämlich am 13. Juli 1930. Die Konzeption des französischen VVG betont insbesondere das Schutzbedürfnis des Versicherungsnehmers<sup>4</sup>. Gleichzeitig schränkt es in materieller Hinsicht die Vertragsfreiheit weder durch vertragsrechtliche noch durch administrative Reglementierungen ein.<sup>5</sup> Bis zu seiner Verabschiedung fehlte nahezu jede gesetzliche Grundlage zur Regelung des Versicherungsvertrags.

#### 10.4.1.2. Die weitgehende Auslandsabhängigkeit des französischen Seeversicherungsmarkts bis 1938

Vor dem Zweiten Weltkrieg beteiligten sich nicht mehr als etwa dreißig französische VU am Seeversicherungsgeschäft. Die Mehrzahl dieser Gesellschaften wurde durch kleine, spezialisierte Unternehmen repräsentiert, deren Kapitalreserven eine nur unzureichende Basis für das Geschäft darstellten. Von den bedeutenderen größeren Mehrbranchen-Gesellschaften akzeptierte nur eine Handvoll Seeversicherungsrisiken. Dem gegenüber stand eine massive Präsenz über erhebliche finanzielle Mittel verfügender ausländischer Gesellschaften.

Die zur damaligen Zeit bestehenden Angebotsstrukturen (etwa 65 fremde Seeversicherer operierten in den 30er Jahren in Frankreich, darunter allein 42 britische) lassen es kaum

<sup>1</sup> Vgl. SCHEDLBAUER, THOMAS: Aufsicht von Lebensversicherungsprodukten und Versicherungsvermittlern in ausgewählten europäischen Ländern: Eine vergleichende Untersuchung zu den Versicherungsaufsichtssystemen in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und Großbritannien (Beiträge zu wirtschaftswissenschaftlichen Problemen der Versicherung; 35), Karlsruhe 1995 (zugl.: München, Univ., Diss., 1995), S.130.

<sup>2</sup> Die seit 1935 bestehende *Direction des Assurances* arbeitete fortan an Spezialabteilung des Ministerium weiter. Nach der Verabschiedung des Aufsichtsgesetzes Nr. 89-1014 vom 31.12.1989 erfolgte eine schrittweise Aufteilung der *Direction des Assurances* in zwei separate Aufsichtsorgane, der Schatzkammer des Wirtschafts- und Finanzministeriums (*Service du Trésor*) und eine unabhängige Kommission zur Überwachung des Geschäftsbetriebs der beaufsichtigten Unternehmen (*Commission de Contrôle des Assurances*).

<sup>3</sup> Vgl. SCHEDLBAUER, THOMAS: Aufsicht von Lebensversicherungsprodukten und Versicherungsvermittlern in ausgewählten europäischen Ländern: Eine vergleichende Untersuchung zu den Versicherungsaufsichtssystemen in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und Großbritannien (Beiträge zu wirtschaftswissenschaftlichen Problemen der Versicherung; 35), Karlsruhe 1995 (zugl.: München, Univ., Diss., 1995), S. 130.

<sup>4</sup> Vgl. ebd., S. 129.

<sup>5</sup> Geregelt sind durch das VVG von 1930 in erster Linie formale Mindestanforderungen, z. B. die Abfassung in französischer Sprache oder die deutliche Hervorhebung von Vertragsdauer und bestimmten Vertragsausschlüssen, vgl. EGGERSTEDT, HARALD: Produktwettbewerb und Dienstleistungsfreiheit auf Versicherungsmärkten (Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 48), Berlin 1987, S. 149.

überraschend erscheinen, das ein Großteil der Seeversicherungsrisiken bei ausländischen Unternehmen gedeckt wurde; Schätzungen gehen von einem Marktanteil von etwa 50 Prozent im direkt in Frankreich gezeichneten Geschäft (!) aus.<sup>6</sup> Darüber hinaus waren die einheimischen Gesellschaften angesichts ihrer schwachen Kapitalbasis gezwungen, den größten Teil (nach Schätzung der *Direction des Assurances* nicht weniger als neun Zehntel<sup>7</sup>) der von ihnen übernommenen Risiken auf dem internationalen Markt, speziell in London, in Rückdeckung zu geben.<sup>8</sup> Die schwache Stellung der französischen Seeversicherer, verursacht durch ihre äußerst limitierten Möglichkeiten, größere Versicherungsrisiken mit eigenen Mitteln zu decken, führte dazu, dass regelmäßig die an die Rückversicherer geleisteten Kommissionszahlungen die Prämieinnahmen des Selbstbehalts überstiegen.

Aufgrund des hohen Anteils an den internationalen Markt abgegebener Rückversicherungen, nicht zuletzt aber auch aufgrund der Tatsache, dass das Angebot der einheimischen Versicherungsindustrie unattraktiv erschien, und es von französischen Reedern und Kaufleuten vielfach gemieden wurde, während man die zu versichernden Risiken lieber direkt auf dem Londoner Markt platzierte,<sup>9</sup> **ist die Auslandsabhängigkeit der französischen Seeversicherung vor dem Zweiten Weltkrieg als beträchtlich zu bezeichnen.**<sup>10</sup>

Die **fortschreitende Verschärfung der Kriegsversicherungsbedingungen des englischen Marktes seit 1937**<sup>11</sup>, die insbesondere für Fahrten im Mittelmeer in zunehmendem Maße erhebliche Zuschläge auf die Warentransportprämien bedeuteten, kulminierte im Herbst 1938 dergestalt, dass die zugrunde gelegten Bedingungen die französischen Warenimporteure in ernsthafte Schwierigkeiten brachten.

Zwischen dem 15. und 19. September 1938<sup>12</sup> kam es zur **Kündigung der Kriegsrisikodeckung** aller laufenden Policen. Die Neuregelung der auf am Londoner

---

<sup>6</sup> Vgl. LAVAGNE, JEAN: The French marine insurance market, in: THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970, hier: S. 961.

<sup>7</sup> Vgl. Ministre de l'Économie et des Finances / Direction des Assurances (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938*: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République, Paris 1967, S. 53.

<sup>8</sup> Das Verhältnis der englischen Rückversicherer zum französischen Transportversicherungsmarkt war in den 30er Jahren nicht unbelastet. Vereinzelt versuchten die französischen Gesellschaften ihre Beteiligung an sonst zum Großteil nach London gehenden französischen Erstversicherungsrisiken dadurch zu erhöhen, dass sie übernommene Mehrbeteiligungen im Heimatland komplett als Rückversicherung an den englischen Markt weiterreichten, allerdings mit beträchtlichen Abzügen. Den britischen Gesellschaften, die man auf diesem Wege um Teile des gewohnten Erstgeschäfts brachte, wurde dass volle Deckungsrisiko aufgebürdet. Vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 50 vom 12. Dezember, S. 1233.

<sup>9</sup> Die französische Warenein- und -ausfuhr wurde ebenfalls zu einem bedeutenden Teil im Ausland versichert. Französische Handelshäuser importierten CIF oder führten ihre Waren gemäß der Lieferbedingung FOB aus Frankreich aus; vgl. LAVAGNE, JEAN: The French marine insurance market, in: THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970, hier: S. 961.

<sup>10</sup> Vgl. dazu die Einschätzung der beaufsichtigenden *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938*: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République, Paris 1967, S. 53.: „*Avant 1939, en effet, le marché français de l'assurance maritime était pratiquement inexistant.*“

<sup>11</sup> Ausgangspunkt war das am 23. Dezember 1937 geschlossene „**Waterborne Agreement**“, auf Grund dessen sich die Versicherer des englischen Marktes verpflichteten, Güter gegen Kriegsgefahr nur während der eigentlichen Seereise („whilst waterborne only“) zu decken. Bereits im Herbst 1936 hatten Lloyd's die direkte und indirekte Kriegsdeckung für das Feuer- und sonstige Geschäft außerhalb der Seeversicherung für Vermögensgegenstände innerhalb des Vereinigten Königreichs beendet. Etwas später wurden die Haftungsbeschränkungen noch erweitert, indem die Deckung des Kriegsrisikos an Land in sämtlichen Staaten – mit Ausnahme der U.S.A. und Kanadas – aus Vertragsabschlüssen ausgeschlossen wurde. Nach zahlreichen Beratungen verabschiedete im September 1938 das Institute of London Underwriters den Beschluss, die Ausweitung der Kriegshaftungsausschlüsse (Erst- und Rückversicherung) im Rahmen des „Waterborne Agreement“ auf die Seeversicherung auszudehnen, und das Abkommen schnellstmöglich in Kraft zu setzen. Lloyd's Underwriters schlossen sich auf einer Vollversammlung ihrer Mitglieder diesem Vorgehen einstimmig an. In der Folgezeit erhöhte der englische Markt mehrfach die Kriegsversicherungs-Prämientarife, so z. B. am 25. März 1938 für den ostasiatischen Raum (Kanton, Schanghai, Hongkong, Jangtze- und andere Küstenhäfen) und Anfang August 1938 für Mittelmeerfahrten. Vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 15 vom 6. April, S. 349 bzw. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 34 vom 17. August, S. 854. Dem „Waterborne Agreement“ schlossen sich Ende der 30er Jahre zahlreiche andere Märkte an, allerdings nicht allein aufgrund der marktübergreifend dominanten Position der Londoner Seeversicherer. Bereits im September 1931 beriet der I.T.V.V. anlässlich seiner jährlichen Tagung in Baden-Baden über Maßnahmen zur internationalen Vereinheitlichung von Kriegsklauseln. Weitergehende Bestrebungen richteten sich in der Folgezeit auf den gänzlichen Ausschluss von Kriegsrisiken aus Transportversicherungsverträgen. Aus diesem Grund ist das „Waterborne Agreement“ im Prinzip nicht als spezifisch englische Regelung zu betrachten, sondern als das Ergebnis internationaler Bestrebungen zur Beschränkung der Kriegsgefahrenhaftung in der See- und Transportversicherung; vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 43 vom 19. Oktober, S. 1070.

<sup>12</sup> Der Londoner Markt einigte sich auf ein Erlöschen der Kriegsdeckung wirksam zum 15. September, allerdings ohne zuvor die das Geschäft vermittelnden Makler gehört zu haben. Aufgrund der dadurch eintretenden Schwierigkeiten musste die Kündigungsfrist bis zum 19. September verlängert werden, vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 46 vom 9. November, S. 1141.

Markt gezeichnete Policen gewährten Kriegsdeckung sah vor, künftig das Kriegsrisiko nicht mehr zusätzlich auf die laufenden Verträge zu übertragen, sondern besondere Policen zur Deckung von Kriegsgefahren auszustellen. Zur Begründung führte man in London an, die Maßnahme sei notwendig, um auch weiterhin in gewohnter Weise die Deckung des Streik-, Aufruhr- und Unruhe-Risikos *ohne* Zuschlagsprämien durch die Standardpolicen gewährleisten zu können. Die unmittelbar nach Ablauf der Kündigungsfrist am 19., 20. und 22. September neu aufgestellten Tarife bedeuteten für Heimreisen vielfach eine Verdoppelung der berechneten Prämiensätze. Zusätzliche Aufschläge waren für Reisen durch das Mittelmeer und nach China einschließlich Hongkong zu entrichten.<sup>13</sup>

Angesichts der massiven Beschwerden der französischen Außenhandelskaufleute zog die französische Regierung erstmals die Verstaatlichung der Seetransportversicherung in Erwägung, da die Verschärfung der Versicherungsbedingungen am englischen Markt die Nachteile der bestehenden Abhängigkeit von Lloyd's Underwriters und den britischen Companies in aller Deutlichkeit demonstrierte.<sup>14</sup> Diplomatische Verhandlungsversuche mit Repräsentanten des Londoner Versicherungsmarkts erbrachten keine Einigung. Schließlich beteiligte sich der französische Staat im Rahmen des „*Groupement technique des sociétés intéressées à l'assurance transports maritimes et terrestres en France*“ („*Groupement Français*“) an der Versicherung von nach Frankreich und Algerien destinierten oder von dort abgehenden Warentransporten, das am 20. Mai 1939 per Erlass ins Leben gerufen wurde.<sup>15</sup> Das „*Groupement*“ hatte allerdings nur provisorischen Charakter und wurde bereits am 5. September 1939 wieder aufgelöst.<sup>16</sup>

Mit Blick auf die weitgehende Auslandsversicherung des Außenhandels und der dadurch bereits seit geraumer Zeit verursachten hohen Belastung der Zahlungsbilanz des Landes verpflichteten 1940 die staatlichen Behörden Vertreter der französischen Versicherungswirtschaft, ein Programm zum Aufbau eines über ausreichende Kapazitäten verfügenden nationalen Seeversicherungsmarkts zu erarbeiten.

Die Situation spitzte sich seit dem deutschen Einmarsch im Mai/Juni 1940 in verhängnisvoller Weise weiter zu, da nunmehr auch keine Möglichkeit bestand Kaskorisiken auf dem Londoner Markt in (Rück-) Deckung zu geben. Als Konsequenz ermächtigte die Vichy-Regierung per Erlass vom 17. September 1940 die bereits seit 1939 bestehende Kommission für die Versicherung von See-Kriegsrisiken zur Rückdeckung von Seekasko- und See-Warentransportrisiken, womit allerdings erneut nur eine vorläufige Lösung des Problems gefunden worden war.

#### **10.4.2. Abgeschnitten vom internationalen Markt: die französische See- und Transportversicherung im Zweiten Weltkrieg**

##### **10.4.2.1. Der Anteil der ausländischen Versicherungsgesellschaften am See- und Transportversicherungsgeschäft in Frankreich und Algerien 1938-1945**

Ab Jahresende 1942 (deutsche Truppen überschritten die Demarkationslinie am 11. November und besetzten den bislang „freien“ Teil Restfrankreichs nachdem alliierte

---

<sup>13</sup> Vgl. ebd.

<sup>14</sup> Vgl. *Annuaire des Sociétés d'Assurances opérant en France et des Compagnies Étrangères 1940-41*, Éditions de L'Argus – La Semaine, Journal International des Assurances, Paris 1941, S. 107 d.

<sup>15</sup> Die ansonsten im Wettbewerb auf dem eigenen Markt in unterlegener Position stehenden französischen Seeversicherer profitierten dagegen in dieser Situation ungemein, und sorgten sich unmittelbar nach Einsetzen der durch die Zuschläge bewirkten Hochkonjunktur bereits um die aller Aussicht nach auf ein unrentables Niveau zurücksinkenden Prämiensätze nach Abklingen der Kriegsgefahr, vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 48 vom 23. November, S. 1191 [Marktbericht des I.T.V.V. 1937/38]: „Die Bedingungen, zu denen gegenwärtig die Güter versichert werden, müssen sich für die Versicherer in dem Zeitpunkt unheilvoll auswirken, wo ihnen kein Zuschuß in Gestalt von Kriegsversicherungsprämien mehr zufließt. Es ist also dringend erforderlich, die durch die Situation gebotenen Maßnahmen zu ergreifen. Der Ausweg dürfte, ebenso wie in der Kaskoversicherung, in der Durchführung internationaler Abkommen zu suchen sein, da nur so der sich immer schädlicher auswirkende Wettbewerb gezügelt werden kann. Die „Union des Syndicats des Compagnies d'Assurances Maritimes et Transports“ ist durchaus bereit, alle derartigen Bestrebungen zu unterstützen. Sie hat vor kurzem ein Beispiel gegeben, indem sie die Initiative zu einem internationalen Abkommen für die Versicherung von Weinen von Französisch-Nordafrika ergriff. Bisher kann sie bereits auf die Unterstützung der englischen und schweizerischen Versicherungsgesellschaften rechnen, und es ist nur zu wünschen, dass dieser Versuch den verdienten Erfolg haben möge, da dann mit weiteren Fortschritten gerechnet werden kann.“

<sup>16</sup> Vgl. *Annuaire des Sociétés d'Assurances opérant en France et des Compagnies Étrangères 1940-41*, Éditions de L'Argus – La Semaine, Journal International des Assurances, Paris 1941, S. 108 d.

Verbände wenige Tage zuvor in Marokko und Algerien gelandet waren) verringerte sich das Prämienaufkommen im See- und Transportversicherungsgeschäft allerdings erheblich (von insgesamt 928 Millionen Francs im direkten Geschäft im Jahre 1942 auf nur noch 573 Millionen Francs in 1943, ohne Berücksichtigung der in den Kolonien direkt abgeschlossenen Versicherungen, s. u.), da das seewärtige französische Außenhandelsaufkommen nunmehr allein auf das Import- und Exportgeschäft mit den nordafrikanischen Kolonien zurückgeworfen wurde.<sup>17</sup>

**TAB. 137: Brutto-Prämieneinnahmen (direktes und indirektes Geschäft), zedierte Rückversicherungen und Nettoprämien des See- und Transportversicherungsgeschäfts der unter § 16 de l'Article 137 du décret du 30 Décembre 1938 fallenden in Frankreich operierenden französischen und ausländischen Versicherungsunternehmen in Frankreich und Algerien**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN, ACCEPTANCES, CEDED PREMIUMS AND NET RETENTION OF SUPERVISED COMPANIES RELATING TO § 16 DE L'ARTICLE 137 DU DÉCRET DU 30 DÉCEMBRE 1938 OPERATING IN FRANCE AND ALGERIA, 1938-45

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

	1938	1942	1943	1944	1945
	in Mio. Francs / in millions of French francs				
Direktgeschäft der französ. VU (Sociétés anonymes + Sociétés a forme mutuelle)	*)	*)	411	*)	1035,121
Direktgeschäft der ausländischen VU	*)	*)	81,321	*)	177,797
Direktgeschäft der in- und ausländischen VU	208,512	784,325	492,255	871,359	1212,918
Übernommene Rückversicherungen der in- und ausländ. VU	17,874	36	46,402	27,467	88,735
Bruttoprämien der in- und ausländischen VU	226,386	820	538,657	898,826	1301,653
Zedierte (bzw. retrozedierte) Rückvers. der in- und ausländ. VU	145	580	312,758	451,786	776,831
Nettogeschäft der in- und ausländischen VU	81,386	240	225,899	447,04	524,822

\*) Die betreffenden Zahlen der von der *Direction des Assurances* des französischen Finanzministeriums veröffentlichten Berichte lagen dem Verfasser leider nicht vor.

Diese Zahlen der unter die Bestimmungen der Aufsichtsgesetzgebung vom 30. Dezember 1938 fallenden Gesellschaften bilden jedoch das Geschäft des französischen Transportversicherungsmarkts nur unvollständig ab. Hinzuzurechnen sind die Prämieneinnahmen des direkten und indirekt gezeichneten Geschäfts der nicht beaufsichtigten, sich in Frankreich und Algerien allein auf den Betrieb der Seeversicherung beschränkenden französischen und ausländischen Unternehmen, sowie weiterer ausländischer Unternehmen, auf die der § 16, Art. 137 des Gesetzes vom 30. Dezember 1938 keine Anwendung fand. Leider lassen sich zum Umfang des aktiven Rückversicherungsgeschäfts dieser Gesellschaften keine Aussagen machen. Das durch sie direkt in Frankreich und Algerien abgeschlossene Geschäft wurde von der *Direction des Assurances* des Finanzministeriums geschätzt<sup>18</sup> und verteilte sich wie folgt:

**TAB. 138: Geschätzte Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der nicht beaufsichtigten französischen und ausländischen VU in Frankreich und Algerien 1942-1945**

ESTIMATED VOLUME OF DIRECT PREMIUMS WRITTEN BY DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES NOT SUBJECT TO SUPERVISORY OBLIGATIONS IN FRANCE AND ALGERIA, 1942-45

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

	1942	1943	1944	1945
	in Mio. Francs / in millions of French francs			
Französische Seeversicherungsgesellschaften	*)	22	*)	33
Ausländische Seeversicherungsgesellschaften	*)	42	*)	60
Ausländische Gesellschaften, auf die der § 16, Art. 137 des Gesetzes vom 30.12.1938 keine Anwendung fand	*)	17	*)	6
Prämien der durch nicht beaufsichtigte VU direkt abgeschlossenen Versicherungen in Frankreich u. Algerien total	144	81	60	99

\*) = Die betreffenden Zahlen der von der *Direction des Assurances* des französischen Finanzministeriums veröffentlichten Berichte lagen dem Verfasser leider nicht vor.

<sup>17</sup> Vgl. Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1943, Paris [1946], S. 49.

<sup>18</sup> Die Berichterstattung der französischen Versicherungsaufsicht wurde durch die deutsche Okkupation von 1941 bis 1944 unterbrochen. Statistische Daten sind durch die nach dem Krieg dem Wirtschafts- und Finanzministerium unterstellte Aufsichtsbehörde ab 1945 nachträglich veröffentlicht worden; vgl. Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport au Général de Gaulle, Président du Gouvernement Provisoire de la République Française sur la situation des Sociétés d'Assurances, de Capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris 1945, S. 1.

Die Summe der Prämieinnahmen für direkt in Frankreich und Algerien abgeschlossene See- und Transportversicherungen belief sich demgemäss 1943 (1945) auf 573 (1312) Millionen Francs, wovon die ausländischen Gesellschaften einen Anteil von etwa 24,5 (18,6) Prozent erwirtschafteten.

Gleichfalls nur geschätzt wurde das See- und Transportversicherungs-„Auslandsgeschäft“ der am französischen Markt tätigen Versicherungsunternehmen, dass sich 1943/45 allerdings nur auf die Versicherung des seewärtigen Ein- und Ausfuhrhandels mit den nordafrikanischen Besitzungen bezog. Die Prämien dieses "Auslandsgeschäfts" bezifferte der Bericht der *Direction des Assurances* 1943 (1945) auf 317 (431) Millionen Francs für direkt abgeschlossene Versicherungen (ohne das genauere Aussagen darüber möglich waren, wie viel von dieser Summe auf das Konto der ausländischen Gesellschaften ging, oder welchen Umfang der Rückversicherungsverkehr des Geschäfts im Nordafrika-Seehandel hatte), sodass das Gesamtvolumen des Marktes auf etwa 890 (1743) Millionen Francs im direkt abgeschlossenen Geschäft zu beziffern ist.

#### **10.4.3. Staatliche Regulierung des Marktes seit 1945**

Die vor Kriegsausbruch bestehende massive Abhängigkeit vom internationalen Markt hatte sich mit dem weitgehenden Verlust der Auslandsbeziehungen v. a. zum britischen Königreich als verhängnisvoll erwiesen. Die schlagartig fehlenden Möglichkeiten zur adäquaten Versicherung des Außenhandels hatte die zuständigen ministeriellen Stellen und Behörden unter Druck gesetzt, da man weitreichende negative Rückkopplungseffekte für die gesamtwirtschaftliche Lage befürchtete.<sup>19</sup> Dies veranlasste die neue französische Regierung bereits im Herbst 1944 zum Entwurf eines „nationalen Plans“, der die kurzfristige Neuordnung und Verbesserung der Angebotsstrukturen auf dem französischen See- und Transportversicherungsmarkt zum Ziel hatte.

##### **10.4.3.1. Bildung eines nationalen Rückversicherungspools das Groupement de Réassurance Maritime (GRM)**

Von elementarer Bedeutung für die Neuordnung der Angebotsstrukturen auf dem französischen See- und Transportversicherungsmarkt nach Kriegsende war die Gründung des „*Le Groupement de Réassurance Maritime*“ (GRM) durch den Erlass der Ordonnanz vom 23. Januar 1945.<sup>20</sup> Zentral für die Errichtung des GRM war der Gedanke, die Zeichnungskapazität der gesamten französischen (Schaden-) Versicherungsindustrie dem Seeverversicherungsmarkt zur Verfügung zu stellen, und damit die Versicherung des Außenhandelsverkehrs entgegen den vorher bestehenden Verhältnissen auf (weitestgehend) nationaler Basis zu gewährleisten.<sup>21</sup> Wie die in Frankreich und seinen überseeischen Gebieten operierenden französischen See- und Transportversicherer waren auch alle übrigen französischen Versicherungsunternehmen (abgesehen von einigen gesetzlich legitimierten Ausnahmen bei den Lebensversicherern) gemäß den überwiegend obligatorisch ausgestalteten Rechtsbeziehungen des GRM verpflichtet, sich an dem durch diese Organisation geschaffenen Rückversicherungspool zu beteiligen und bestimmte Anteile des Erstversicherungsgeschäfts auf der Basis von Quotenverträgen dort in Rückdeckung zu geben. Die normalerweise beim Abschluss von Transportversicherungsverträgen (auf der Grundlage englischen Rechts) bestehende

<sup>19</sup> Vgl. *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République*, Paris 1967, S. 53.

<sup>20</sup> Durch die Errichtung des GRM wurden die bestehenden Strukturen seines vorrangig zur Versicherung der Kriegsrisiken seit 1939 bestehenden *Pédants* subordiniert; vgl. *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République*, Paris 1967, S. 53.

<sup>21</sup> Vgl. *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République*, Paris 1967, S. 53; LAVAGNE, JEAN: *The French marine insurance market*, in: *THE REVIEW* 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970, hier: S. 962.

Vertragsfreiheit ohne tarifregulierende Eingriffe des Staates war allerdings mit dieser Praxis nicht zu vereinbaren.

Um nicht den am GRM teilnehmenden Gesellschaften zuzumuten, Seeversicherungsgeschäft zu Konditionen in Rückdeckung zu nehmen, die individuell zwischen den Versicherungsnehmern und den einzelnen zedierenden Erstversicherern ausgehandelt worden waren, mussten Kommissionen für die Tarifierung von Seekasko- bzw. Seewarentransportverträgen (*Comités Techniques de Tarification*) gebildet werden.<sup>22</sup> Die Festsetzung der für alle in Frankreich tätigen Transportversicherungsunternehmen verbindlichen Vertragsregeln und Tarife, die anfangs zwei Kommissionen vornahmen (jeweils eine für Kasko- und für Warenversicherungen) wurde in den 60er Jahren an das *Comité Technique de Tarification sur Corps* als alleinig bestimmende Institution übertragen.<sup>23</sup> Die Ordonnanz von 1945 verfügte darüber hinaus weitere einschneidende Eingriffe in die Geschäftspolitik der Unternehmen. Dem beaufsichtigenden Finanzministerium wurde die Festsetzung der Zeichnungsmaxima und des Eigenbehalts jedes einzelnen Versicherers übertragen.<sup>24</sup> Die zusätzlich von den am GRM beteiligten Unternehmen an die 1946 gegründete *Caisse Centrale de Réassurance* zu zedierenden Beträge<sup>25</sup> wurden vom GRM hinsichtlich der abgeschlossenen Seeversicherungen zusammenfassend aus den abgegebenen Quoten abgeführt.<sup>26</sup>

**Während das GRM als Zwangs-Rückversicherungspool der einheimischen Unfall- und Schadenversicherungsunternehmen im Zuge der Harmonisierungs- und Liberalisierungsbestrebungen im Rahmen des EWG-Vertrages zum Jahresende 1966 aufgelöst wurde,** behielt sich das französische Wirtschafts- und

<sup>22</sup> Die Festsetzung obligatorischer Prämientarife und der damit ausgeschlossene Wettbewerb über Prämienunterbietungen verhinderte in der Anfangszeit allerdings nicht eine Anzahl nachteiliger Entwicklungen im See-Warentransportsektor. So wurde angesichts der nach dem Krieg stark ansteigenden Zahl von Wettbewerbern auf dem französischen Markt die Franchise (Selbstbehalt des Versicherungsnehmers zur Tilgung von Bagatellschäden) von zahlreiche Gesellschaften fallengelassen, was dazu führte, dass große Teile der Prämieinnahmen bereits durch kleinere Schäden aufgezehrt wurden. Darüber hinaus wurden auch der normalerweise durch die vereinbarten Vertragsklauseln ausgeschlossene Haftungsanspruch bei gewöhnlichen Gewichtsverlusten der beförderten Waren durch Austrocknen (Manko) und z. T. (aufgrund einer falschen Interpretation der englischen *All risks clause*) der nach international gültigen Grundsätzen eigentlich gar nicht versicherungsfähige innere Verderb der Waren in den Haftungsumfang eingeschlossen. Die durch die Regulierung verzerrte Wettbewerbslage führte sogar soweit, dass Kulanzzahlungen auf Prämienzahlungen gewährt wurden, sofern sich im Nachhinein herausstellte, dass die Beitragseinnahmen nicht durch Schäden aufgezehrt werden würden; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 416.

<sup>23</sup> Trotz des Bestehens einer zentralen Tarifierungsorganisation konnte der französische Seeversicherungsmarkt allerdings nicht dem Einfluss der Prämienpolitik der auf dem internationalen Parkett tonangebenden Märkte entzogen werden. Die Tarifierungskommission(en) des GRM waren bemüht, die Prämienätze den wirtschaftlichen Gegebenheiten anzupassen (was sich in den 50er und 60er Jahren insbesondere aufgrund der inflationär steigenden Reparaturkosten als schwierige Gratwanderung erwies). Positive Effekte ergaben sich fortlaufend aus dem Umstand, dass Frankreich seit Ende der 50er Jahre stets über eine der weltweit jüngsten Handelsflotten verfügte.

<sup>24</sup> Die Tragweite der durch das Finanzministerium durchgesetzten Verordnung ist kaum zu unterschätzen. Zum ersten Mal in der Geschichte des französischen Versicherungswesens wurden private Unternehmen von staatlicher Seite auch außerhalb von Kriegszeiten (der Erlass bedeutete in gewisser Weise die Fortführung der unter der Vichy-Regierung etablierten „Groupements“, s. w. o.) gezwungen, See- und Transportversicherungsrisiken bei erheblicher, behördlich festgesetzter Selbstbehaltsquote zu übernehmen. Die autoritative Maßnahme rief erhebliche Proteste hervor, da die vorher nicht in der Branche tätigen, aber nunmehr zwangsweise dem GRM angegliederten Schadenversicherer fürchteten, aufgrund mangelnder technischer Kompetenzen (aber auch aufgrund des Umstandes, das eine adäquate Einschätzung des übernommenen Risikos, z. B. durch Beschau, i. d. R. beim Abschluss maklervermittelten, gepoolten oder durch Konsortialverträge zugewiesenen Geschäfts in der Seeversicherung weitgehend unüblich ist) der Übernahme von Seeversicherungsrisiken vielfach ablehnend gegenüberstanden.

<sup>25</sup> Die in Frankreich arbeitenden, nicht verstaatlichten in- und ausländischen Versicherer waren verpflichtet, eine einheitliche Quote ihres Geschäfts an die 1946 im Zusammenhang mit der Verstaatlichung der größeren französischen Versicherungsunternehmen gegründete Caisse Centrale de Réassurance zu zedieren. Diese obligatorische Rückversicherungsabgabe an das öffentlich-rechtliche Rückversicherungsinstitut war für sämtliche in Frankreich und seinen überseeischen Gebieten tätige Versicherungsunternehmen branchenübergreifend verpflichtend und galt auch für die bereits an das GRM zedierenden französischen VU, die sich an der Erst- oder Rückversicherung von See- und Transportrisiken beteiligten. Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 108. Die Abgabequote wurde 1967 von vormals vier Prozent auf zwei Prozent, 1970 schließlich auf 1,5 Prozent der Beitragseinnahmen verringert. In Zusammenhang mit der Zwangsverpflichtung zur Abgabe bestimmter Rückversicherungsquoten ist davon gesprochen worden, dass die Maßnahme in gewisser Weise eine „verdeckte“ staatliche Intervention in jene Teile des französischen Versicherungsmarkts dargestellt habe, die 1946 von der Nationalisierung ausgespart wurden. Angesichts des vergleichsweise geringen Prozentsatzes der abzutretenden Quoten kann von einer wirklich ausschlaggebenden Beeinflussung der Rückversicherungspolitik der einzelnen Unternehmen jedoch nicht die Rede sein; vgl. LAVAGNE, JEAN: The French marine insurance market, in: THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970, hier S. 966.

<sup>26</sup> Nach Auflösung des GRM fiel die Verpflichtung zur Zession quotierter Rückversicherungsabgaben an die *Caisse Centrale de Réassurance* wieder an die einzelnen Gesellschaften zurück; die AFAT führte in dieser Hinsicht nicht die Aufgabe des GRM weiter. Vgl. ebd.



Finanzministerium zunächst jedoch vor, auch weiterhin die Zeichnungsmaxima für alle in Frankreich operierenden in- und ausländischen See- und Transportversicherungsunternehmen festzusetzen.<sup>27</sup>

#### **10.4.4. Deregulierung der Angebotsstruktur im Zuge der Errichtung des gemeinsamen Markts**

##### **10.4.4.1. Auflösung des GRM im Rahmen der im Vertrag von Rom vereinbarten Richtlinien über den freien Dienstleistungsverkehr**

Das GRM wurde mit Wirksamkeit zum 1. Januar 1967 aufgelöst. Seine Funktion als Rückversicherungs-Pool des französischen See- und Transportversicherungsmarkts übernahm die bereits Ende Dezember 1965 gegründete *Association Française de l'Assurance Transports* (AFAT), der 1966 nahezu alle in Frankreich tätigen in- und ausländischen Transportversicherer beitraten.<sup>28</sup> Im Gegensatz zum GRM war die Beteiligung allerdings freiwillig, was den teilweisen Rückzug der 1945 zwangsweise zur Übernahme zedierter Transportversicherungsrisiken verpflichteten, eigentlich nicht in der Branche tätigen Gesellschaften zur Folge hatte. Die Satzung des AFAT schrieb den Eigenbehaltsanteil seiner Mitglieder auf 20 Prozent in der Seekasko- und 30 Prozent in der See-Warentransportversicherung fest; die obligatorischen Zessionen beliefen sich auf 10 (Kaskos) bzw. 5 (Waren) Prozent des übernommenen Geschäfts. Analog zum *Comité Technique de Tarification sur Corps* des GRM übernahm das *Comité d'Acceptation* innerhalb der AFAT die verbindliche Tarifierung der Seekaskorisiken aller Mitglieder. Die Konditionen beim Abschluss von See-Warentransportverträgen wurden den einzelnen Mitgliedsgesellschaften überlassen, allerdings mit der Option, bei Bedarf eine *Commission d'Information et de Surveillance* des AFAT mit beratender Funktion zu bestellen. Mit der per Erlass vom 19. August 1966 festgesetzten Betriebseinstellung des GRM zum Jahresende und seiner Ersetzung durch den (freiwilligen) Zusammenschluss der professionellen Transportversicherungsunternehmen in der AFAT entsprach Frankreich den im Vertrag von Rom niedergelegten Richtlinien zur schrittweisen Liberalisierung und Homogenisierung nationaler Vorschriften innerhalb eines zu schaffenden europäischen Versicherungs-Binnenmarkts.<sup>29</sup>

#### **10.4.5. Ausländische Gesellschaften auf dem französischen Transportversicherungsmarkt in den 50er und 60er Jahren**

Die Restrukturierung der (nationalen) Angebotsstrukturen in der französischen Seeversicherung **bedeutete keinesfalls die Zurückdrängung der sich am französischen Markt engagierenden ausländischen Versicherungsunternehmen.** Mit der Erweiterung der Selbstbehaltskapazität des Marktes als ganzem durch die Zwangsbeteiligung der vor dem Krieg weitestgehend nicht im See- und Transportgeschäft tätigen einheimischen Mehrbranchen-Unfall- und Schadenversicherer verringerte sich in erster Linie das Volumen der an den internationalen Markt zedierten Rückversicherungsanteile. Sieht man einmal von der obligatorischen Quote ab, die an die *Caisse Centrale de Réassurance* abgegeben werden musste, **unterlag der Wettbewerb im französischen Erstversicherungsgeschäft keinen weitergehenden**

<sup>27</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 108 f.

<sup>28</sup> GRM und AFAT existierten 1966 parallel.

<sup>29</sup> Vgl. *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République*, Paris 1967, S. 55. Der innereuropäische Liberalisierungsprozess im Versicherungswesen wurde bereits zu Beginn der 50er Jahre in Gang gesetzt. Bei einem Zusammentreffen von Sachverständigen im Rahmen der Organization for European Economic Co-operation (OEEC) in Paris erörterte man im Frühjahr 1950 die Frage der Liberalisierung der „unsichtbaren Einfuhren“ im zwischenstaatlichen Versicherungsverkehr. Grundsätzliche Einwände zur völligen Liberalisierung des innereuropäischen Transport-, Rück- und Weiterrückversicherungsverkehrs wurden nicht erhoben; vgl. *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 5 (1950), Nr. 10 vom 15. Mai, S. 217; THÜSEN, ERNST V. D.: Liberalisierung und internationales Versicherungsgeschäft, in: *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 6 (1951), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 10-11, hier: S. 11. Gleichzeitig gingen wesentliche Impulse zur Gründung eines internationalen europäischen Versicherungsverbandes vom Präsidenten der FFSA, Gabriel Chéneaux de Leyritz aus, vgl. *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 5 (1950), Nr. 5 vom 1. März, S. 89 ff.

**Beschränkungen**,<sup>30</sup> die ausländischen See- und Transportversicherern eine Beteiligung erschwert hätten.<sup>31</sup> Dementsprechend änderten auch die weitgehenden staatlichen Eingriffe in die Marktstrukturen nichts an **der weiterhin starken Präsenz fremder, insbesondere britischer Unternehmen**, die Mitte der 60er Jahre die zahlenmäßig größte Gruppe ausländischer Seeversicherer in Frankreich bildete.<sup>32</sup>

#### 10.4.5.1. Die Position der ausländischen Gesellschaften in der Angebotsstruktur

Ausländische Gesellschaften waren in den 50er und 60er Jahren auf dem französischen Transportversicherungsmarkt in relativ großer Zahl vertreten.<sup>33</sup> Wenngleich der von ihnen vereinnahmte Marktanteil im direkten Geschäft nicht ihrem anzahlmäßigen Übergewicht entsprach<sup>34</sup>, ist ihre Beteiligung im Vergleich zu anderen europäischen Ländern dennoch als relativ bedeutend zu bezeichnen. Gemessen an den Bruttoprämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft (ohne die Luftfahrtversicherung, die in der Rechnungslegung der durch das Ministerium beaufsichtigten Gesellschaften einen selbständigen Versicherungszweig darstellt) belief sich der Anteil ausländischer Unternehmen zwischen 1950 und 1959 auf durchschnittlich 26,14 Prozent, zwischen 1960 und 1969 auf nur noch 22,09 Prozent (vgl. ABB. 45: Anteil der ausländischen Gesellschaften (%) an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts in Frankreich 1946-1985). Unter den zwanzig größten Unternehmen am französischen Transport-Erstversicherungsmarkt rangierten zeitweise schweizerische Gesellschaften noch vor der britischen Konkurrenz.<sup>35</sup>

<sup>30</sup> Die sogen. „schwarzen Listen“ über deutsche Versicherungsunternehmen, die während der Besatzungszeit in Frankreich arbeiteten und mit denen französischen Gesellschaften der Rückversicherungs-Geschäftsverkehr untersagt war, wurden durch eine im französischen Journal Officiel vom 15. Juni 1950, S. 6322 veröffentlichte Verordnung aufgehoben; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 13 vom 1. Juli, S. 281, bzw. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 11 vom 1. Juni, S. 221. Darüber hinaus legte das französische Finanzministerium 1950 Wert auf die Feststellung, dass Handelsbeschränkungen branchenübergreifend praktisch das Versicherungsgeschäft in Frankreich nicht berührten, was allerdings angesichts einiger zu diesem Zeitpunkt bestehender Devisenein- und -ausfuhrbestimmungen vom führenden französischen Branchenorgan L'Argus als unzutreffend kritisiert wurde; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 16 vom 15. August, S. 348. Versicherungen, die in Fremdwährung abgeschlossen wurden unterlagen zu Beginn der 50er Jahre einer allgemeinen staatlichen Devisenkontrolle, wovon besonders Versicherungen von Warentransportrisiken im französischen Außenhandel betroffen wurden. Die in Frankreich zeichnenden VU waren verpflichtet, zunächst eine Erlaubnis des Finanzministeriums einzuholen; vgl. Ministère des Finances et des affaires économiques, *Direction des Assurances, 1<sup>ère</sup> Sous-Direction Bureau Central: Marchés d'Assurances à l'Étranger, Assurances en devises étrangères pratiquées par la Compagnie la Nationale, Le Centre des Archives Économiques et Financières à Savigny-le-Temple, B 0062302/6*.

<sup>31</sup> Gemäß den Bestimmungen des *décret-loi* vom 14. Juni 1938 und der dazugehörigen Verordnung vom 30. Dezember 1938 war es in Frankreich arbeitenden ausländischen VU allerdings untersagt, ihren Garantiefonds die technischen Reserven für das französische Geschäft zu entnehmen oder sich die erforderlichen Mittel zur Errichtung solcher Garantiefonds in Frankreich zu leihen. Lediglich die erzielten Gewinne durften ins Ausland transferiert werden. Eine Ausnahme bestand jedoch für die Lloyd's Underwriters, die alle in Frankreich erwirtschafteten Prämieinnahmen ohne Abzug nach London einziehen konnten, allerdings unter der Voraussetzung, dass bei Schadenfällen unverzüglich die zu erstattenden Summen nach Frankreich überwiesen wurden. Seit 1947 bestand ein bilaterales Abkommen mit der Schweiz, nachdem schweizerische Versicherungsunternehmen die für den Geschäftsbetrieb in Frankreich notwendigen Mittel auch leihen konnten. Vgl. Ministère des Finances, *Direction des Assurances, 1<sup>er</sup> Bureau Central: Marchés d'Assurances à l'Étranger, Régime du Contrôle des Changes, Note sur le Régime de Contrôle des Changes* vom 24. Januar 1948, Le Centre des Archives Économiques et Financières à Savigny-le-Temple, B 0062303/1.

<sup>32</sup> 1965 beteiligten sich insgesamt 124 ausländische Transportversicherungsunternehmen am direkt in Frankreich abgeschlossenen Geschäft, darunter 48 britische, 16 westdeutsche, 14 niederländische und 12 schweizerische; vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 104.

<sup>33</sup> Obwohl die Transportversicherung in Frankreich unter Aufsicht des Wirtschafts- und Finanzministeriums steht (*Ministre de l'Économie et des Finances*), ist es nicht möglich, anhand der Veröffentlichungen der Aufsichtsbehörde exakte Angaben zur Anzahl und den Herkunftsländern der auf dem französischen Transportversicherungsmarkt arbeitenden VU zu machen. Die *Direction des Assurances* äußerte sich lediglich in Sonderberichten zur Anzahl der in Frankreich in der Seeversicherung tätigen Erstversicherungsunternehmen, die 1960 auf etwa 190 und 1965 auf 178 beziffert wurde. Diese Berichte kamen allerdings nicht eigens zur Veröffentlichung und geben keinen Aufschluss über die Herkunftsländer der einzelnen Gesellschaften. Die einzige einigermaßen zuverlässige Quelle für die 50er und 60er Jahre bieten Aufstellungen des Comité Central des Assureurs Maritimes de France, denen zufolge 1965 124 von insgesamt 202 in Frankreich tätige Transportversicherungsunternehmen aus dem Ausland stammten, vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 104. Mitgliederlisten des Comité Central des Assureurs Maritimes de France standen zur Auswertung für die vorliegende Arbeit leider nicht zur Verfügung.

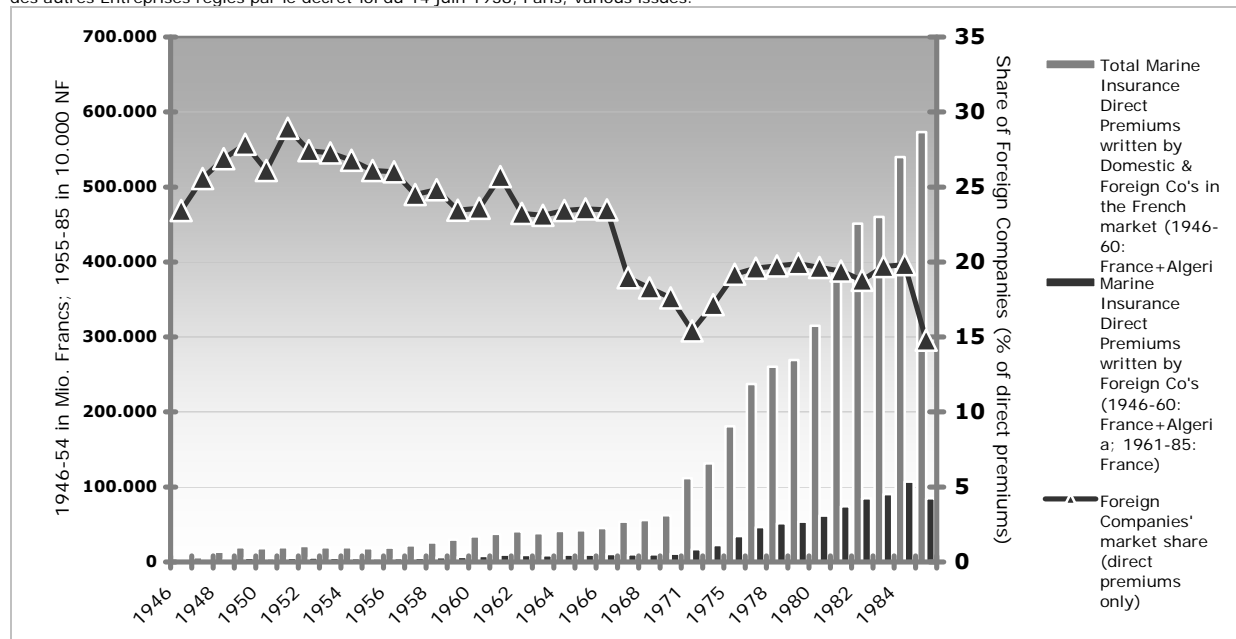
<sup>34</sup> Man vergleiche die ähnlich gelagerten Verhältnisse auf weiteren EU-Teilmärkten wie der Bundesrepublik oder Belgien, wo ebenfalls eine die einheimische Transportversicherungsindustrie zahlenmäßig weit übertreffende Beteiligung ausländischer VU in keinem Verhältnis zu den errungenen Marktanteilen steht.

<sup>35</sup> Im direkt in Frankreich abgeschlossenen Geschäft lagen 1965 die Helvetia mit 2,6 und die Neuchâteloise mit 1,8 % Marktanteil vor bzw. gleichauf mit der erfolgreichsten britischen Seeversicherungsgesellschaft, der Indemnity Marine (1,8 %); vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 104 f.

**ABB. 45: Anteil der ausländischen Gesellschaften (%) an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts in Frankreich 1946-1985 a), b)**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN THE FRENCH MARKET 1946-85: SHARE OF FOREIGN COMPANIES a), b)

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.



a) 1955-60 France + Algeria; 1961-85 Metropolitan France.

b) Currency: 1946-54 in millions of French Francs; 1955-85 in 10.000 New Francs (NF).

Die Zulassung ausländischer Versicherungsunternehmen aus Nicht-OEEC-Staaten wurde von Fall zu Fall auf Grundlage von Übereinkommen auf Wechselseitigkeit genehmigt. So wurde der Tokio Marine 1965 die Betriebserlaubnis in Frankreich erteilt, nachdem die japanische Regierung in Tokio ihre Bereitschaft erklärte, ihrerseits der französischen L'Union I.A.R.D. (Schadenversicherung) eine Konzession zu erteilen.<sup>36</sup>

Aktiengesellschaften stellten den überwiegenden Teil der am französischen Markt tätigen Transportversicherer. Ein Teil der französischen Unternehmen dieser Rechtsform war verstaatlicht, was zwar einige verwaltungstechnische Besonderheiten zur Folge hatte, für die Geschäftspolitik der betreffenden VU aber kaum von Bedeutung war.<sup>37</sup>

Seit 1960 kam es im Bereich der See- bzw. Transportversicherung zum Zusammenschluss mehrerer Pools mit eigenem Rechtsstatus, denen auch zahlreiche ausländische Gesellschaften angehörten.<sup>38</sup> Abschließende Poolmitglieder waren verpflichtet, das übernommene Geschäft nach einem festgelegten Schlüssel auf die übrigen Poolmitglieder zu verteilen. Bereits seit 1955 bestand mit dem *Syndicat de Souscription Maritime de Risques Etrangers* (SSMRE) ein der Organisationsstruktur der Lloyd's Underwriters oder dem American Hull Insurance Syndicate ähnelndes Syndikat zur Zeichnung ausländischer Seekaskorisiken, das verwaltungstechnisch dem *Groupement de Réassurance Maritime* abgegliedert war.<sup>39</sup> Diesem Syndikat gehörten 1965 etwa 100 einheimische und ausländische Seeversicherer an.

<sup>36</sup> Vgl. Ministère du Travail et de la prévoyance sociale, service du contrôle des sociétés d'assurances privées: Suivi de la situation des sociétés d'assurances par la direction des assurances, sociétés d'assurance étrangères, Japon: The Nippon Fire and Marine Insurance Company Ltd (1919-1976); The Tokio Marine and Fire Insurance Company Ltd (1964-1976): agrément des sociétés et des représentants, correspondance, notes, statuts, Le Centre des Archives Economiques et Financières à Savigny-le-Temple, B-0058462/1.

<sup>37</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 105.

<sup>38</sup> Vgl. ebd., S. 106 f., Fn. 46-50.

<sup>39</sup> Die Führung der innerhalb des SSMRE zeichnenden Gruppe wurde einem neunköpfigen Ausschuss übertragen, der sowohl den Vertragsabschluss als auch die Verteilung des Risikos auf die beteiligten VU übernahm und im Bedarfsfall die Möglichkeit hatte, einzelne Gesellschaften aus der Liste des Syndikats zu streichen und ihre Risikobeteiligung an andere Unternehmen zu übertragen. Ähnlich den Lloyd's Underwriters wurde keine Gemeinschaftshaftung übernommen, sondern jedes Unternehmen haftete ausschließlich im Rahmen des ihm zugeteilten Risikos. Schadenregulierung und Prämieninkasso waren Aufgabe des Ausschusses. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 10 (1955), Nr. 6 vom 15. März, S. 148.

**Der französische Markt war in der gesamten Nachkriegszeit von einem engen Zusammenwirken einheimischer und ausländischer Unternehmen geprägt**<sup>40</sup> – nicht zuletzt eine deutliche Reminiszenz an die bis 1939/40 bestehende Auslandsabhängigkeit der französischen Seeversicherung, da die 1946 einsetzende Interventionspolitik keinesfalls das Ziel totaler staatlicher Kontrolle über das Wettbewerbsgeschehen verfolgte, und dementsprechend viele ausländische Gesellschaften ihre Tätigkeit in Frankreich und seinen Überseebesitzungen fortsetzten. Delegierte des Syndicat des Sociétés Étrangères d'Assurances Maritimes (nur den ausländischen VU zugänglich) waren in der Verbandsleitung und den Fachkommissionen des bedeutendsten Zusammenschlusses der einheimischen Transportversicherungsunternehmen, dem Syndicat des Sociétés Françaises d'Assurances Maritimes et de Transports (SSFAMT, nur den einheimischen Unternehmen zugänglich) vertreten.<sup>41</sup> Der Einfluss der in Frankreich über die beiden hauptsächlichen Verbände hinaus sehr zahlreichen Zusammenschlüsse und Interessenvertretungen auf die Geschäftspolitik der Unternehmen war naturgemäß begrenzt, da die Tarifierung der Risiken durch das GRM bzw. die AFAT festgelegt wurde.<sup>42</sup>

#### **10.4.6. Auslandsgeschäft der französischen Unfall- und Schadenversicherungs- und der französischen Transportversicherungsunternehmen**

Nahezu alle größeren französischen Unfall- und Schadenversicherer arbeiteten in den 50er und 60er Jahren in den damals bestehenden und ehemaligen Kolonien des Landes. Gegenüber dem Geschäft in den Überseebesitzungen besaß das übrige Ausland bis 1957 nur zweitrangige Bedeutung, und vergrößerte ab diesem Zeitpunkt seinen relativen Anteil am Gesamtgeschäft mit der fortschreitenden Unabhängigkeit ehemaliger französischer Kolonialgebiete. Die außerhalb Frankreichs erwirtschafteten Prämieinnahmen gingen seit Anfang der 60er Jahre drastisch zurück.<sup>43</sup> Nach Beendigung des Algerienkriegs (1954-1962) erlangte Algerien die Abhängigkeit vom französischen Mutterland. Französische VU hatten in Zusammenhang mit den Ereignissen in Algerien teils beträchtliche Verluste zu beklagen. Durch Attentate verursachte Sachschäden galten als nicht versicherbar und wurden deshalb von dem durch die Individualversicherung gewährten Deckungsschutz ausgenommen. Bei Personenschäden leistete der Staat nach einem Sondergesetz vom 31. Juli 1959 Schadenersatz ähnlich wie für zivile Kriegsoffer. Gemäß einem Dekret vom 5. März 1962 erfolgte schließlich auch die Entschädigung von mit dem Algerienkonflikt in Verbindung stehenden Sachschäden privater Versicherungsnehmer, die aus einem vom Finanzministerium verwalteten und aus Sonderabgaben gespeisten Gemeinschaftsfond bezahlt wurden.<sup>44</sup> Schadenfälle

---

<sup>40</sup> Vgl. LAVAGNE, JEAN: The French marine insurance market, in: THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970, hier: S. 967: „[...] Beyond any doubt our market has attained a high level of unity between French and foreign companies and no difference of interests are ever experienced between these two Syndical organizations.“ Branchenübergreifend wurde das Engagement ausländischer Gesellschaften in Frankreich Mitte der 60er Jahre als relativ gering (zehn Prozent Anteil am Gesamtmarkt aller Branchen; davon 95 Prozent in den Händen britischer und schweizerischer Versicherer), aber aufgrund der bestehenden Marktstrukturen in vielen Bereichen (Benachteiligung der verstaatlichten französischen VU durch erheblichen Verwaltungsmehraufwand; zu große Einheitlichkeit der in Frankreich üblichen Feuerversicherungspolizen und Übersetzung der Prämien in der privaten Feuerversicherung) als ausbaufähig betrachtet. Die Umfrage eines Meinungsforschungsinstituts, in wieweit ausländische Versicherungsunternehmen bei der französischen Bevölkerung erwünscht seien, ergab Anfang der 60er Jahre, dass 95 Prozent der Befragten zumindest den aus dem europäischen Ausland stammenden fremden Versicherungsgesellschaften eine den inländischen VU vergleichbare freie Betätigungsmöglichkeit eingeräumt werden müsse; vgl. die Zusammenfassung eines am 28. Februar 1964 im Rahmen der 316. Mitgliederversammlung des Versicherungswissenschaftlichen Vereins in Hamburg e. V. gehaltenen Vortrags von Georges Goedert zum Thema „Die ausländischen Versicherungsunternehmen in Frankreich“, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 6 vom 15. März, S. 225 f.

<sup>41</sup> Beide Unternehmenszusammenschlüsse fungierten als technische Abteilungen der 1937 gegründeten FÉDÉRATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES (FFSA).

<sup>42</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 109 f.

<sup>43</sup> 1964 reduzierten sich die Prämieinnahmen des Auslandsgeschäfts in den Sparten Feuer- und Unfallversicherung von zusammen 740 Mio. Francs im Vorjahr auf 693 Mio. Francs. Hauptgrund waren die wachsenden Schwierigkeiten, mit denen französische Versicherungsunternehmen in Tunesien und Marokko zu kämpfen hatten. Das algerische Geschäft kam zu diesem Zeitpunkt nahezu ganz zum Erliegen; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 15 vom 1. August, S. 840.

<sup>44</sup> Diese Regelung blieb allerdings auf das Territorium des französischen Mutterlandes beschränkt; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 17 (1962), Nr. 13 vom 1. Juli, S. 463.

gewerblicher Industrieversicherungsrisiken wurden gänzlich von der Haftung durch die öffentliche Hand ausgeschlossen. Der französischstämmige Bevölkerungsanteil in Algerien, Marokko und Tunesien ging schlagartig zurück. Weiterhin verfolgten alle drei ehemaligen Kolonien eine sozialistisch geprägte Wirtschaftspolitik (z. B. 1964 Verstaatlichung ausländischen Grundbesitzes in Tunesien), die als Hauptziel eine möglichst große Unabhängigkeit von der ehemaligen Kolonialmacht anstrebte. Resultat war, dass alle drei Länder Anfang der 60er Jahre staatliche Rückversicherungsinstitute ins Leben riefen (*Société Centrale de Reassurances* in Marokko; *Caisse Algérienne d'Assurances et de Réassurances* in Algerien; *Société Tunisienne d'Assurance et de Réassurance* in Tunesien<sup>45</sup>), an die festgelegte Pflicht-Quoten zu zedieren waren.<sup>46</sup>

Ende der 60er Jahre stammten mehr als 20 Prozent der Prämieinnahmen des französischen See- und Transportversicherungsmarkts aus dem Ausland, wobei ein nicht unerheblicher Teil dieses Auslandsgeschäfts auf die ehemaligen französischen Kolonialbesitzungen in Übersee (speziell die Versicherungsmärkte im Gebiet des ehemaligen Französisch-Westafrika (Afrique Équatoriale Française, A.E.F.), Französisch-Äquatorialafrika (Afrique Occidentale Française, A.O.F) und Madagaskar besaßen auch nach Erlangung der Unabhängigkeit eine alle Sparten betreffende weitgehende Abhängigkeit von Frankreich) entfiel.<sup>47</sup> Den in den ehemaligen französischen Kolonien und Protektoraten nach Erlangung der Unabhängigkeit bestehenden Angebots- bzw. Distributionsstrukturen und den praktizierten Versicherungsmethoden blieb bis zu einem gewissen Grad weiterhin der Stempel des französischen Mutterlands aufgedrückt, da einerseits viele französische Gesellschaften ihre dominierende Position halten konnten, andererseits aber auch die Vorstände der einheimischen Unternehmen sowie die Mitarbeiter der staatlichen Aufsichtsbehörden nach französischem Vorbild oder direkt in Frankreich ausgebildet worden waren.

#### AUSLANDSGESCHÄFT DES FRANZÖSISCHEN SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKTS

##### **10.4.6.1. Ausdehnung des Auslandsgeschäfts und Unternehmenskonzentration der in der französischen Versicherungswirtschaft am Vorabend der Bildung eines gemeinsamen europäischen Markts**

Erst mit der gegen Ende der 60er Jahre enger werdenden Verflechtung des EWG-Marktes bemühten sich die bis dahin einen Großteil ihres Auslandsgeschäfts auf die ehemaligen Kolonien und Protektorate beschränkenden französischen Versicherungsunternehmen<sup>48</sup> um eine Ausweitung ihrer Auslandsaktivitäten.<sup>49</sup> Die Ausgangsposition der französischen Versicherungswirtschaft für die geplante Europaoffensive wurde 1968 allerdings als nicht sehr günstig eingeschätzt. Zum einen stellte sich der französische Versicherungsgesamtmarkt als erheblich zersplittert dar, zum anderen wurden die zur Verfügung stehenden Eigenkapitalien als unzureichend angesehen.<sup>50</sup> Vor diesem Hintergrund kam es im Januar 1968 überraschend zur Zusammenfassung von dreißig verstaatlichten Versicherungsunternehmen zu drei Gruppen, der „Union des Assurances de Paris“ (UAP), der „Les Assurances Générales de France“ (AGF) und der „Le Groupe des Assurances Nationales“ (GAN). Die weitergehende Zusammenfassung der bereits vorher untereinander teilweise fusionierten staatlichen Unternehmen wurde vom französischen Finanzministerium ausschließlich unter Bezugnahme auf den gemeinsamen europäischen Markt begründet. Man habe es den französischen Unternehmen am Vorabend einer bedeutenden Etappe auf dem Weg zur Verwirklichung eines gemeinsamen Binnenmarkts ermöglichen wollen, eine den aus anderen europäischen Ländern (v. a. aus der

<sup>45</sup> Die Rückversicherungs-Monopolanstalten in Algerien und Marokko befanden sich vollständig in Staatsbesitz, in Tunesien war der Staat mit 50 Prozent beteiligt.

<sup>46</sup> Vgl. THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 30. August, S. 898.

<sup>47</sup> Vgl. LAVAGNE, JEAN: The French marine insurance market, in: THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970, hier: S. 964.

<sup>48</sup> 1967 betrug der im Ausland erzielte Umsatz der französischen VU (alle Sparten) nur sechs Prozent des Gesamtumsatzes, vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 18 vom 15. September, S. 1096.

<sup>49</sup> Die französische Versicherungs-Fachzeitschrift L'Assurance Française veranstaltete in der ersten Jahreshälfte 1964 unter führenden Funktionären eine Umfrage zur Einschätzung der Chancen der französischen Versicherungswirtschaft im Gemeinsamen Markt. Die Antworten förderten interessanterweise durchweg eine eher zurückhaltende Stimmung oder gedämpft optimistische Erwartungen zu Tage, vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 14 vom 15. Juli, S. 559 f.

<sup>50</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 18 vom 15. September, S. 1096.

Bundesrepublik und Italien) stammenden Konzernen vergleichbar starke Stellung einzunehmen. Die zunehmende Ausweitung der zu deckenden Werte ließe die Konzentration der zur Verfügung stehenden Kapazitäten unausweichlich erscheinen.<sup>51</sup> Darüber hinaus würden die für die Rationalisierung der Verwaltungsaufgaben erforderlichen Investitionen in technische Hilfsmittel (EDV) die finanziellen Möglichkeiten mittelgroßer Gesellschaften übersteigen.<sup>52</sup>

AUSLANDSGESCHÄFT DES FRANZÖSISCHEN SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKTS

#### **10.4.6.2. Ausweitung des internationalen Geschäfts seit der Marktstrukturierung**

Unbestreitbar muss die durch die Errichtung des GRM institutionalisierte Neuordnung des französischen See- und Transportversicherungsmarkts als Erfolg bezeichnet werden. Der Eigenbehalt des französischen Marktes konnte bis Anfang der 60er Jahre auf etwa 45 Prozent der gezeichneten Prämien gesteigert werden, was zu diesem Zeitpunkt im Prinzip die vollständige Deckung des nationalen Bedarfs durch einheimische Ressourcen bedeutete.<sup>53</sup> **Die Erweiterung der Zeichnungskapazitäten eröffnete darüber hinaus den französischen Seeverversicherern die Möglichkeit, ihre Aktivitäten auf den internationalen Markt auszudehnen.** In Frankreich abgeschlossene Verträge über Deckungen ausländischer Schiffskaskos repräsentierten bereits Mitte der 60er Jahre etwa ein Drittel des gesamten Kasko-Portefeuilles der im GRM zusammengeschlossenen Versicherungsunternehmen.

Stellt man die von den französischen Transportversicherern im direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft erwirtschafteten Prämieinnahmen ohne Berücksichtigung der Ergebnisse aus den überseeischen Besitzungen den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der ausländischen Gesellschaften im französischen Mutterland (bis 1962 einschl. Algerien) gegenüber, fällt zunächst der auch nach dem Zweiten Weltkrieg hohe Importüberschuss ins Auge. Die Beitragseinnahmen des direkt im nicht-kolonialen Ausland abgeschlossenen Agenturgeschäfts wurden durch die direkt in Frankreich durch ausländische Unternehmen abgeschlossenen Versicherungen weit übertroffen, deren Marktanteil in Frankreich (Erstgeschäft) während der 50er Jahre zwischen 25 und 30 Prozent schwankte (vgl. TAB. 139: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der französischen und der in Frankreich und seinen Kolonien tätigen ausländischen VU 1938-1959).

Der negative Saldo des direkten nicht-kolonialen Auslandsgeschäfts (Agenturgeschäfts) der französischen Unternehmen ist allerdings vor dem Hintergrund zu relativieren, dass in Frankreich gezeichnete ausländische Erstversicherungsrisiken zunehmend an Bedeutung gewannen. Das bereits seit Anfang der 60er Jahren anteilig schnell zunehmende Geschäft mit direkt in Frankreich abgeschlossenen See-Kaskoversicherungsrisiken ausländischer Provenienz (während noch 1958 nur etwa sechs Prozent der auf dem französischen Markt versicherten Flotten aus dem Ausland stammte, belief sich ihr Anteil 1962 (1963) (vorübergehend) auf beträchtliche 45<sup>54</sup> (40<sup>55</sup>) Prozent)

<sup>51</sup> Tatsächlich erreichten die Größenordnungen im Schadenbild in den 60er Jahren vorher nie gekannte Dimensionen, v. a. in den industriellen Versicherungszweigen, also auch der See- und Transportversicherung. Während vor dem Zweiten Weltkrieg das Verhältnis zwischen dem größten industriellen Einzelschaden und den gesamten Prämieinnahmen der französischen Versicherungsgesellschaften etwa im Verhältnis 1:10 lag, verschlechterte sich diese Relation Ende der 60er Jahre auf ein Verhältnis von 1:1, d. h. die Jahresprämien aus dem Industriegeschäft wurden zur Regulierung eines Totalschadens des größten in Deckung genommenen Risikos vollständig aufgebraucht. Diese Kalkulation berücksichtigt noch nicht das Kernenergieisiko, bei dem im Schadenfall eine Umkehrung des Vorkriegsverhältnisses eintreten konnte, also die 10-fache Jahresprämie durch das größte in diesem Bereich denkbare Schadenereignis absorbiert würde. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 1 vom 1. Januar, S. 29.]

<sup>52</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 3 vom 1. Februar, S. 166.

<sup>53</sup> Vgl. *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Sociétés d'Assurances et de Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Année 1965: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République*, Paris 1967, S. 53.

<sup>54</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 727.

<sup>55</sup> Vgl. Zusammenfassung des Jahresberichts der FFSA für 1963, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 15 vom 1. August, S. 643-644, hier: S. 643. Vgl. ferner auch einen Rückblick auf die Entwicklung der französischen Versicherungswirtschaft im Jahre 1959, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 15 (1960), Nr. 16 vom 15. August, S. 517: „[...] die versicherte Tonnage wuchs um etwa 7 %, und man stellte eine wachsende Neigung auch bei ausländischen Reedern fest, ihre Versicherungsverträge auf dem französischen Markt unterzubringen.“

lässt sich leider nicht anhand der von der *Direction des Assurances* veröffentlichten statistischen Daten erfassen; die entsprechenden Beitragseinnahmen sind in der vorliegenden Statistik bis 1959 in den Zahlen des direkt abgeschlossenen Geschäft der französischen und der ausländischen VU in Frankreich enthalten:

**TAB. 139: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der französischen und der in Frankreich und seinen Kolonien tätigen ausländischen VU 1938-1959 a)**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN FRANCE, ALGERIA, FRENCH COLONIES AND IN FOREIGN COUNTRIES (EX-COLONIES), 1938-58 a)  
Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.) : Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

SOCIÉTÉS D'ASSURANCES CONTRE LES ACCIDENTS, L'INCENDIE ET LES RISQUES DIVERS (OPÉRATIONS D'ASSURANCES DOMMAGES)  
MARINE + TRANSPORT INSURANCE BUSINESS, DIRECT WRITTEN PREMIUM INCOME a)

Jahr / YEAR	Direkt abgeschl. Geschäft der französ. + ausländ. VU in Frankreich + Algerien, französ. Kolonialbesitzungen und im Ausland ENSEMBLE DES OPÉRATIONS EFFECTUÉES EN FRANCE ET A L'ÉTRANGER	Direkt abgeschl. Geschäft der französ. + ausländ. VU in Frankreich, Algerien und französ. Kolonialbesitzungen OPÉRATIONS EFFECTUÉES EN FRANCE (ET EN ALGÉRIE) ohne nicht-koloniales Ausland) b)	Direkt abgeschl. Geschäft der ausländ. VU in Frankreich u. Algerien OPÉRATIONS DES SOCIÉTÉS ÉTRANGÈRES EN FRANCE ET EN ALGÉRIE	Anteil der ausländ. VU am direkt abgeschl. Geschäft in Frankreich u. Algerien OPÉRATIONS EFFECTUÉES EN FRANCE (ET EN ALGÉRIE) (%)	Direkt abgeschl. Geschäft der französ. VU im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) OPÉRATIONS A L'ÉTRANGER (FILIALES NON COMPR.) (seit 1957 wurden Tunesien und Marokko zum nicht- kolonialen Auslandsgeschäft gezählt, daher der sprunghafte Anstieg)	Premium balance of direct written foreign (excl. French colonies) marine and transport insurance business (excl. French colonies) of French companies
	in Mio. Francs / IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS (incl. Mutuelles agricoles)				in Mio. Francs / IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS (incl. Mutuelles agricoles)	
1937 c)	390	(1938-1941: Ensemble des opérations effectuées en France et dans les territoires d'outre-mer, quelque soit l'origine de la société.			25 (beaufsichtigte VU)	n/a
1938	481	459	203	44,23	22	-181
1939	484	463	205	44,28	21	-184
1940 d)	580	568	124	21,83	12	-112
1941 d)	1.182	1.176	237	20,15	6	-231
1942 d)	956	951	93	9,78	5	-88
1943 d)	902	890	140	15,73	12	-128
1944 d)	1.158	1.115	201	18,03	43	-158
1945	1.903	1.743	264	15,15	160	-104
1946	4.404	3.784	887	23,44	168	-719
1947	7.517	6.457	1.651	25,57	291	-1.360
1948	16.526	13.620	3.662	26,89	1.130	-2.532
1949	22.764	19.671	5.480	27,86	956	-4.524
1950	21.826	18.494	4.828	26,1	871	-3.957
1951	24.091	19.787	5.722	28,92	1.186	-4.536
1952	25.966	21.392	5.865	27,42	1.402	-4.463
1953	24.049	19.675	5.368	27,28	1.670	-3.698
1954	23.836	19.632	5.259	26,79	1.490	-3.769
1955	22.427	18.502	4.828	26,09	1.592	-3.236
1956	23.531	19.287	5.016	26,0	1.856	-3.160
1957	27.315	22.136	5.426	24,51	3.274	-2.152
1958	31.716,5	26.102,2	6.475,5	24,81	3.928	-2.547,5
1959	34.291,2	29.936,2	7.018,8	23,45	n/a	n/a

a) Die Zahlen bezeichnen das See- und Transportversicherungsgeschäft der gemäß § 16, Artikel 137 der Verordnung vom 30. Dezember 1938 beaufsichtigten in- und ausländischen Gesellschaften (Mehrbranchen-Schadenversicherer) sowie der nicht beaufsichtigten spezialisierten französischen und in Frankreich tätigen ausländischen Seeversicherungsgesellschaften und jener ausländischer Gesellschaften, auf die der § 16, Art. 137 der Verordnung vom 30.12.1938 keine Anwendung fand.

b) Bezeichnet das gesamte direkt abgeschlossene Geschäft der beaufsichtigten und nicht beaufsichtigten französischen und ausländischen Gesellschaften in Frankreich u. Algerien zzgl. des auswärtigen kolonialen Geschäfts.

c) Ausschließlich Seeversicherungs-Risiken.

d) Die Ergebnisse des Auslandsgeschäfts sind in den Jahren 1940 bis 1944 als unvollständig anzusehen, da sich ein Großteil des Geschäfts nicht erfassen ließ; vgl. Ministère des Finances et des Affaires économiques, *Direction des Assurances: Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938* : Année 1945, Paris 1947, S. 4.

**TAB. 140: See- und Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der unter Aufsicht stehenden französischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer und der professionellen französischen Rückversicherungsunternehmen a) sowie die direkt in Frankreich und seinen Kolonien abgeschlossene See- und Transportversicherungen der in Frankreich tätigen ausländischen VU (inkl. nichtbeaufsichtigter ausländischer Unternehmen und Lloyd's) 1937-1962**

FOREIGN MARINE INSURANCE BUSINESS OF FRENCH DIRECT-WRITING COMPANIES (BUSINESS SUBJECT TO SUPERVISORY OBLIGATIONS ONLY) AND FRENCH PROFESSIONAL REINSURERS; MARINE INSURANCE DIRECT BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES IN FRANCE (INCLUDING COLONIES AND PROTECTORATES, 1937-62)

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

Jahr / YEAR	See- und Transportversicherungs- Auslandsgeschäft der französischen Direktversicherer FOREIGN MARINE BUSINESS OF THE FRENCH DIRECT-WRITING COMPANIES (EXCLUDING COLONIES AND PROTECTORATES)				See- und Transport-Auslandsgeschäft der professionellen französischen Rückversicherer FOREIGN MARINE BUSINESS OF THE FRENCH REINSURANCE COMPANIES				FRENCH MARINE BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES (INCLUDING COLONIES AND PROTECTORATES)
	Direkt abgeschl. Versicherungen DIRECT BUSINESS	Übernommene Rückversicherungen REINSURANCE ACCEPTANCES (DIRECT WRITING CO'S ONLY)	Total	An in- und ausländ. VU zedierte / retrozedierte Prämien CESSIONS (TO FRENCH + FOREIGN REINSURERS) (DIRECT WRITING CO'S ONLY)	Übernomm. RV französischer VU REINSURANCE ACCEPTANCES FROM FRENCH COMPANIES	Übernomm. RV ausländ. VU REINSURANCE ACCEPTANCES FROM FOREIGN COMPANIES	Retrozessionen an französ. VU RETROCESSIONS TO FRENCH REINSURERS	Retrozess. an ausländ. VU RETROCESSIONS ABROAD	Direkt abgeschl. Versicherungen DIRECT BUSINESS
	Prämieneinnahmen in Mio. Francs / PREMIUM INCOME IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS								
1937	n/a	3,707	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1938	22	*)	*)	170,347 (*145*)	n/a	n/a	n/a	n/a	203
1939	21	10	31	190,426 c)	n/a	n/a	n/a	n/a	205
1940	12 b)	*)	*)	351,514	n/a	n/a	n/a	n/a	124
1943	12 b)	n/a	n/a	312	n/a	n/a	n/a	n/a	140
1944	43 b)	n/a	n/a	451,786	76	26	total 18		201
1945	160	n/a	n/a	776,831	206	46	total 30		264
1946	168	*)	*)	2.017,807	436	107	total 135		887
1947	291	*)	*)	3.825,613	*)	*)	*)	*)	1.651
1948	1.130	520	1.650	7.956,794	2.220	541	352	398	3.662
1949	956	*)	*)	12.071,764	*)	*)	*)	*)	5.480
1950	871	1.133	2.004	11.478,064	2.750	663	512	395	4.828
1951	1.186	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	5.722
1952	1.402	2.269	3.671	13.034,288	3.016	1.152	599	911	5.865
1953	1.670	3.351	5.021	12.098,892	3.085	1.161	677	1.015	5.368
1954	1.490	3.190	4.680	11.607,781	2.729	1.517	614	1.163	5.259
1955	1.592	3.872	5.464	11.169,081	2.721	1.652	588	1.129	4.828
1956	1.856	4.307	6.163	11.534,133	1.834	1.544	582	949	5.016
1957	3.274	5.885	9.159	13.228	2.180	1.980	600	1.166	5.426
1958	3.928	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	6.475,5
1959	*)	*)	*)	17.032,4	*)	*)	*)	*)	7.018,8
	Prämieneinnahmen in Mio. N.F. / PREMIUM INCOME IN MILLIONS OF NOUVEAUX FRANCS								
1960	n/a	72,416	n/a	203,54	35,093	34,856	8,731	21,098	80,298
1961	n/a	n/a	n/a	n/a	32,952	36,784	6,069	22,856	96,929
1962	n/a	n/a	n/a	n/a	43,437	36,085	9,696	22,911	*)

\*) Die betreffenden Zahlen der von der *Direction des Assurances* des französischen Finanzministeriums veröffentlichten Berichte lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Erstversicherer: Direkt im Ausland abgeschlossene Versicherungen, aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen und Gesamtbetrag der davon an in- und ausländische Rückversicherer und Retrozessionäre weitergegebenen Prämien / Profess. Rückversicherer: Übernommene Rückversicherungen und Retrozessionen von französischen sowie von ausländischen Gesellschaften und retrozedierte Beträge an französische sowie ausländische Retrozessionäre.

b) Unvollständig erfasst.

c) Nur die an ausländische Rückversicherer abgegebenen Zessionen.

Von 1940 bis 1944 sind die Angaben zum direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der französischen Transportversicherer als unvollständig zu betrachten, da ein Großteil der abgeschlossenen Transaktionen nicht erfasst wurde.<sup>56</sup> Französische und in Frankreich tätige ausländische Unternehmen, die sich ausschließlich auf den Abschluss von Seeversicherungen beschränkten unterlagen nicht den Bestimmungen der Verordnung vom 30. Dezember 1938 und blieben bis 1945 von der Aufsicht ausgenommen. Die von diesen Unternehmen erwirtschafteten Prämieneinnahmen im Seeversicherungsgeschäft wurden von der *Direction des Assurances* wie folgt geschätzt, eine Unterteilung in französisches, Kolonial- oder Auslandsgeschäft erfolgte nicht:

<sup>56</sup> Unabhängig von den zusätzlichen Schwierigkeiten, die sich zwangsläufig bei der Beaufsichtigung der internationalen Transaktionen im Transportversicherungsgeschäft ergaben, hatte sich bereits vor Kriegsausbruch eine strikte Kontrolle des Auslandsgeschäfts der französischen VU als undurchführbar erwiesen, da die erforderlichen Vorschriften eine Erstarrung des Geschäftsbetriebs der Unternehmen zur Folge gehabt hätten; vgl. Ministère des Finances, *Direction des Assurances*, 1<sup>er</sup> Bureau Central: Marchés d'Assurances à l'Étranger, Régime du Contrôle des Changes, Note sur le Régime de Contrôle des Changes vom 24. Januar 1948, Le Centre des Archives Économiques et Financières à Savigny-le-Temple, B 0062303/1.



**TAB. 141: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft der nicht beaufsichtigten VU 1939 bis 1945 (Schätzung)**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUMS OF COMPANIES NOT SUBJECT TO SUPERVISORY OBLIGATIONS IN FRANCE, 1939-45

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

	Französische Seeversicherer	Ausländische Seeversicherer	Sonstige ausländische VU, auf die der § 16, Art. 137 der Verordnung vom 30. 12.1938 nicht anwendbar war	Total
Jahr / YEAR	Prämieinnahmen in Mio. Francs / PREMIUM INCOME IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS			
1939	60	68	108 (inkl. Lloyd's)	236
1940	117	38	42	197
1943	22	42	17	81
1944	9	45	6	60
1945	33	60	6	99

Demgemäss ist es bis Kriegsende leider nicht möglich, den tatsächlichen Prämiensaldo des von den französischen Erstversicherern erwirtschafteten direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungs-Auslandsgeschäfts zu ermitteln, da die vorliegenden Daten bis einschließlich 1944 nur das direkt abgeschlossene Auslandsgeschäft der gemäß § 16, Art. 137 der Verordnung vom 30. Dezember 1938 aufsichtspflichtigen Unfall- und Schadenversicherungs-VU (Erstversicherer) erfassen, die im Ausland abgeschlossenen Prämien der sich ausschließlich auf die Transportversicherung spezialisierenden aufsichtsfreien französischen Seeversicherer aber nicht enthalten sind.

Gleichfalls kann aus mehreren Gründen auch nach 1945 kein Prämiensaldo für die gesamten Auslandstransaktionen erstellt werden:

- Die Summen des aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungsgeschäfts der beaufsichtigten VU enthalten einen (geringen) Anteil von in Frankreich durch Agenturen niedergelassener ausländischer VU übernommener Rückversicherungen, die ebenfalls aus dem Ausland stammen;
- Die Statistik der *Direction des Assurances* trennt die abgegebenen Rückversicherungen der beaufsichtigten französischen Erstversicherer (im Gegensatz zu den Retrozessionen der professionellen Rückversicherer) nicht nach ins Ausland geflossene oder in Frankreich verbliebene Zessionen auf.

Unter diesen Voraussetzungen lässt sich anhand des verfügbaren Quellenmaterials bis 1958 ausschließlich für das direkt abgeschlossene See- und Transportversicherungsgeschäft der französischen Gesellschaften ein Prämiensaldo errechnen. Die Zahlen der Jahre 1940 bis 1944 sind aufgrund der unvollständigen Erfassung des Geschäfts unter Vorbehalt zu betrachten; zusätzlich sei nochmals auf die bereits w. o. angesprochene Tatsache hingewiesen, dass sich vor 1941 viele der größeren französischen Mehrbranchengesellschaften aus der Seeversicherung heraushielten.

AUSLANDSGESCHÄFT DES FRANZÖSISCHEN SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMARKTS

**10.4.6.3. Der Anteil der Transportversicherung am gesamten Unfall- und Schaden-Auslandsgeschäft der französischen Erst- und professionellen Rückversicherer nach dem zweiten Weltkrieg**

Anhand von Daten für die Jahre 1943 bis 1957 kann der (schätzungsweise) Anteil der See- und Transportversicherung an den eingenommenen bzw. abgegebenen Prämien der internationalen Versicherungstransaktionen der französischen Erst- und professionellen Rückversicherer ermittelt werden. Erwartungsgemäss weisen die Ergebnisse den französischen Markt bis gegen Ende der 50er Jahre als Nettoimporteur von Transportversicherungsdeckungen aus. Leider ist es nicht möglich, die genaue Höhe der von den französischen Erstversicherern an ausländische Zessionare abgegebenen Prämien zu ermitteln, da die Berichte der Direction des Assurances das passive Rückversicherungsgeschäft der direkt zeichnenden VU als Gesamtsumme zusammenfassen, ohne zwischen an inländische und ausländische Rückversicherer abgegebene Exzedenten zu unterscheiden. Wahrscheinlich nahmen jedoch allein die professionellen französischen Rückversicherer im aktiven Transport-

Rückversicherungsgeschäft mehr Prämien ausländischer Zedenten ein, als sie an ausländische Retro-Zessionare abgaben.

Der Netto-(Prämien)saldo der internationalen Transportversicherungstransaktionen der französischen Erst- und Rückversicherungsunternehmen belief sich zwischen 1948 und 1957 (unter Einbezug der Gesamtzessionen der Erstversicherer) auf durchschnittlich knapp 6.890 Millionen Francs. Beachtenswert ist der anhand der folgenden Tabelle leicht nachvollziehbare Umstand, dass der See- und Transportversicherung im Nichtleben-Portefeuille der unter Aufsicht stehenden Mehrbranchen-Erstversicherer und der professionellen Rückversicherer anteilmäßig als passive Rückversicherung zeitweise erheblich mehr Bedeutung zukam als im direkten oder im aktiven indirekten Geschäft - bis hin zu einem Anteil von mehr als 25 Prozent an den zedierten Prämien der Erstversicherer im Jahre 1949.

**TAB. 142: Internationale Unfall- und Schadenversicherungstransaktionen der französischen VU 1943-1957: Anteil der See- und Transportversicherung**

INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS OF THE FRENCH NON-LIFE MARKET 1943-1957 / SHARE OF MARINE + TRANSPORT BUSINESS IN TOTAL INTERNATIONAL NON-LIFE INSURANCE TRANSACTIONS

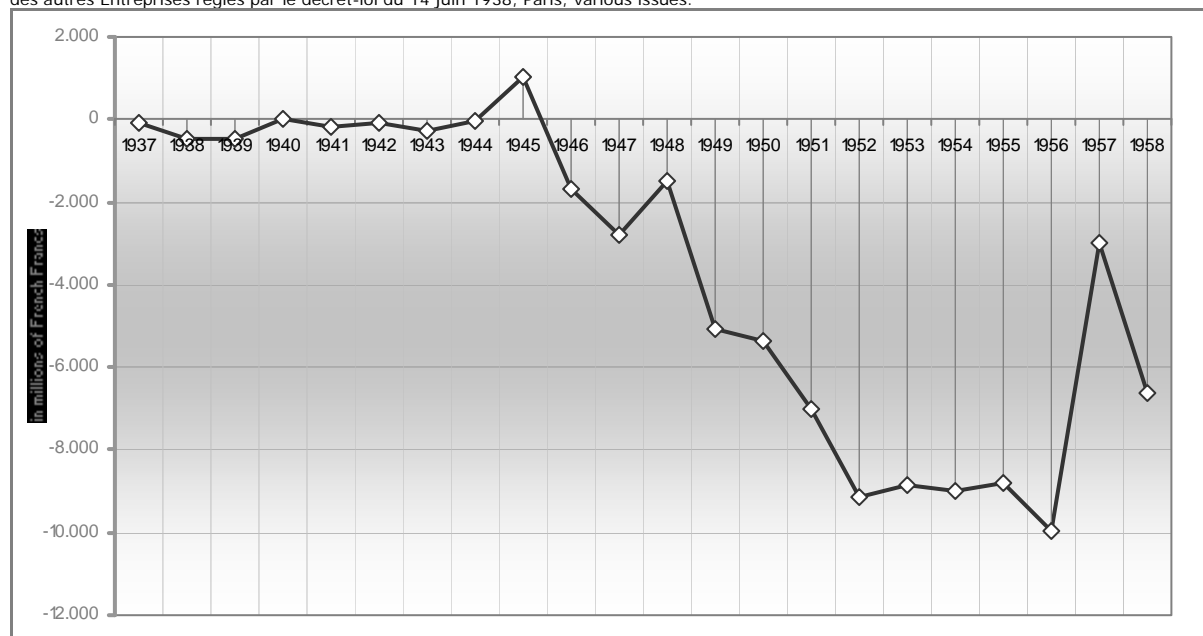
Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

YEAR	Foreign premium income of French insurance companies: Non-Life and Marine insurance business									Cessions to abroad of French insurance co's					
	Direct business			Acceptances of the Direct writing Co's			Acceptances of the Professional Reinsurers			Cessions of the Direct writing Co's			Cessions of the Professional Reinsurers		
	Total Foreign Non-Life Premium income of French Direct writing Co's	Foreign Marine + Tr. Premium income of French Direct writing Co's	Marine + Tr. as % of total Non-life	Total Foreign Non-Life Premium income of French Direct writing Co's	Foreign Marine + Tr. Premium income of French Direct writing Co's	Marine + Tr. as % of total Non-life	Total Foreign Non-Life Premium income of French profess. Reinsurers	Foreign Marine + Tr. Premium income of French profess. Reinsurers	Marine + Tr. as % of total Non-life	Total Cessions (to French + Foreign Reinsurers) Total Non-Life business of French Direct writing Co's	Total Cessions (to French + Foreign Reinsurers) Marine business of French Direct writing Co's	Marine + Tr. as % of total Non-life	Cessions to abroad Total Non-Life business of French profess. Reinsurers	Cessions to abroad Marine business of French profess. Reinsurers	Marine + Tr. as % of total Non-life
	Direct Business	Direct Business		Acceptances	Acceptances		Acceptances	Acceptances		Cessions	Cessions		Cessions	Cessions	
	in millions of French Francs			in millions of French Francs			in millions of French Francs			in millions of French Francs			in millions of French Francs		
1943	549	12	2,2	*)	n/a	n/a	344	*)	*)	3.217,135	312,758	9,7	n/a	n/a	n/a
1944	877	43	4,9	545,427	n/a	n/a	220	26	11,8	*)	451,786	*)	n/a	n/a	n/a
1945	2.615	160	6,12	*)	n/a	n/a	727	46	6,3	7.103,036	776,831	10,9	n/a	n/a	n/a
1946	2.511	168	6,7	1.102	*)	*)	887	107	12,1	11.310,14	2.017,807	17,8	n/a	n/a	n/a
1947	3.335	291	8,73	2.205	*)	*)	1.579	*)	*)	*)	3.825,613	*)	827	*)	*)
1948	9.073	1.130	12,45	5.532	520	9,4	3.800	541	14,2	32.895,221	7.956,794	24,2	1.838	398	21,7
1949	10.087	956	9,48	8.522	(*)	*)	5.319	(*)	(*)	47.943,344	12.071,764	25,2	2.768	*)	*)
1950	10.106	871	8,62	9.992	1.133	11,3	5.523	663	12,0	51.528,967	11.478,064	22,3	2.614	395	15,1
1951	11.940	1.186	9,93	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)
1952	13.890	1.402	10,1	17.602,33	2.268,667	12,9	8.949	1.152	12,9	73.986,541	13.034,288	17,6	4.491	911	20,3
1953	15.135	1.670	11,03	22.126	3.351,102	15,1	11.438	1.161	10,2	81.608,883	12.098,892	14,8	6.073	1.015	16,7
1954	16.286	1.490	9,15	25.014,28	3.190,053	12,8	13.035	1.517	11,6	89.525,609	11.607,781	13,0	6.909	1.163	16,8
1955	17.891	1.592	8,9	28.735,411	3.871,621	13,5	14.318	1.652	11,5	98.096,496	11.169,081	11,4	7.537	1.129	15,0
1956	19.447	1.856	9,5	30.389,231	4.307,284	14,2	12.932	1.544	11,9	108.998,149	11.534	10,6	5.567	949	17,0
1957	32.332	3.274	10,13	71.069	5.885	8,3	16.372	1.980	12,1	*)	13.228	*)	7.488	1.166	15,6

**ABB. 46: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1937-1958**

BALANCE OF FOREIGN DIRECT NON-LIFE INSURANCE PREMIUM INCOME OF FRENCH COMPANIES, 1937-58 a)

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.) : Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.



a) French companies direct premiums written abroad less Foreign companies direct premiums written in France.

**TAB. 143: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1937-1958**

BALANCE OF FOREIGN DIRECT NON-LIFE INSURANCE PREMIUM INCOME OF FRENCH COMPANIES, 1937-58

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.) : Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

Jahr	Direktgeschäft der französ. Erstversicherer im Ausland (ohne Kolonialgeschäft; ohne Ergebnisse der Tochtergesellschaften im Ausland)	Französisches Direktgeschäft der ausländischen VU	Saldo
	in Mio. Francs		
1937	440	507	-67
1938	528	1.020	-492
1939	562	1.049	-487
1940	521	497	24
1941	430	618	-188
1942	482	576	-94
1943	549	825	-276
1944	877	888	-11
1945	2.615	1.567	1.048
1946	2.511	4.171	-1.660
1947	3.335	6.109	-2.774
1948	9.073	10.584	-1.511
1949	10.087	15.147	-5.060
1950	10.106	15.450	-5.344
1951	11.940	18.970	-7.030
1952	13.890	23.044	-9.154
1953	15.136	23.973	-8.837
1954	16.286	25.296	-9.010
1955	17.891	26.673	-8.782
1956	19.447	29.430	-9.983
1957	32.332	35.342	-3.010
1958	36.209,9	42.841,4	-6.631,5

ERHEBLICHE VERGRÖßERUNG DES SOLLSSALDOS DER IN ZUSAMMENHANG MIT INTERNATIONALEN VERSICHERUNGSTRANSAKTIONEN STEHENDEN BEITRAGSEINNAHMEN DES DIREKTGESCHÄFTS SEIT INKRAFTTRETEN DER RICHTLINIE 73/240/EWG IM JULI 1973

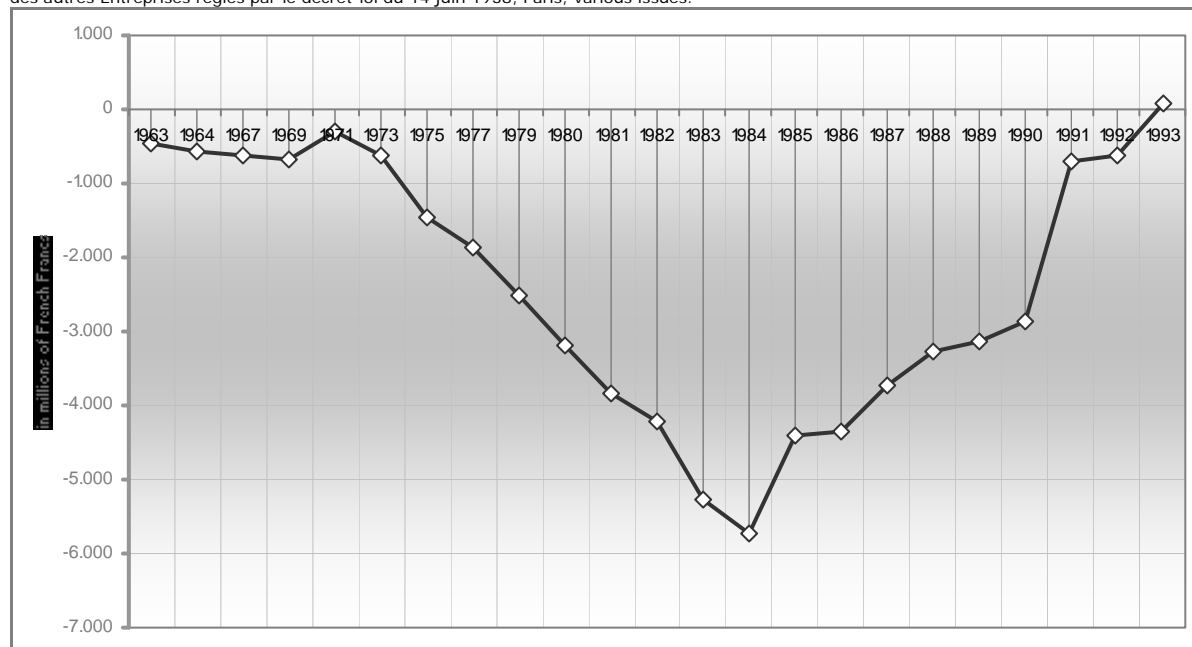
Seit 1973 vergrößerte sich der Negativsaldo der internationalen Versicherungstransaktionen des französischen Marktes im Bereich der Nichtlebenversicherung in drastischer Weise. Hauptursache für diese Entwicklung war der im Vergleich zum direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der französischen VU überproportionale Anstieg der Beitragseinnahmen fremder Gesellschaften in Frankreich mit Inkrafttreten der Richtlinie 73/240/EWG vom 24. Juli 1973 zur Aufhebung der

Beschränkungen der Niederlassungsfreiheit auf dem Gebiet der Direktversicherung mit Ausnahme der Lebensversicherung am 27. Juli desselben Jahres.

**ABB. 47: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1963-1993**

BALANCE OF FOREIGN DIRECT NON-LIFE INSURANCE PREMIUM INCOME OF FRENCH COMPANIES, 1963-93 a)

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.



a) French companies direct premiums written abroad less Foreign companies direct premiums written in France.

**TAB. 144: Saldo der im Ausland (exkl. Kolonialgebiete) eingenommenen Prämien im Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft der französischen Versicherungsunternehmen 1963-1993**

BALANCE OF FOREIGN DIRECT NON-LIFE INSURANCE PREMIUM INCOME OF FRENCH COMPANIES, 1963-93

Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

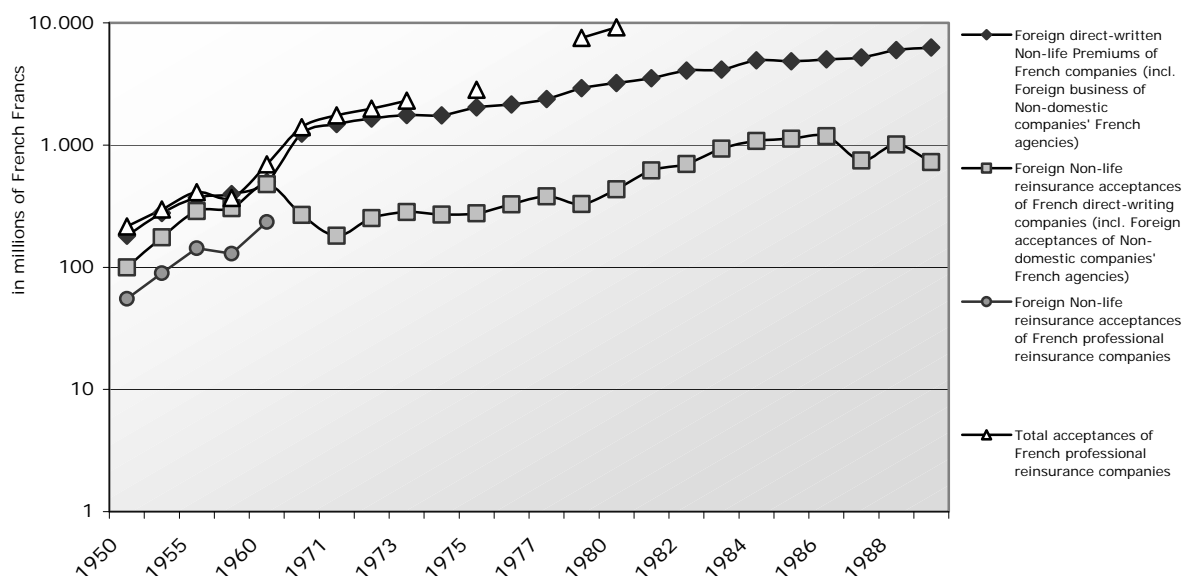
Jahr	Direktgeschäft der französ. Erstversicherer im Ausland (ohne Kolonialgeschäft; ohne Ergebnisse der Tochtergesellschaften im Ausland)	Französisches Direktgeschäft der ausländischen VU	Saldo
	in Mio. N. F.		
1963	302,975	753,943	-450,968
1964	337,952	914,42	-576,468
1967	472,796	1.096,78	-623,984
1969	650,513	1.339,692	-689,179
1971	1.297,482	1.597,061	-299,579
1973	1.505,48	2.114,717	-609,237
1975	1.696,716	3.159,972	-1.463,256
1977	1.979,98	3.854,955	-1.874,975
1979	2.388,542	4.901,247	-2.512,705
1980	2.636,425	5.812,375	-3.175,95
1981	2.824,518	6.659,452	-3.834,934
1982	3.277,409	7.504,16	-4.226,751
1983	3.123,413	8.404,69	-5.281,277
1984	3.788,433	9.527,115	-5.738,682
1985	3.599,88	8.005,807	-4.405,927
1986	3.628,709	7.974,964	-4.346,255
1987	3.638,412	7.368,969	-3.730,557
1988	4.224,05	7.503,945	-3.279,895
1989	4.603,349	7.743,559	-3.140,21
1990	4.376,167	7.252,548	-2.876,381
1991	6.029,484	6.737,898	-708,414
1992	6.004,913	6.615,069	-610,156
1993	7.106,336	7.018,196	88,14

Anhand der vorliegenden Zahlen zur Entwicklung des französischen Nichtleben-Erst- und Rückversicherungsmarkts lässt sich deutlich der sprunghafte Bedeutungszuwachs des internationalen Rückversicherungsgeschäfts in den 60er Jahren nachweisen. Es verwies sowohl in Hinblick auf sein prozentuales Wachstum als auch den Umfang absolut vereinnahmter Prämien das in dieser Zeit ebenfalls beträchtlich gesteigerte direkt abgeschlossene Auslandsgeschäft auf die Plätze. Dabei verringerte sich zwischen 1960

und 1970 das von den französischen Erstversicherern vereinnahmte Beitragsvolumen übernommener Rückversicherungen aus dem Ausland um knapp 44 Prozent, während sich die Gesamtsumme der durch französische VU absorbierten internationalen Rückversicherungen um mehr als 100 Prozent auf beachtliche 1,4 Milliarden Francs erhöhte.

**ABB. 48: Direkt abgeschlossenes Unfall- und Schaden-Auslandsgeschäft und aus dem Ausland übernommene Unfall- und Schaden-Rückversicherungen der französischen Erstversicherer (einschl. des direkten bzw. indirekten Auslandsgeschäfts der in Frankreich ansässigen Agenturen ausländischer Versicherungsunternehmen) und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen der professionellen französischen Rückversicherer, 1950-1989 (Darstellung auf logarithmischer Achse)**

NON-LIFE INSURANCE FOREIGN DIRECT PREMIUMS AND ACCEPTANCES FROM ABROAD OF FRENCH DIRECT-WRITING COMPANIES (INCL. FOREIGN BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES' AGENCIES IN METROPOLITAN FRANCE) AND REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD OF FRENCH PROFESSIONAL REINSURERS, 1950-89 (LOGARITHMIC AXIS)  
Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.



**TAB. 145: Direkt abgeschlossenes Unfall- und Schaden-Auslandsgeschäft und aus dem Ausland übernommene Unfall- und Schaden-Rückversicherungen der französischen Erstversicherer (einschl. des direkten bzw. indirekten Auslandsgeschäfts der in Frankreich ansässigen Agenturen ausländischer Versicherungsunternehmen) und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen der professionellen französischen Rückversicherer, 1950-1989**

NON-LIFE INSURANCE FOREIGN DIRECT PREMIUMS AND ACCEPTANCES FROM ABROAD OF FRENCH DIRECT-WRITING COMPANIES (INCL. FOREIGN BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES' AGENCIES IN METROPOLITAN FRANCE) AND REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD OF FRENCH PROFESSIONAL REINSURERS, 1950-89 (LOGARITHMIC AXIS)  
Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

Jahr YEAR	Unfall- und Schaden- Direktgeschäft der französischen Erstversicherer und der in Frankreich operierenden ausländischen VU in den französischen Überseebesitzungen und im Ausland	Aus dem Ausland übernommene Schaden-Rückversicherungen und Retrozessionen der französ. und der in Frankreich operierenden ausländischen Direktversicherer	Aus dem Ausland übernommene Unfall- und Schaden-Rückversicherungen der professionellen französischen Rückversicherungsunternehmen	Gesamtsumme der aus dem In- und Ausland übernommenen Rückversicherungen der professionellen Französischen Rückversicherungsunternehmen
	in Mio. N. F. / IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS NOUVEAUX			
1950	181,597	99,926	55,23	215,3
1952	277,506	176,023	89,49	296,47
1955	370,864	287,354	143,18	412,55
1956	396,017	303,892	129,32	369,92
1960	499,803	477,204	234,967	694,761
1970	1.242,808	268,093	n/a	1.400
1971	1.486,415	180,903	n/a	1.750
1972	1.647,791	251,664	n/a	1.987
1973	1.763,468	282,561	n/a	2.311
1974	1.752,435	270,248	n/a	n/a
1975	2.032,789	275,701	n/a	2.827
1976	2.143,476	326,735	n/a	n/a
1977	2.381,718	381,091	n/a	n/a
1979	2.918,0	328,955	n/a	7.520
1980	3.220,501	433,753	n/a	9.207
1981	3.517,989	621,371	n/a	n/a
1982	4.067,429	700,14	n/a	n/a
1983	4.137,824	932,947	n/a	n/a
1984	4.925,415	1.082,478	n/a	n/a
1985	4.841,505	1.126,959	n/a	n/a
1986	5.014,676	1.178,796	n/a	n/a
1987	5.216,406	746,832	n/a	n/a
1988	5.984,134	1.008,607	n/a	n/a
1989	6.297,755	726,931	n/a	n/a

Die vorstehend aufgeführten Zahlen zum Umfang des von den französischen Versicherungsunternehmen gehandelten internationalen Geschäfts liefern jeweils nur einen Ausschnitt der Gesamtsumme der die Zahlungsbilanz des Landes berührenden internationalen Versicherungstransaktionen. Gleichmaßen Auslands(prämien)salden des direkten wie des indirekten Geschäfts berücksichtigende statistische Reihen lassen sich anhand der offiziellen Statistik der Direction des Assurances nur für einen sehr begrenzten zeitlichen Ausschnitt rekonstruieren. Die folgende Darstellung dokumentiert den Prämiensaldo des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der französischen VU, den Umfang der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen und schließlich die Summen der an ausländische Rückversicherer zedierten bzw. retrozedierten Beiträge. Bei den hervorgehobenen Zahlen handelt es sich um Schätzungen, da exakte Angaben für die vorliegende Arbeit nicht rechtzeitig vorlagen. Wie man sieht, lässt sich ein vollständiger Prämiensaldo der internationalen Versicherungstransaktionen der französischen VU lediglich für die Jahre 1947 bis 1950 errechnen. Die Ergebnisse weisen den Auslands-Prämiensaldo innerhalb dieser Zeitspanne ausnahmslos als Sollsaldo aus. Es ist jedoch zu beachten, dass Prämieinnahmen und zederte Rückversicherungen nichtaufsichtspflichtiger französischer VU nicht enthalten sind. Darüber hinaus ist natürlich deutlich darauf hinzuweisen, dass es sich bei den Ergebniszahlen nicht um die sich letztgültig in den Balances-of-Payments des Landes niederschlagenden Bilanzwerte handelt, da z. B. die auf Einnahmen und Zessionen entfallenden Schadenleistungen und Kommissionszahlungen nicht mitberücksichtigt wurden.

**TAB. 146: Prämiensaldo der internationalen Nichtleben-Versicherungstransaktionen der französischen Versicherungsunternehmen (1947-1950)**

BALANCE OF INTERNATIONAL NON-LIFE INSURANCE TRANSACTIONS OF FRENCH INSURERS (DIRECT WRITING CO'S AND PROFESS. REINSURERS)  
 Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

YEAR	French companies Foreign direct premiums Non-life	Foreign companies French direct premiums Non-life	Balance direct premiums Non-life	Acceptances of French direct-writing companies from abroad Non-life	Acceptances of French profess. Reinsurers from abroad Non-life	Acceptances of French insurers from abroad TOTAL Non-life	Cessions of French direct-writing companies to foreign companies Non-life	Retrocessions of French profess. Reinsurers to foreign companies Non-life	Cessions of French insurers to foreign companies TOTAL Non-life	Balance of international Non-life reinsurance transactions	Balance of international Non-life insurance transactions of French insurers
	in Millions of NF C)										
1943	5,49	8,25	-2,76	<b>3,9</b>	<b>1,9</b>	5,8	n/a	n / a	n/a	n/a	n/a
1944	8,77	8,88	-0,11	5,45427	2,2	7,65	4,1198	n / a	n/a	n/a	n/a
1945	26,15	15,67	10,48	<b>7</b>	<b>5,7</b>	12,7	<b>7,9</b>	n / a	n/a	n/a	n/a
1946	25,11	41,71	-16,6	11,02	8,87	19,89	12,77653	n / a	n/a	n/a	n/a
1947	33,35	61,09	-27,74	22,05	15,79	37,84	<b>83</b>	8,27	91,27	-53,43	-81,17
1948	90,73	105,84	-15,11	55,32	38	93,32	<b>140</b>	18,38	158,38	-65,06	-80,17
1949	100,87	151,47	-50,6	85,22	53,19	138,41	<b>240</b>	27,68	267,68	-129,27	-179,87
1950	101,06	154,5	-53,44	99,92	55,23	155,15	434,95554	26,14	461,1	-305,95	-359,39
1951	119,4	189,7	-70,3	<b>137</b>	<b>72</b>	209	n/a	<b>35</b>	n/a	n/a	n/a
1952	138,9	230,44	-91,54	176,0233	89,49	265,51	n/a	44,91	n/a	n/a	n/a
1953	151,35	239,73	-88,38	<b>21</b>	<b>112</b>	133	n/a	<b>54</b>	n/a	n/a	n/a
1954	162,86	252,96	-90,1	250,1428	130,35	380,49	n/a	69,09	n/a	n/a	n/a
1955	178,91	266,73	-87,82	287,35411	143,18	430,53	n/a	75,37	n/a	n/a	n/a
1956	194,47	294,3	-99,83	<b>440</b>	<b>153</b>	593	n/a	<b>76</b>	n/a	n/a	n/a
1957	323,32	353,42	-30,1	710,69	163,72	874,41	n/a	74,88	n/a	n/a	n/a
1958	362,099	428,414	-66,315	n / a	n / a	n/a	n/a	n / a	n/a	n/a	n/a
1960	511,78	570,271	-58,49	n/a	234,967	n/a	n/a	96,067	n/a	n/a	n/a
1961	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1962	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	138,495	n/a	n/a	n/a

c) 1943-1959 Ancien Francs umgerechnet in NF.

Eine vergleichbare Aufstellung unter alleiniger Berücksichtigung der See- und Transportversicherung lässt sich anhand der Veröffentlichungen der Direction des Assurances abermals nur für einen eng begrenzten Zeitraum konstruieren.

In erster Linie kann anhand der durch die aufsichtsführende Behörde zur Verfügung gestellten Datenbasis ein Auslandssaldo für das Direktgeschäft errechnet werden. Weiterhin wurden von 1946 bis einschließlich 1960 sowohl die Prämieinnahmen der von den Erstversicherern als auch die Prämieinnahmen der von den professionellen Rückversicherern in Rückdeckung genommenen Risiken ausländischer Zedenten berichtet, ebenso die jeweils wieder an ausländische Zessionare abgegebenen Exzedenten. Diese Zahlen sind bis einschließlich des Berichtsjahrs 1957 in der w. o. aufgeführten TAB. 142: Internationale Unfall- und Schadenversicherungstransaktionen der französischen VU 1943-1957: Anteil der See- und Transportversicherung wiedergegeben. Nach Abzug des von den ausländischen Versicherern in Frankreich

abgeschlossenen Direktgeschäfts kann – theoretisch – ein der TAB. 146: Prämiensaldo der internationalen Nichtleben-Versicherungstransaktionen der französischen Versicherungsunternehmen (1947-1950) vergleichbarer Prämiensaldo internationaler Transaktionen gebildet werden, wobei sich hier analog das Problem ergibt, dass alle Angaben zum Umfang ins Ausland zedierter Rückversicherungen der französischen Erstversicherer sowohl ihre Zessionen an einheimische als auch an ausländische Rückversicherer enthalten, ohne dass diese nach Provenienz des Empfängers aufgespalten werden können.

**TAB. 147: Prämiensaldo der internationalen Transport-Versicherungstransaktionen der französischen Versicherungsunternehmen (1950-1957)**

BALANCE OF INTERNATIONAL MARINE INSURANCE TRANSACTIONS OF FRENCH INSURERS (DIRECT WRITING CO'S AND PROFESS. REINSURERS)  
Quelle / Source: Ministère des Finances, *Direction des Assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, Paris, various issues.

	French companies Foreign direct premiums	Foreign companies French a) direct premiums	Balance Foreign direct business of French co's to French direct business of Foreign co's	Acceptances of French direct-writing companies from abroad	Acceptances of French profess. Reinsurers from abroad	Acceptances of French insurers from abroad TOTAL	Cessions of the domestic portefeuille (France + Algerie) of French direct-writing companies to domestic + foreign companies	Cessions of French profess. Reinsurers to foreign companies	Cessions of French insurers to foreign companies TOTAL
YEAR	in Millions of NF / PREMIUMS CONVERTED TO FRANCS NOUVEAUX								
1950	8,71	48,28	-39,57	11,33	6,63	17,96	114,78064	3,95	118,73
1955	15,92	48,28	-32,36	38,71621	16,52	55,24	111,69081	11,29	122,98
1957	32,74	54,26	-21,52	58,85	19,8	78,65	132,28	11,66	143,94

Aufgrund veränderter Rechnungslegungsbestimmungen fehlen in den Statistiken der *Direction des Assurances* ab dem Berichtsjahr 1961 die vorher enthaltenen genauen Angaben zum Umfang des internationalen Rückversicherungsverkehrs der französischen VU im Bereich See- und Transportversicherung.

Anhand von veröffentlichten Zahlen des nationalen Verbandes der Transportversicherer lassen sich ab 1971 das nicht-französische Seeversicherungs-Gesamtgeschäft des Markts (d. h. einschließlich der dort tätigen ausländischen VU und einschl. übernommener Rückversicherungen) der Summe des gesamten direkt gezeichneten Transportversicherungsgeschäft (einschließlich Luft- und Raumfahrtversicherungen) der ausländischen Gesellschaften in Frankreich gegenüberstellen

**TAB. 148: Gegenüberstellung der durch den französischen Markt gedeckten ausländischen Seeversicherungsrisiken (total, inkl. übernommener Rückversicherungen) und des direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft (einschl. Luft- und Raumfahrtrisiken) der ausländischen VU 1971-1980**

COMPARISON OF FRENCH COMPANIES' MARINE GROSS PREMIUMS WRITTEN ABROAD (MARINE HULL & CARGO ONLY, INCL. REINSURANCE ACCEPTANCES) AND FOREIGN COMPANIES' MARINE DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN FRANCE (INCL. NON-OCEAN MARINE RISKS LIKE INLAND WATER AND MOTOR TRUCK CARGO), 1971-80

Quelle / Source: Syndicat des sociétés françaises d'assurances maritimes et de transports.

	In Frankreich abgeschl. Versicherungen zur Deckung ausländischer Kasko-Risiken	Im Ausland und den französ. Überseebees. abgeschl. Kasko-Versicherungen	Im Ausland und den französ. Überseebesitzungen abgeschl. Cargo-Versicherungen	Nicht-französisches Seeversicherungsgeschäft total	Direkt abgeschlossenes Transportversicherungsgeschäft der ausländischen VU in Frankreich (Transport total) a)
Jahr	in Mio. Francs / IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS				
1971	42	20	51	113	172,5
1973	45	43	82	170	225,68
1975	38	59	107	204	347,02
1977	17,1	74,5	173	264,6	466,36
1979	83,5	114,4	173,5	371,4	536,45
1980	137,3	150,8	183,6	471,7	618,22

a) Etwa 90 % davon sind Seeversicherungsrisiken / SHARE OF OCEAN MARINE RISKS: APPROX. 90 PER CENT.

Der französische See- und Transportversicherungsmarkt wies Ende der 70er Jahre einen erheblichen Konzentrationsgrad auf: lediglich 11 Unternehmen vereinnahmten 1979 etwa 64 Prozent des gesamten Kaskogeschäfts, auf 20 Unternehmen entfiel ein Anteil von 68 Prozent bei den Warentransportversicherungen.<sup>57</sup>

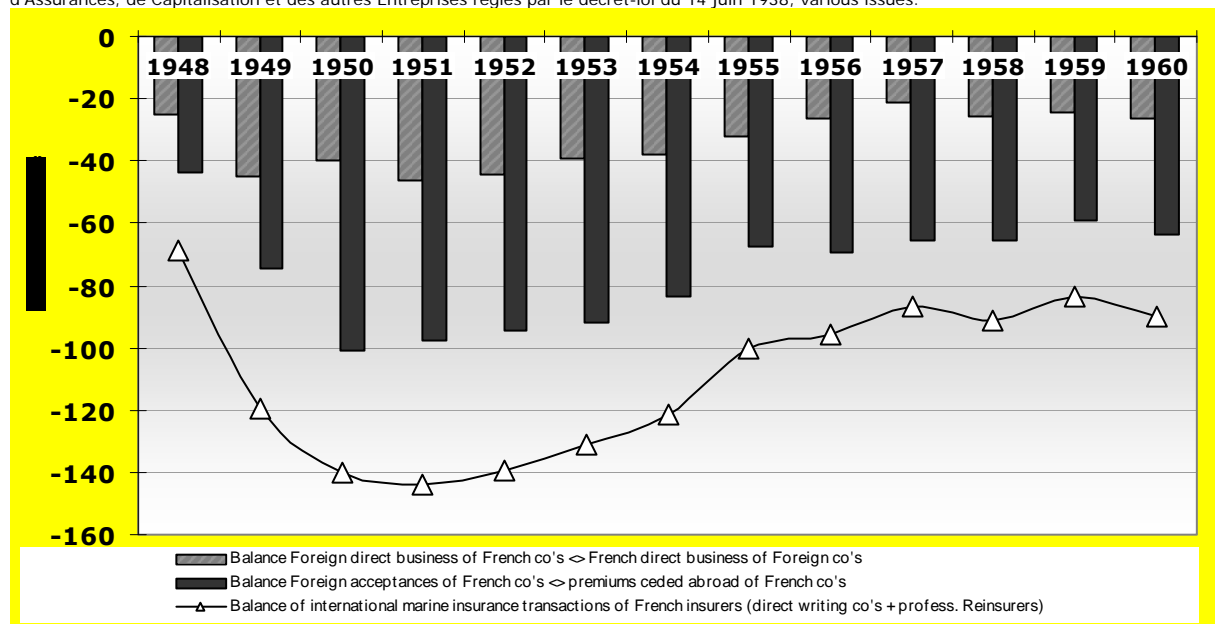
<sup>57</sup> Vgl. Activité des Organismes d'Assurance et de capital: Année 1979: Rapport du Ministre d'Économie et des Finances au Président de la République, Paris 1981, S. 159.

#### 10.4.7. Auswirkungen der internationalen Unfall- und Schadenversicherungs-Transaktionen der französischen VU auf die Zahlungsbilanz des Landes

Am Beispiel Frankreichs zeichnet sich deutlich das bereits mehrfach angesprochene Dilemma ab, das sich bei der Bestimmung der internationalen Versicherungs-Transaktionen eines nationalen Versicherungsmarkts anhand unvollständiger statistischer Quellen bietet. Angesichts der Vielzahl ausländischer Beteiligungen und Tochtergesellschaften französischer Versicherungskonzerne sowie verlustreichen technischen Ergebnissen fremder Versicherungsunternehmen auf dem französischen Markt während der ersten Hälfte der 50er Jahre vertrat man allgemein die Ansicht, der Gesamt-Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen des Landes stelle sich mehr oder weniger als Nullsummenspiel dar - ein Zustand, von dem vermutet wurde, dass er bereits seit längerer Zeit die Verflechtung der französischen Versicherungsindustrie am Weltmarkt charakterisiere. Allerdings gründeten solche Einschätzungen auf Angaben, die weder das den französischen Markt berührende internationale Transportversicherungsgeschäft noch die in Verbindung mit dem französischen Außenhandel stehenden Waren-Transportversicherung berücksichtigten. Die nachfolgende Abbildung bleibt z. T. auf Schätzungen gestützt, schließt aber im Gegensatz zu den erwähnten Analysen der 50er Jahre immerhin die erhältlichen Zahlen zum Umfang international gehandelter Transportversicherungen der durch das französische Finanzministerium (Ministère des finances et des affaires économiques, Direction des assurances) beaufsichtigten in- und ausländischen Gesellschaften ein:

**ABB. 49: Ergebnisbilanzen (Salden) der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen der beaufsichtigten französischen Versicherungsunternehmen**

BALANCE OF INTERNATIONAL MARINE INSURANCE TRANSACTIONS OF FRENCH INSURERS (DIRECT WRITING COMPANIES + PROFESSIONAL REINSURERS; COMPANIES UNDER SUPERVISORIAL CONTROL ONLY) 1948-1960  
Quelle / Source: Ministère des finances et des affaires économiques, *Direction des assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de Capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, various issues.

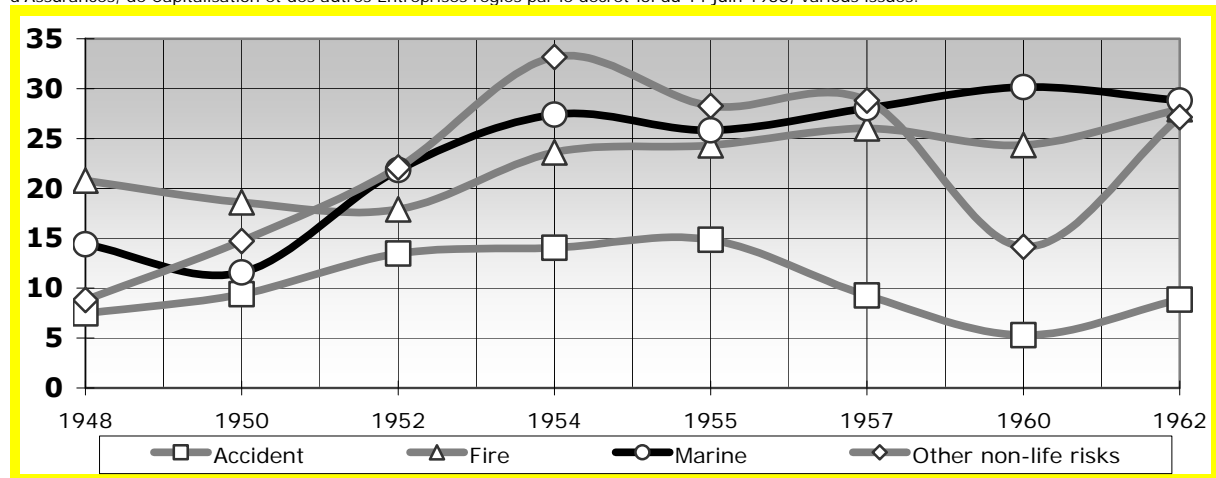


Anhand der Veröffentlichungen des französischen Finanzministeriums lassen sich die an ausländische Gesellschaften retrozedierten Prämien der professionellen französischen Rückversicherungsunternehmen ins Verhältnis zur Gesamtsumme der von ihnen übernommenen Rückversicherungen (übernommene Zessionen französischer und ausländischer VU) setzen. Eine spartenspezifische Trennung nach einzelnen Sachversicherungszweigen verdeutlicht die verhältnismäßig große Bedeutung, die dem internationalen Rückversicherungsmarkt besonders hinsichtlich des indirekt gezeichneten Transportversicherungsgeschäfts der professionellen französischen Rück-VU zukommt. Sie zedierten zwischen 1953 und 1962 durchgängig mehr als ein Viertel der von ihnen in Rückdeckung genommenen MAT-Risiken weiter ins Ausland.



**ABB. 50: Prozentuales Verhältnis der an ausländische Versicherer retrozedierten Prämien zur Gesamtsumme der (aus dem In- und Ausland) übernommenen Rückversicherungen der professionellen französischen Rück-VU in einzelnen Schadenversicherungszweigen 1948-1962**

RELATION (%) OF PREMIUMS RETROCEDED ABROAD TO TOTAL ACCEPTIONS OF FRENCH PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES 1948-1962  
 Quelle / Source: Ministère des finances et des affaires économiques, *Direction des assurances* (Hrsg.): Rapport sur la situation des Sociétés d'Assurances, de Capitalisation et des autres Entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938, various issues.



In der offiziellen Zahlungsbilanz des Landes verursachte der Import von Versicherungsschutz 1950 ein Defizit in Höhe von knapp acht Millionen U.S.-Dollar. Dabei handelt es sich aller Wahrscheinlichkeit nach um einen hauptsächlich in Zusammenhang mit der französischen Wareneinfuhr- bzw. -ausfuhr entstandenen Negativsaldo.<sup>58</sup>

Wahrscheinlich verhinderte nur die für (nicht verstaatlichte) französische VU verpflichtende Vorgabe, einen Teil ihrer Risiken bei der Caisse Centrale de Réassurances bzw. beim GRM in Rückdeckung zu geben, dass die Zahlungsbilanz nicht in noch weitaus höherem Maße durch im Ausland versicherte Waren-Transportversicherungen belastet wurde. Anfang der 60er Jahre kam nur ein geringer Teil des Warenverkehrs im französischen Außenhandel bei einheimischen Transportversicherungsgesellschaften zur Deckung. Der Güterexport CIF oder Güterimport FOB beschränkte sich praktisch auf einige wenige französische Großunternehmen, die konsequent in Frankreich versicherten.<sup>59</sup>

Der Saldo der bei Waren-Import bzw. -Export-Transaktionen angefallenen Nebenkosten verschlechterte sich seit Anfang der 70er Jahre zu Lasten der französischen Zahlungsbilanz rapide (vgl. ABB. 51: Französischer Außenhandel: Saldo der Waren-Import-/Export-Transaktions-Nebenkosten 1973-1983). Trotz der insgesamt vorteilhaften Entwicklung des Zahlungsbilanz-Saldos des Landes belasteten die mit einem hohen Einfuhrüberschuss verbundenen „versteckten“ Importe von Waren-Transportversicherungsdeckungen die Bilanz der internationalen Versicherungs-Transaktionen Frankreichs weiterhin erheblich.<sup>60</sup>

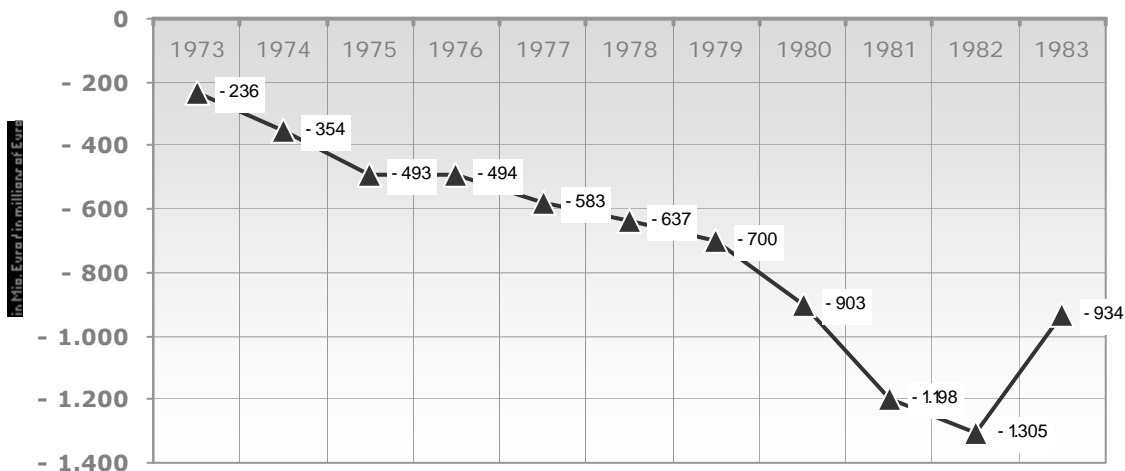
<sup>58</sup> Vgl. Ministère de l'Economie et des finances, *Direction du Trésor* (Hrsg.): Balance des Paiements l'année [1949] entre la France et l'extérieur; Supplement No. 7, 1950, Paris 1950.

<sup>59</sup> Vgl. NOLLA, PAUL: The French Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 30. August, S. 892-893, hier: S. 892.

<sup>60</sup> Vgl. BELMONT, CLAUDE: Le rôle spécifique de l'assurance dans l'expansion internationale de l'économie française et dans l'équilibre des comptes extérieurs, in: Bulletin de liaison et d'information de l'Administration Centrale de l'Économie et des Finances 1976, S. 71-91, hier: S. 76 f.

### ABB. 51: Französischer Außenhandel: Saldo der Waren-Import-/Export-Transaktions-Nebenkosten 1973-1983

INCIDENTAL COST ON MERCHANDISE AS ITEM OF THE FRENCH BALANCE-OF-PAYMENTS SERVICE ACCOUNT, 1973-83  
Quelle / Source: Banque de France.

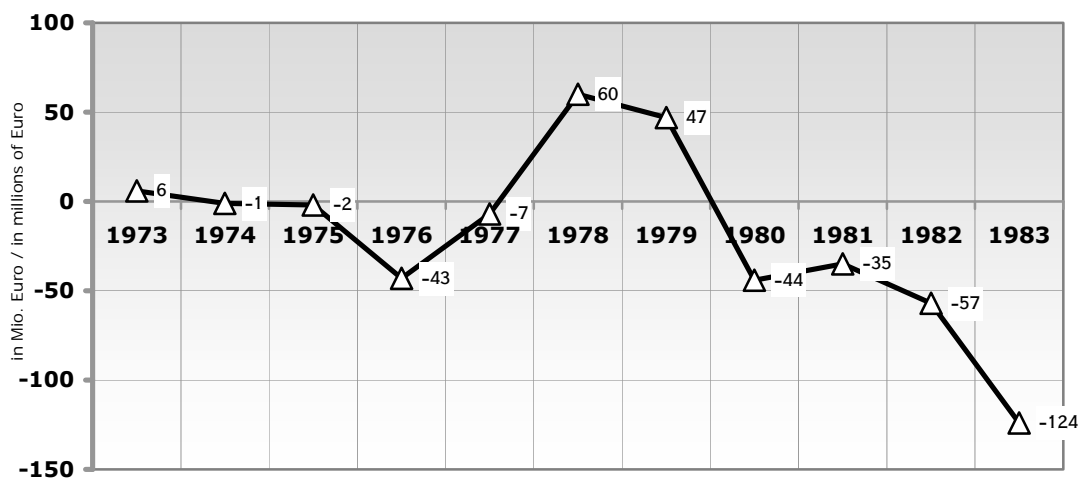


Ein relativ genaues Abbild des tatsächlichen Saldos der internationalen Versicherungs-Transaktionen der französischen Versicherungswirtschaft liefert die von der Banque de France erstellte Zahlungsbilanzstatistik, die auch den von durch ausländische Beteiligungen und Tochterunternehmen beigesteuerten Anteil berücksichtigt (vgl. ABB. 52: Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen der französischen Versicherungswirtschaft 1973-1983). letztendlich stellt sich aber wie in den meisten anderen Ländern auch hier das Problem, dass bestimmte Teile des international verhandelten Geschäfts nicht erfassbar sind (Direktplatzierungen im Ausland; Teile des Rückversicherungsverkehrs, etc.) und demgemäss keine Berücksichtigung bei der Berechnung der vorgestellten Zahlen fanden.

1973 summierten sich die einzelnen Posten der „invisibles“ auf ein Defizit von rund 10 Milliarden Francs innerhalb der französischen Zahlungsbilanz. Ein nicht unerheblicher Teil davon wurde dem Konto der Warentransportversicherung im Außenhandel zugeschrieben.<sup>61</sup>

### ABB. 52: Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen der französischen Versicherungswirtschaft 1973-1983

BALANCE OF INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS AS ITEM OF THE SERVICE ACCOUNT IN THE FRENCH BALANCE-OF-PAYMENTS, 1973-83  
Quelle / Source: Banque de France.



<sup>61</sup> Vgl. BELMONT, CLAUDE: Le rôle spécifique de l'assurance dans l'expansion internationale de l'économie française et dans l'équilibre des comptes extérieurs, in: Bulletin de liaison et d'information de l'Administration Centrale de l'Économie et des Finances 1976, S. 71-91, hier : S. 71 ff.

Der tatsächliche Beitrag international verhandelter Versicherungs-Transaktionen zur Zahlungsbilanz des Landes lässt sich aufgrund fehlender Angaben zu den in Verbindung mit dem Auslandsgeschäft stehenden Schadenerstattungen und Kommissionszahlungen nicht ermitteln. Dies gilt sowohl für das direkte Auslandsgeschäft der französischen Unfall- und Schaden-Erstversicherer als auch für das von den französischen Erst- und professionellen Rückversicherern aus dem Ausland übernommene indirekte Geschäft.

Die *Direction des Assurances* veröffentlichte zunächst kurz vor Kriegsausbruch sowie nochmalig für das Berichtsjahr 1946 eine eigene Einschätzung der Auswirkungen internationaler Versicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz ("*La Balance des comptes entre la France et les pays étrangers*"), beschränkte sich dabei allerdings auch auf die Analyse der Einnahmen aus dem direkten und indirekten Geschäft bzw. den ins Ausland geflossenen Zessionen und Retrozessionen, ohne sich näher mit darauf geleisteten Schaden- und Kommissionszahlungen zu befassen. Die berechnete Ertragsbilanz zu Lasten der französischen Versicherungsunternehmen setzte sich bis zu Beginn der 60er Jahre fort. 1961 verbuchten die französischen Versicherungsunternehmen erstmals einen aktiven Rückversicherungssaldo. Zessionen und Retrozessionen in Höhe von 2,2 Milliarden Francs standen übernommene Rückversicherungen im Wert von mehr als 2,5 Milliarden Francs gegenüber (alle Zweige inkl. Lebensversicherung).<sup>62</sup>

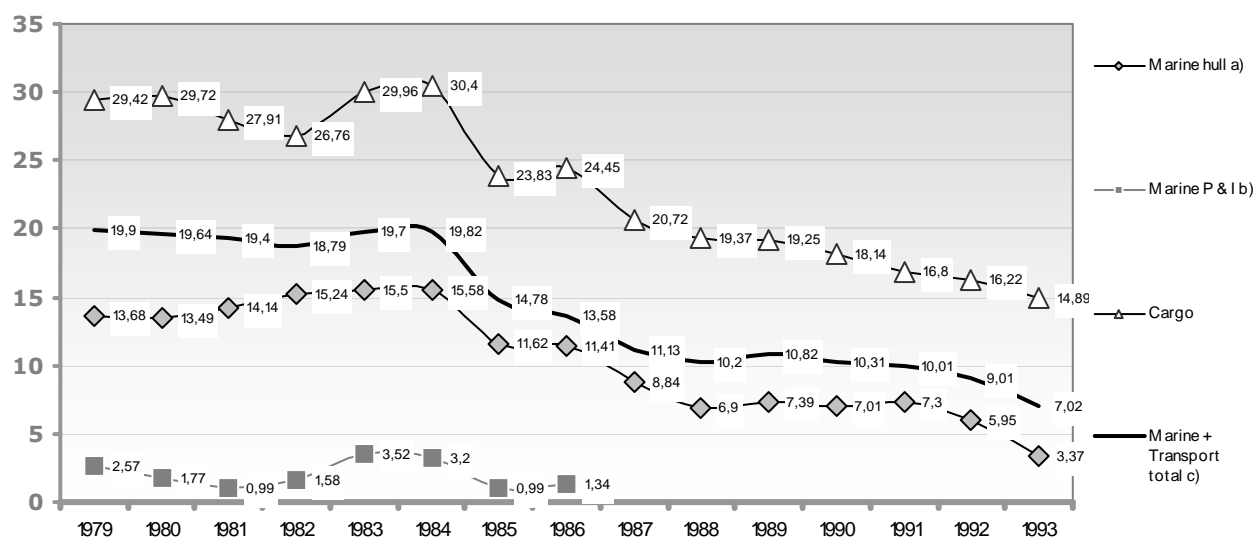
Die Nationalität der Empfänger der von den französischen Unfall- und Schaden-Erstversicherern zedierten Rückversicherungen ist leider nicht anzugeben. Es wurden lediglich Daten veröffentlicht, die den Gesamtbetrag der zedierten Prämien nach Zessionen des im Inland bzw. des im Ausland erwirtschafteten Geschäfts unterteilen.

#### 10.4.8. Von den 70er bis in die 90er Jahre

##### ABB. 53: Prozentualer Anteil der ausländischen Gesellschaften am direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft 1979-1993

DIRECT-WRITTEN MARITIME INSURANCE IN FRANCE: PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES AS % OF TOTAL MARINE AND TRANSPORT BUSINESS, 1979-1993

Quelle / Source: Activite des Organismes d'Assurance et de Capitalisation: Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République; Commission De Controle Des Assurances (Hrsg.): Résultats Comptables Des Entreprises d'Assurance et de Capitalisation.



Ab 1987: Veränderte Zusammenfassung der einzelnen Sparten

a) Since 1987 P & I risks are included / Ab 1987 einschl. P & I.

b) Since 1987 included in Data of Marine hull / Ab 1987 in den Zahlen für die Schiffskaskoversicherung enthalten.

c) Incl. all aviation risks; spacecraft insurance / Einschl. Luftfahrt-Kasko- und Haftpflichtversicherung; Raumfahrtversicherungen.

<sup>62</sup> Vgl. THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 30. August, S. 898.

**TAB. 149: Prämieinnahmen des direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts 1979-1993, untergliedert nach Sparten**

DIRECT-WRITTEN MARITIME INSURANCE IN FRANCE: AMOUNT OF TOTAL PREMIUMS PER CLASS OF BUSINESS, 1979-93

Quelle / Source: Ministère de l'Économie et des Finances (Hrsg.): *Activité des Organismes d'Assurance et de Capitalisation*: Rapport du Ministère de l'Économie et des Finances au Président de la République ; Commission De Contrôle Des Assurances (Hrsg.): *Résultats Comptables Des Entreprises d'Assurance et de Capitalisation*.

	Schiffskasko- versicherung DOMMAGES CORPS MARITIMES		Reederei- Haftpflichtvers. RESPONSABILITE CIVILE DES CORPS MARITIMES		Waren-Transport- versicherung MARCHANDISES TRANSPORTEES		Luftfahrt-Kasko- versicherung DOMMAGES CORPS AERONEFS		Luftfahrt- Haftpflichtvers. RESPONSABILITE CIVILE DES AERONEFS		Transportversicherungs- risiken total TRANSPORTS (TOTAL)	
Jahr YEAR	Direktgesch. in Frankreich total	Ausl. VU	Direktgesch. in Frankreich total	Ausländische VU	Direktgesch. in Frankreich total	Ausl. VU	Direktgesch. in Frankreich total	Ausl. VU	Direktgesch. in Frankreich total	Ausl. VU	Direktgesch. in Frankreich total	Ausländische VU
	in Mio. Francs / IN MILLIONS OF FRENCH FRANCS											
1979	976,542	133,619	143,028	3,679	1.192,258	350,768	298,788	29,904	84,63	18,479	2.695,247	536,449
1980	1.143,749	154,252	145,568	2,572	1.388,382	412,564	373,873	31,221	96,834	17,613	3.148,415	618,222
1981	1.293,982	183,014	162,734	1,607	1.725,949	481,74	514,946	53,338	135,119	23,963	3.832,741	743,664
1982	1.612,304	245,637	189,16	2,99	1.971,182	527,546	562,225	43,842	174,633	27,353	4.509,516	847,37
1983	1.552,603	240,708	247,944	8,73	1.935,216	579,755	668,538	48,732	194,955	28,111	4.599,27	906,038
1984	1.606,632	250,316	264,416	8,463	2.240,919	681,225	1.019,572	82,82	266,209	46,741	5.397,758	1.069,567
1985	1.578,895	183,479	285,523	2,82	2.209,199	526,382	1.317,377	99,729	342,719	35,169	5.733,726	847,581
1986	1.594,423	182,001	437,718	5,878	2.141,497	523,654	1.486,379	47,709	479,588	74,669	6.139,619	833,913

neu aufgegliederte Erfassung seit 1987:

	Maritime (Transports) (See-Kasko + P & I)		Waren-Transportvers.		Aviation (Transports) (Luftfahrt-Kasko + P & I, exkl. Raumfahrt- risiken)		Spatial (Transports) (Raumfahrt- versicherung)		Transport total	
1987	1.892,193	167,232	1.919,541	397,795	2.024,78	90,857	66,476	1,271	5.902,999	657,157
1988	1.968,255	135,811	2.120,93	410,742	1.796,375	52,108	123,636	14,338	6.009,205	613,001
1989	2.267,765	167,484	2.320,022	446,538	1.402,234	36,911	262,762	25,361	6.252,791	676,295
1990	2.674,089	187,587	2.460,385	446,338	1.178,636	33,444	265,054	10,871	6.578,184	678,253
1991	2.896,087	211,414	2.657,753	446,528	1.347,377	44,605	222,293	10,558	7.123,518	713,109
1992	3.351,915	199,313	2.879,186	466,861	1.708,969	58,793	275,217	15,632	8.215,295	740,6
1993	3.388,076	114,062	3.141,887	467,703	2.380,033	59,553	320,539	6,956	9.230,545	648,275

Der Anteil in Frankreich gezeichneter ausländischer Kasko-Risiken vergrößerte sich in den 70er Jahren deutlich. 1971 machten auf dem französischen Markt untergebrachte Schiffskaskos nur etwa zwölf Prozent des gesamten Kasko-Prämienvolumens aus; dieser Anteil erhöhte sich 1980 auf über 20 Prozent (ohne Berücksichtigung des im Ausland abgeschlossenen Geschäfts und der Offshore-Risiken). Anfangs der 70er Jahre veröffentlichte die Direction des Assurances eine nach Herkunft der Prämieinnahmen des Marktes gegliederte Übersicht, die im folgenden den relativ geringen Anteil des im Ausland abgeschlossenen Geschäfts dokumentiert:

**TAB. 150: Prämieinnahmen im Transportversicherungsgeschäft der französischen VU 1971, gegliedert nach geographischer Herkunft**

ORIGINE GÉOGRAPHIQUE DES PRIMES D'ASSURANCE MARITIME ET AUTRES TRANSPORTS

MARINE INSURANCE PREMIUM INCOME OF FRENCH COMPANIES 1971, SUBDIVIDED BY REGIONAL PROVENANCE

Quelle / Source: *Activité des Organismes d'Assurances et de Capitalisation*: Année 1971: Rapport du Ministère de l'Économie et des Finances au Président de la République, Paris 1973, S. 73.

	Gewöhnliche (= Nicht-Kriegs-) Risiken RISQUES ORDINAIRES ORDINARY (NON-WAR) RISKS		Versicherungen gegen Kriegsgefahr RISQUES DE GUERRE WAR RISKS		Total	
	millions F	Pourcentage (%)	millions F	Pourcentage (%)	millions F	Pourcentage (%)
France métropolitaine a)	764	85,7	30,5	3,4	794,5	89,1
D.O.M.-T.O.M.	12,8	1,4	0,3	0	13,1	1,4
Pays d'Afrique d'expression française	34,3	3,9	0,7	0,1	35	4
Autres pays étrangers	46,3	5,2	2,9	0,3	49,2	5,5
Total	857,4	96,2	34,4	3,8	891,8	100

a) In Frankreich gezeichnete Deckungen auf französische und ausländische Risiken / INCL. HOME-FOREIGN BUSINESS (DIRECT CROSS-BORDER PLACEMENTS OF FOREIGN RISKS).

Die von der FFSA bzw. dem *Syndicat des sociétés françaises d'assurances maritimes et de transports* zur Veröffentlichung an die *Direction des Assurances* weitergegebenen Zahlen über die Zusammensetzung des direkt abgeschlossenen Geschäfts des französischen See- und Transportversicherungsmarkts enthalten für die 70er Jahre eine Unterscheidung zwischen in Frankreich selbst gezeichneten ausländischen Kaskodeckungen und den Beitragseinnahmen der im Ausland abgeschlossenen See-Kaskoversicherungsverträge. Überdies wurden auch die See-Warentransportversicherungen nach einheimischem und ausländischem Geschäft unterteilt:

# TAB. 151: Zusammensetzung und geographische Herkunft des Transportversicherungsgeschäft der französischen VU 1971-1980

CONSTITUENT BRANCHES AND GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUM INCOME WRITTEN BY FRENCH COMPANIES, 1971-1980

Quelle / Source: Activite des Organismes d'Assurance et de Capitalisation: Année [...]: Rapport du Ministre de l'économie et des Finances au Président de la République, Paris.

	1971	1973	1975	1977	1979	1980
	millions F	millions F	millions F	millions F	millions F	millions F
(1) Risques ordinaires						
A) See-Kaskoversicherungen						
A1) en France métropolitaine:						
Corps français	310	424	577	611,8	511,7	529,4
Corps étrangers (in Frankreich abgeschlossene Verträge)	42	45	38	17,1	83,5	137,3
A2) dans les D.O.M., T.O.M. et à l'étranger / étranger et divers (durch Agenturen im Ausland abgeschlossene Verträge)	20	43	59	74,5	114,4	150,8
A3) Offshore	n / a	n / a	n / a	n / a	59,8	89,6
A4) See-Kasko Total	372	512	674	703,4	769,4	907,1
B) See-Warentransportversicherungen						
B1) en France (France métropolitaine)	202	278	396	545,2	606,8	714,6
B2) dans les D.O.M., T.O.M. et à l'étranger / étranger et divers	51	82	107	173	173,5	183,6
B3) See-Warentransport Total	253	360	503	718,2	780,3	898,2
A4) + B3) Seeversicherung Kasko + Waren Total	625	872	1.177	1.421,6	1.549,7	1.805,3
C) Land- und Luft-Warentransportversicherungen, Binnenschiff-Kasko und Warentransportversicherungen						
C1) Land-, Fluß-, Luft-Warentransportversicherungen (nicht auf Seereisen versichert)	232	316	293	409,3	580,2	678,6
C2) Binnenschiff-Kaskoversicherungen c)	n / a	n / a	76	84,8	282,5	303,2
C3) Nicht-See-Transportrisiken Total	232	316	369	494,1	862,7	981,8
A4) + B3) + C3) Gewöhnliche (= Nicht-Kriegs-) Risiken Total (ohne P & I-Deckungen)	857	1188	1546	1.915,7 b)	2.412,4	2.787,1
(2) Reederei- und Verfrachterhaftung (P & I)	a)	8	35	47	13,4	14,2
(3) Versicherungen gegen Kriegsrisiko	34	39	54	68,1	68,5	90,6
(4) Übernommene Rückversicherungen Total	134	n / a	n / a	n / a	n / a	n / a

a) Montants non significatifs.

b) Die Quelle gibt einschl. der Reederei- und Verfrachterhaftungsrisiken einen abweichenden Betrag von 2094 Mio. Francs an. Eine Erläuterung der Differenz zum rechnerischen Ergebnis fehlt.

c) Ab 1979 einschl. Sportboot-Versicherungen.

Während die im Ausland abgeschlossenen Waren-Transportversicherungen (Erstgeschäft) zur See etwa ein Fünftel des Gesamtgeschäfts ausmachten, verzeichnete das außerhalb Frankreichs direkt gezeichnete Kasko-Geschäft während der 70er Jahre einen bemerkenswerten Aufschwung und verdreifachte innerhalb von zehn Jahren seinen Anteil am Gesamt-Portefeuille:

# TAB. 152: Anteil des ausländischen Agenturgeschäfts am direkt abgeschlossenen See-Kasko- bzw. See-Warentransportversicherungsgeschäft der französischen VU 1971-1980

FOREIGN AGENCY BUSINESS AS PERCENTAGE OF TOTAL DIRECT MARINE CARGO & HULL INSURANCES WRITTEN BY FRENCH COMPANIES, 1971-80

Quelle / Source: Activite des Organismes d'Assurance et de Capitalisation: Année [...]: Rapport du Ministre de l'économie et des Finances au Président de la République, Paris.

Anteil des ausländischen Agenturgeschäfts in % / SHARE OF FOREIGN AGENCIES (%)						
	1971	1973	1975	1977	1979	1980
See-Kasko	5,4	8,4	8,8	10,6	14,9	16,6
See-Warentransport	20,2	22,8	21,3	24,1	22,2	20,4

Der Handelsschiffahrt kam in den 70er Jahren unvermindert große Bedeutung für die Abwicklung des französischen Außenhandels zu. Etwa drei Viertel aller Importe und ein Viertel bis ein Drittel des gesamten Exports wurden während der zweiten Hälfte der 70er Jahre an Bord von Frachtschiffen abgewickelt; Binnenwasserstraßentransporte, die Mitte des Jahrzehnts noch etwa ein Fünftel der Güterausfuhr bestritten, verloren zunehmend an Wichtigkeit.

# TAB. 153: Anteil einzelner Transportmittel bzw. Verkehrswege an der Beförderung des französischen Außenhandelsaufkommens (in Prozent) 1974-1980

CONVEYANCE OF FRENCH EXTERNAL TRADE: SHARE OF INDIVIDUAL MEANS OF SHIPMENT AS PERCENTAGE OF TOTAL TRANSPORTS (Commerce extérieur de la France par modes de Transports), 1974-80

Quelle / Source: Activite des Organismes d'Assurance et de Capitalisation: Année [...]: Rapport du Ministre de l'économie et des Finances au Président de la République, Paris.

	Importe						
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Seetransporte	75,69	75,46	76,25	75,6	76,09	76,29	74,78
Bahnverkehr	8,2	7,41	6,69	7,1	6,96	7,2	7,15
Lufttransporte	0,05	0,06	0,06	0,06	0,06	0,07	0,07
Straßengüterverkehr	10,26	11,71	12,33	12,36	12,34	12,2	13,46
Binnenwasserstraßentransport	5,8	5,14	4,66	4,87	4,54	4,24	4,54
(Nicht bestimmbar)	\	0,22	0,01	0,01	0,01	1	\
Total	100	100	100	100	100	100	100
	Exporte						
	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Seetransporte	24,21	26,29	26,98	29,17	29,22	33,03	34,65
Bahnverkehr	32,96	29,43	29,15	26,17	24,44	23,11	21,32
Lufttransporte	0,1	0,12	0,15	0,17	0,17	0,18	0,17
Straßengüterverkehr	22,75	24,41	25,54	27,04	28,31	27,24	28,15
Binnenwasserstraßentransport	19,98	19,16	17,89	17,13	17,56	16,13	15,36
(Nicht bestimmbar)	\	0,59	0,29	0,32	0,3	0,31	0,35
Total	100	100	100	100	100	100	100

**Wachstumshemmende Effekte in der Warentransportversicherung** waren seit der zweiten Hälfte der 80er Jahre wie in anderen Ländern des europäischen Binnenmarkts auf die **zunehmende Verlagerung der Güterströme hin zum verstärkten Handel mit risikoärmeren EU-Mitgliedsstaaten** zurückzuführen. Daneben sorgte der intensive Wettbewerb im Transportsektor (niedrige Frachtraten) für anhaltenden Druck auf die Prämieinnahmen. Bemerkenswerte Strukturveränderungen waren im Kaskobereich zu verzeichnen. **Die sich bereits Ende der 70er Jahre abzeichnende Zunahme der in Frankreich direkt gezeichneten Kaskodeckungen auf ausländische Schiffe – wesentlich verursacht durch den sukzessiven Abbau der unter nationaler Flagge fahrenden Handelsflotte – verstärkte sich beträchtlich.** Mitte der 90er Jahre stieg ihr Anteil konstant auf das Doppelte der in Frankreich direkt versicherten einheimischen Kaskorisiken. (vgl. TAB. 154: Zunahme des Anteils ausländischer Kaskorisiken am direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft 1971-1994). Kurz vor der Jahrtausendwende kamen überwiegend Flotten italienischer und griechischer, daneben aber auch U.S.-amerikanischer Reedereien zur Deckung.<sup>63</sup>

**TAB. 154: Zunahme des Anteils ausländischer Kaskorisiken am direkt in Frankreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft 1971-1994**

DOMESTIC AND FOREIGN HULL / OFFSHORE & ENERGY RISKS COVERAGE PLACED ON THE FRENCH MARKET IN 1971, 1980 AND 1994  
Quellen / Sources: *Direction des Assurances* (Hrsg.): *Activité des Organismes d'Assurance et de Capitalisation* : Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République, Paris, various issues; FRITZ, ROLAND: *Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung*, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 139.

	1971 millions F	1980 millions F	1994 millions F
<b>A) See-Kaskoversicherungen</b>			
A1) Französ. Kaskorisiken	310	529,4	572,329
A2) Ausl. Kaskorisiken (in Frankreich abgeschlossene Verträge)	42	137,3	1.189,259
A1) + A2) See-Kasko Total	352	666,7	1.761,588
Anteil der ausländischen See-Kaskorisiken	11,9	20,6	67,5
<b>B) Offshore- und Energierisiken</b>			
B1) Offshore/Energie Französ. Risiken	n / a	n / a	210,763
B2) Offshore/Energie Ausl. Risiken	n / a	n / a	160,713
B1) + B2) Offshore/Energie Total	n / a	89,6	371,476
Anteil der ausländischen Offshore/Energie-Risiken	n / a	n / a	43,3
C) Fischereischiffe	n / a	n / a	340,713
D) Binnenschiff-Kaskoversicherungen	n / a	106,5	133,838
E) Sportbootversicherungen	n / a	196,7	523,454
F) Reederei- und Verfrachterhaftung (P & I)	Montants non significatifs.	14,2	129,005

Deutlich erkennbar ist die relative Bedeutungszunahme der Versicherung von Sportbooten und ein wachsendes Engagement des französischen Marktes im Verkehrshaftungsbereich (P&I). Darüber hinaus besitzt die Versicherung von Luft- und Raumfahrttrisiken besondere Bedeutung. 1995 lag das Prämienvolumen der am französischen Markt gezeichneten Luft- und Raumfahrttrisiken bei mehr als 75 Prozent des Volumens der „traditionellen“ Transportversicherungen im Bereich Marine und Cargo.<sup>64</sup>

Seit den 70er Jahren zählt der französische See- und Transportversicherungsmarkt (einschl. der in Frankreich operierenden ausländischen VU und den Tochterunternehmen französischer Gesellschaften im Ausland) zu den Weltmarktführern und rangierte im Durchschnitt auf Platz drei oder vier unter den bedeutendsten Anbietern von Seeversicherungsschutz<sup>65</sup>, hinter Großbritannien, Japan und den Vereinigten Staaten.<sup>66</sup> Aufgrund der starken Abhängigkeit von den Konjunkturen des internationalen Seehandels unterlag der Geschäftsverlauf starken Schwankungen. Dennoch konnte der französische See- und Transportversicherungsmarkt (in TAB. 155: Progression des französischen Versicherungsmarkts für See- und Transportrisiken: Zuwachsraten der einzelnen Geschäftsbereiche 1971-1980 ohne Berücksichtigung der Luft- und Raumfahrttrisiken) beachtliche Zuwachsraten verzeichnen.

<sup>63</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: *Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung*, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 139.

<sup>64</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: *Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung*, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 140.

<sup>65</sup> Zugrunde gelegt ist hierbei die Summe aus Kasko-, Cargo- und P & I-Deckungen.

<sup>66</sup> Ohne Berücksichtigung von Captive-Märkten.

**TAB. 155: Progression des französischen Versicherungsmarkts für See- und Transportrisiken: Zuwachsraten der einzelnen Geschäftsbereiche 1971-1980**

ANNUAL GROWTH RATE (%) OF THE PREMIUM VOLUME ACHIEVED IN THE FRENCH MARINE AND TRANSPORT INSURANCE MARKET, 1971-80

Quelle / Source: Syndicat des sociétés françaises d'assurances maritimes et de transports.

Jahr YEAR	In Frankreich gez. inländische Kaskorisiken	In Frankreich gez. Ausländische Kaskorisiken	Im Ausland gez. Kaskorisiken	Kasko total (incl. Offshore- Risiken)	In Frankreich gez. See- Waren- Transport- vers.	Im Ausland gez. See- Waren- Transportvers.	See- Warentransport- versicherung Total	Übrige Waren- transport- versicher- ungen	"risques ordinaires" Total (einschl. Binnenschiffahrt- Kaskos, Sportboot- versicherungen und P & I)	Kriegs- risiken
1971 (Prämien in Mio. Francs)	310	42	20	372	202	51	253	232	857	34
	Jährlicher Zuwachs in Prozent Annual growth (%)									
1971	35,9	21	-20	29,8	8,1	-20,3	0,8	26,9	17,9	16,3
1972	21,3	11,3	45	21,5	16,8	17,6	17	9	16,8	12,9
1973	12,7	-3,4	48,2	13,2	17,4	36,7	21,7	24,9	19,5	12,9
1974	8,7	-11,1	18,6	7,8	26,2	26,8	26,4	24,4	18,6	35,9
1975	25,1	-5	15,7	22	12,9	2,9	10,6	-6,1	11,4	1,75
1976	1,4	46,1	42,6	7,1	13,4	15,9	13,9	21,5	13,1	5,3
1977	15,3	7,6	27,2	15,9	21,4	39,5	25,3	15	17,2	19,5
1978	-3,27	8,76	28,32	15,04	1,65	-2,37	0,68	27,6	10,68	11,8
1979	-4,25	29,64	14	-3,24	10,04	7,92	7,91	11,08	4,65	-10,06
1980	3,5	64,4	31,8	17,8	17,8	5,8	15,1	17	15,4	32,2
1980 (Prämien in Mio. Francs)	511,7	83,5	114,4	769,4	606,8	173,5	780,3	580,2	2.425,6	68,5

2005 erwirtschaftete die Branche Beitragseinnahmen in Höhe von 497,4 Millionen Euro im Kaskogeschäft und 759 Millionen Euro in der Warentransportversicherung. Der französische See-Kaskoversicherungsmarkt rangiert seit geraumer Zeit weltweit auf Platz drei hinter Großbritannien und Japan<sup>67</sup> und erreichte 2005 einen Weltmarktanteil von 10 Prozent. Im Bereich der Cargo-Versicherungen wurden 2005 neun Prozent des globalen Prämienvolumens vom französischen Markt absorbiert, ein Jahr zuvor konnte erstmals der U.S.-amerikanische Warentransportversicherungsmarkt überrundet werden. Allerdings profitiert auch der französische Cargo-Markt aufgrund des anhaltend intensiven internationalen Wettbewerbs nicht in vollem Umfang vom Wachstum des internationalen Handelsaufkommens.<sup>68</sup>

#### 10.4.9. Exkurs zur Monopolstellung der vereidigten französischen Seeversicherungs makler: die *Courtiers jurés d'assurances maritimes*

Die vereidigten Seeversicherungs makler (*Courtiers jurés d'assurances maritimes*) in Frankreich, die lange Zeit eine Monopolstellung bei der Vermittlung von Verträgen auf dem französischen Seeversicherungsmarkt besaßen, waren ungeachtet ihrer Kaufmannseigenschaft Träger eines öffentlichen Amtes, dessen gesetzliche Regelung auf die *Ordonnance de la marine* von 1681 zurückgeht. Sie repräsentieren den Typ des „vereidigten Assekuranzmaklers“ der früher in den bedeutenden europäischen Hafenstädten eine bedeutende Rolle spielte. Vereidigte Seeversicherungs makler wurden durch die öffentliche Hand für einen bestimmten Ort und Wirkungskreis bestellt, für den ihnen das Vermittlungsmonopol für Seeversicherungen zufiel, d. h. Versicherungsunternehmen waren gezwungen ihre Geschäftsabschlüsse über den ortansässigen vereidigten Makler zu tätigen, sofern sie nicht ohne Vermittler direkt mit dem Kunden abschlossen. Die *Courtiers jurés d'assurances maritimes* unterstanden der Dienstaufsicht des für die Handelschiffahrt zuständigen Ministeriums und durften sich bis Mitte der 60er Jahre ausschließlich in der Seeversicherungsbranche betätigen. Der französische Ministerrat verabschiedete am 24. März 1965 einen Gesetzesentwurf, nach dem sich auch die *Courtiers jurés* künftig an Maklergeschäften in anderen Versicherungszweigen beteiligen durften.<sup>69</sup>

Infolge der Richtlinien zur Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs innerhalb der Europäischen Union wurde der besondere Status der vereidigten Makler als Träger eines

<sup>67</sup> Bei den international platzierten Deckungen erreicht der französische See-Kaskomarkt sogar Rang zwei hinter den traditionell führenden Briten, da es sich bei dem in Japan gezeichneten Kaskodeckungen überwiegend um einheimisches Geschäft handelt.

<sup>68</sup> Vgl. Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) (Hrsg.): French insurance in 2005, Paris 2006, S. 36, URL: [http://www.ffsa.fr/WebFFSA/portailffsa.nsf/html/annualreport2005/\\$file/RAFFSAGBcomplet.pdf](http://www.ffsa.fr/WebFFSA/portailffsa.nsf/html/annualreport2005/$file/RAFFSAGBcomplet.pdf) [Stand: 10.03.2007].

<sup>69</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 10 vom 15. Mai, S. 496.

öffentlichen Amtes per Erlass vom 16. Dezember 1978 aufgehoben. Bis zu diesem Zeitpunkt existierten in Frankreich parallel zwei Arten von Seeversicherungs-Maklern, die am Ort ihrer Bestallung eine Monopolstellung innehabenden vereidigten *Courtiers jurés* und die freien Versicherungsmakler, deren Status allerdings nicht mit den Privilegien der *Courtiers jurés* im Rang ministerieller Beamter vergleichbar war. 1978 existierten nur noch 25 vereidigte Seeversicherungsmakler, davon acht in Paris, vier in Bordeaux, drei in Havre, jeweils zwei in Rouen, Bayonne und Nantes, sowie jeweils einer in Dünkirchen, Caen, Grandville und Sète.

#### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.5. ÖSTERREICH

Austria

#### 10.5.1. Zulassung ausländischer Versicherungsgesellschaften in Österreich

Auseinandersetzungen um die Zulassung ausländischer Versicherungsunternehmen in Österreich reichen weit in die Zeit vor der 1848er Revolution zurück. Zwar stellte sich spätestens in Zusammenhang mit dem mit Preußen abgeschlossenen Zollvertrag vom 19. Februar 1853 die **Frage nach Regeln zur Konzessionierung fremder Versicherer** auch auf Regierungsebene, die Verhandlungen zu diesem Gegenstand traten jedoch erst **um die Mitte der 60er Jahre** in ein **entscheidendes Stadium**. Eine kaiserliche **Verordnung vom 29. November 1865** erlaubte schließlich ausländischen Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien allgemein den ungehinderten Betrieb von Geschäften zu gleichen Bedingungen wie den einheimischen österreichischen Unternehmungen. **Versicherungsgesellschaften** waren von dieser Erlaubnis jedoch zunächst **ausdrücklich ausgenommen**.<sup>1</sup> Zur Begründung verlautete, dass man zum einen den schwebenden Verhandlungen mit dem Deutschen Zollverein nicht vorgreifen wolle, zum anderen eine vorhergehende allgemeine gesetzliche Regelung des *gesamten* Versicherungswesens in Österreich für wünschenswert halte.<sup>2</sup> Tatsächlich aber konnte zwischen Gegnern und Befürwortern einer liberalen Konzessionspolitik vorläufig **keine Einigung über die Modalitäten der Zulassung** erzielt werden. Darüber hinaus steht zu vermuten, dass mit der Verzögerung den einheimischen Versicherungsinstituten Gelegenheit geboten werden sollte, sich auf die zu erwartende Wettbewerbsverschärfung einzustellen.

Die Zulassung ausländischer Aktiengesellschaften wurde grundsätzlich von bestimmten **Auflagen** abhängig gemacht. Eine rechtliche Anerkennung in Österreich und die daraus folgende Konzession wurde nur erteilt, falls das jeweilige Herkunftsland der fremden Unternehmen – dem **Reziprozitätsprinzip** entsprechend – seinerseits dieselben Rechte österreichischen Gesellschaften zugestand. Diesem Grundsatz folgend wurde per **Gesetz vom 29. März 1873** der **Ausschluss ausländischer Versicherungsgesellschaften von der Zulassung in Österreich aufgehoben** und ihre Konzessionierung im Rahmen der geltenden Bestimmungen für die Anerkennung fremder Aktiengesellschaften und Kommanditgesellschaften auf Aktien von 1865 geregelt.

Aufgrund der Tatsache, dass im **Einzelfall** ausländischen (deutschen) Feuerversicherern bereits eine offizielle Erlaubnis zum Geschäftsbetrieb in Österreich erteilt worden war<sup>3</sup>, herrschte allerdings im Vorfeld verbreitet Unklarheit, was genau mit der Zulassung ausländischer Versicherungsgesellschaften gemäß dem Reziprozitätsprinzip beabsichtigt wurde:

<sup>1</sup> Artikel 10 der Verordnung vom 29. November 1865, RGBl. Nr. 127, verwies dabei auf noch zu erlassende „besondere Vorschriften“; vgl. OGRIS, WERNER: Zur Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsrechts in Österreich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 1-152, hier: S. 48.

<sup>2</sup> Vgl. ebd.

<sup>3</sup> Ein deutscher Transportversicherer – die Dresdener „Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft für See-, Fluss- und Landtransport“ – arbeitete offenbar ebenfalls bereits seit Anfang der 1860er Jahre in Österreich – und zwar *ohne* Konzession. Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 21 (1886/87), Bd. 1 (1. Oktober 1886-1. April 1887), No. 29 vom 7. Dezember 1886, S. 450.



*„Die seit lange als bevorstehend angekündigte Zulassung auswärtiger Versicherungs-Gesellschaften zum Geschäftsbetriebe in Oesterreich steht nach verlässlichen uns heute aus Wien zugegangenen Nachrichten bevor. Da die Zulassung an die von den betreffenden auswärtigen Staaten zu gewährende Reciprocität geknüpft werden soll, so sind auch mit der diesseitigen Regierung in dieser Beziehung, wie die erwähnten Mittheilungen berichten, Verhandlungen angeknüpft, welche ein wünschenswerthes Resultat versprechen. Wenn übrigens von einzelnen Pressorganen [sic] behauptet wird, dass bereits einzelnen Versicherungs-Gesellschaften des ausserösterreichischen Deutschlands die erforderliche Concession zum Geschäftsbetriebe in Oesterreich ertheilt sei, so ist eine solche Nachricht unter allen Umständen verfrüht, da es sich eben um eine allgemeine Maassregel handelt, welche von selbst eine einseitige und ausnahmsweise Zulassung ausschliesst. Die Leipziger Anstalt besitzt die Concession schon seit vielen Jahren.“<sup>4</sup>*

Die 1819 gegründete **Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt** nahm bereits Ende 1837 den Betrieb in Österreich auf und war nach Überwindung erheblicher Anfangsschwierigkeiten ab 1848 dort erfolgreich tätig. Die Generalagentur in Wien wurde von 1849 bis 1874 gemeinsam mit der *Compagnie Belge d'Assurances Générales contre les Risques d'Incendie* (Brüssel) geführt, beide Gesellschaften teilten sich das akquirierte Geschäft je zur Hälfte für gemeinsame Rechnung.<sup>5</sup> Es scheint überdies im Rahmen bilateraler Verhandlungen mit dem Deutschen Zollverein bereits Ende der 50er Jahre tatsächlich zu einer Einigung über die wechselseitige Anerkennung von Feuerversicherungsgesellschaften gekommen zu sein – oder man stand zumindest kurz davor:

*„Aus ganz zuverlässiger Quelle kann ich Ihnen mittheilen, dass die Frage über die wechselseitige Zulassung der preussischen und österreichischen Feuerversicherungs-Gesellschaften in den beiderseitigen Landen endlich eine dem Reciprocitäts-System entsprechende Erledigung gefunden hat. Doch ist dieses keinesweges dahin zu verstehen, dass von jetzt an jede preussische dergleichen Anstalt in Oesterreich und jede österreichische in Preussen zum Geschäftsbetriebe verstatet werden soll, vielmehr wird je gegen eine grössere preussische in Oesterreich eine grössere österreichische in Preussen zugelassen werden, und nach jedesmaligem Erlass solcher gegenseitigen Concessionen kann auf die Motion jeder der beiden Regierungen ein Vernehmen über weitere Zulassungen, wobei Bedürfnis und Nutzen der beiderseitigen Unterthanen in Erwägung zu ziehen, und eine Sistirung fernerer wechselseitiger Einräumungen eintreiben. Der kürzlich Seitens der K. K. Regierung ergangene Entscheid, wonach die sämmtlichen österreichischen Versicherungs-Anstalten auch im Auslande überall den Gerichten des Contraktsabschlusses unterliegen und die von denselben gefällten Entscheidungen auch von österreichischen Gerichten promptest vollstreckt werden sollten, machte das vorstehend beschriebene Uebereinkommen der genannten beiden Regierungen möglich, und hoffen wir, dass dasselbe in liberaler und den Anforderungen des zwischen beiden Ländern immer mehr sich steigernden internationalen Verkehrs entsprechender Weise gehandhabt werden wird. [...]“<sup>6</sup>*

In der Praxis erfolgte die Handhabung des mit dem Begriff „*Reciprocität*“ umschriebenen Gegenseitigkeitsprinzips bei der Anerkennung ausländischer Versicherungsgesellschaften allerdings oft in derart **uneinheitlicher Weise** (und häufig zu Ungunsten der fremden VU), dass von einer **Gleichbehandlung** in vielen Fällen **keine Rede sein konnte**. So wurden etwa Vorwürfe laut, dass die unterschiedliche Interpretation der Reziprozität bei der Erteilung von Konzessionen – nämlich einmal im formellen, einmal im materiellen Sinne – einseitig die Zulassung nordamerikanischer Lebensversicherer in Österreich begünstigt habe, während in den U.S.A. die von Bundesstaat zu Bundesstaat unterschiedlichen Bestimmungen bei der Zulassung österreichischer Unternehmen den Gegenseitigkeitsgedanken ad absurdum führe.<sup>7</sup>

Um Betriebserlaubnis nachsuchende Gesellschaften, die in Österreich die Aufnahme **direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts** beabsichtigten, wurden zur **Stellung von Kautionen** aufgefordert, die nach Erteilung der Konzession auf den Betrag der jeweiligen Prämienreserve aufgestockt werden mussten. **Rückversicherer waren von dieser Bestimmung ausgenommen**, da man sich von ihrer Geschäftstätigkeit in Österreich bedeutende Vorteile für die einheimischen VU versprach: im Lande selbst nicht

<sup>4</sup> RUNDSCHAU DER VERSICHERUNGEN 7 (1857), S. 377.

<sup>5</sup> Vgl. MUTHESIUS, VOLKMAR: 150 Jahre Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt 1819 bis 1969, Frankfurt a. M. 1969, S. 23.

<sup>6</sup> RUNDSCHAU DER VERSICHERUNGEN 8 (1858), S. 266 f.

<sup>7</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 7 (1886), III. Teil, S. 96 f.

zu deckende Risikoüberschüsse konnten auf diesem Wege auf ausländische Portefeuilles „abgeschoben“ werden, ohne das gleichzeitig das betreffende Geschäft vollständig in fremde Hände gelangte.<sup>8</sup>

Die infolge des „Gründerkrachs“ gemachten Erfahrungen<sup>9</sup> und der ungebremszte Zuzug von ausländischen Versicherungsgesellschaften ließen das Zulassungsgesetz von 1873 jedoch bald als **übermäßig liberal** erscheinen. Die Staatsaufsicht war gezwungen, **dem Bewilligungsverfahren strengere Maßstäbe zu Grunde zu legen**, um auf diese Weise zweifelhafte und bedenkliche Neugründungen zu unterbinden. Gleichfalls beabsichtigte man, die bestehenden Gesellschaften einer weitaus strengeren Überwachung zu unterwerfen, und zu diesem Zweck einen detaillierten gesetzlichen Ordnungsrahmen zu verabschieden, der mit dem **Versicherungsregulativ von 1880** (Einführung einer allgemeinenstaatlichen Versicherungsaufsicht und Errichtung eines „versicherungstechnischen Büros“ im Ministerium des Innern) verwirklicht wurde.<sup>10</sup> Das österreichische Versicherungsregulativ fand im **Ausland** besondere **Anerkennung** als **mustergültige administrative Regelung der Versicherungsaufsicht. Seine Bestimmungen schlugen sich erkennbar in der Abfassung nachfolgender Versicherungsaufsichtsgesetzgebungen, v. a. in den Nachbarländern Deutschland und der Schweiz, nieder.**<sup>11</sup>

### **10.5.2. Die Stellung ausländischer Transportversicherer in der Donaumonarchie zu Ende der 1870er und zu Beginn der 1880er Jahre**

In der zweiten Hälfte der 1870er Jahre – noch im Schatten der wirtschaftlichen Auswirkungen der Spekulationswelle und des Börsenkrachs von 1873, sowie unter dem Eindruck der Okkupation Bosniens und der Herzegowina 1878 – erschien das Transportgeschäft ein Versicherungszweig zu sein, um den sich die einheimischen Unternehmen der Donaumonarchie nicht besonders bemühten.<sup>12</sup> Vielmehr überließ man das Feld vorrangig deutschen und schweizerischen Gesellschaften. Dies änderte sich Ende des Jahrzehnts: als die fremden Gesellschaften begannen, aus ihrem österreichisch-ungarischen Geschäft erhebliche Gewinne zu ziehen, verstärkten die österreichischen Versicherer ihre Bemühungen, was in den 80er und 90er Jahren zu einer Verhärtung der Konkurrenzsituation führte.<sup>13</sup>

Tatsächlich erzielten Anfang der 1880er Jahre mit dem „*Rheinisch-Westfälischen Lloyd*“, der „*Basler Transport*“ und der „*Helvetia*“ drei ausländische Gesellschaften bemerkenswerte Erfolge im österreichischen Transportversicherungsgeschäft.<sup>14</sup>

<sup>8</sup> Vgl. OGRIS, WERNER: Zur Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsrechts in Österreich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 1-152, hier: S. 50.

<sup>9</sup> Der Ende der 1860er und Anfang der 1870er Jahre in Österreich in Hochblüte stehende Wirtschaftsliberalismus und die vom Nachbarland übergreifende Hochkonjunktur nach Beendigung des Deutsch-Französischen Krieges von 1870/71 endete im April/Mai 1873 mit dem sogenannten „Gründerkrach“. Verunsichert von Gerüchten über eine in Paris bevorstehende Börsenpanik stieß die *Österreichische Creditanstalt* Ende April 1873 in einer Blitzaktion 20 Millionen Gulden in Effekten ab. Wenige Tage später, am 9. Mai 1873, meldeten neben einem angesehenen Wiener Kommissionshaus weitere 120 Firmen in der Donaumonarchie Konkurs an – der „Große Krach“ war perfekt.

<sup>10</sup> Vgl. dazu ausführlich OGRIS, WERNER: Zur Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsrechts in Österreich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 1-152, hier: S. 55-65.

<sup>11</sup> Die Ministerialverordnung des Jahres 1880 sowie die spätere Regelung der materiellen Staatsaufsicht per Verordnung vom 5. März 1896 gingen z. B. dem deutschen VAG von 1901 voran und übten erheblichen Einfluss auf seine Abfassung aus; vgl. KOCH, PETER: Der Weg zur einheitlichen Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: HELMUT MÜLLER / JOACHIM-FRIEDRICH GOLZ / ELKE WASHAUSEN-RICHTER / MICHAEL TROMMESHÄUSER / BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): 100 Jahre materielle Versicherungsaufsicht in Deutschland: 1901-2001, Bd. 1, Bonn 2001, S. 5-24, hier: S. 16 f.; VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 3 vom 1. Februar, S. 169.

<sup>12</sup> Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 21 (1886/87), Bd. 1 (1. Oktober 1886-1. April 1887), No. 29 vom 7. Dezember 1886, S. 450: „[...] den alten Triester Gesellschaften, Generali, Riunione und Azienda fehlte der rechte Schwung zur rechten Zeit und als dann später von zweien derselben doch der Versuch gemacht wurde, sich an der Konkurrenz zu beteiligen, sassen die drei Ausländer [Rheinisch-Westfälischer Lloyd, Helvetia und Basler Transport] schon zu fest im Sattel. Das „trop tard“ tönte überall entgegen. [...]“

<sup>13</sup> Vgl. EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802, hier: S. 790 f.

<sup>14</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 295. 1884 entfielen von insgesamt mehr als 870.000 Gulden Prämieinnahmen der ausländischen Transport- (und Unfall-) Versicherer allein 550.848 Gulden oder 63,3 Prozent auf den Rheinisch-Westfälischen Lloyd, Helvetia und Basler; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 57 f.

Zusammen vereinnahmten die drei Gesellschaften 1881 dort Netto-Gewinne in Höhe von 74.706 Gulden<sup>15</sup> – angesichts der schwierigen Ertragslage der Branche eine beträchtliche Summe; erklärlich vielleicht aus der Tatsache, dass das Ehrenzweig'sche „Assekuranz-Jahrbuch“ bezogen auf die österreichischen Verhältnisse zeitgleich davon sprach, dass sich die Transportversicherung „noch immer in dem gleichen ruhigen Fahrwasser wie in den letzten Jahren“ bewege, und sich die inländischen gemischten Anstalten nicht allzu sehr gegen die fremdländischen Mitbewerber stemmten.<sup>16</sup>

Dabei agierten die ausländischen Unternehmen allerdings vorrangig im „schwierigen“ Geschäft mit Kasko- und Güterversicherungsverträgen des österreichischen Außenhandelsverkehrs, während die lukrativeren Abschlüsse der Binnentransporte offenbar weitgehend einheimischen Gesellschaften vorbehalten blieben, die ihrerseits wiederum weniger den Abschluss von Seeversicherungen bevorzugten.<sup>17</sup>

### 10.5.2.1. Nichtberücksichtigung der „Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft“ und der Athener „Archangel“ in den statistischen Zusammenstellungen über das österreichische Geschäft ausländischer Transportversicherer zu Anfang der 1880er Jahre

**TAB. 156: Prämieinnahmen der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1884**

Prämieinnahmen aus dem Transportversicherungsgeschäft einschl. der Prämieinnahmen aus dem Unfallversicherungsgeschäft der betreffenden Gesellschaften a), b)

PREMIUM INCOME OF ADMITTED FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN AUSTRIA, 1875-84 (INCLUDING PREMIUMS OBTAINED FOR ACCIDENT INSURANCES)

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 57.

Gesellschaft	in Österreich konzessioniert seit	1875	1876	1877	1878	1879	1880	1881	1882	1883	1884
		in österr. Gulden									
Basler Transport	1874	76.949	112.394	116.756	141.113	142.327	157.402	182.475	192.466	208.379	221.547
Helvetia	1874	23.084	139.152	96.382	124.145	154.520	152.548	164.245	159.014	175.972	166.889
Rheinisch-Westf. Lloyd	1873	79.781	68.138	95.111	111.676	118.831	134.386	126.173	160.475	169.454	162.412
Düsseldorfer Allgemeine	1874	24.677	108.280	79.695	87.950	159.210	85.440	74.770	109.620	88.304	84.740
“Schweiz”	1874	30.350	46.958	37.612	49.768	57.550	40.000 (ca.)	33.800	35.000 (ca.)	41.865	77.331
Fortuna	1873	30.312	36.006	31.747	14.900	7.883	16.601	22.793	15.996	14.537	20.065
Frankfurter Transport	1875	2.220	2.738	5.100	8.910	4.923	67.196	99.149	11.455	18.476	16.780
Thuringia	1882	-	-	-	-	-	-	-	-	5.407	12.107
Rhenania	1879	-	-	-	-	1.560	13.514	12.900	8.594	10.031	9.576
Deutscher Lloyd	1873	-	-	697	8.025 d)	11.277	14.600	12.000	10.000	8.000	6.947
Badische	1883	-	-	-	-	-	-	-	-	8.192	6.377
Agrippina	1874	3.000 (ca.)	3.000 (ca.)	3.000 (ca.)	3.000 (ca.)	3.000 (ca.)	3.000 (ca.)	3.000 (ca.)	3.885	2.043	2.184
Vaterländ. Transport	1874	26.391	20.000	16.000	12.882	10.000	8.805	1.102	211	1.409	1.997
Schweizerischer Lloyd	1879	-	-	-	-	-	15.186	106.296	Aus Österreich zurückgezogen		
Deutsche Transport	1874	35.142	35.205	40.902	29.966	32.830	33.134	Aus Österreich zurückgezogen			
Zürich c)	1876	-	-	12.049 d)	9.760 d)	13.372 d)	18.575 d)	35.378 d)	52.860	74.465 d)	82.957 d)
Winterthurer Unfall c)	1876	-	-	6.416 d)	17.600 d)	37.186 d)	46.353	Aus Österreich zurückgezogen			
Total e)		331.906	571.871	541.467	619.695	754.469	906.740	874.081	759.576	826.534	871.909

a) Bruttoprämieinnahmen, sofern nicht anders gekennzeichnet.

b) Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 56: „Der geschätzte Statistiker, der uns die [...] Uebersicht zur Verfügung stellte, hat in dieser darstellung ohne zwingenden Grund Transport- mit Unfallversicherung verquickt, man geht aber nicht fehl, wenn man die Ergebnisse zumeist auf die erstere Branche bezieht, da die Unfallversicherung nur einen minimalen Bruchtheil ausmacht. In der berichtsperiode operirten nur Rhenania und die beiden Schweizerischen [Winterthurer u. Zürich] in der Unfallversicherung. Rhenania hat nur wenige Policen laufen, Winterthur participirt nur mehr noch mit einer Quote an dem Geschäfte der Ersten Oesterreichischen, bleibt also nur die Zürich, welche nach Lösung des unglücklichen Vertrages mit dem Wiener wechselseitigen Vereine sich mehr mit der Einzelversicherung befasst, die trotz ihres rührigen Betriebes doch keine grosse Prämienziffer ergibt.“

c) Besaß eine Konzession als Transportversicherer, hat in Österreich jedoch nur das Unfallversicherungsgeschäft betrieben.

d) Nettoergebnisse, da in den Geschäftsberichten der betreffenden Gesellschaften die zedierten Rückversicherungsanteile bereits abgezogen wurden.

e) Unter Einschluss von Nettoergebnissen nach Abzug zedierter Rückversicherungen und dem Unfallversicherungsgeschäft von Rhenania, Winterthurer und Zürich.

An der Wende von den 70er zu den 80er Jahren verstärkten die einheimischen Unternehmen ihre Bemühungen, im Inland verlorenes Terrain wiederzugewinnen,

<sup>15</sup> Bezüglich der dort vereinnahmten Prämien muss zusätzlich auch die „Düsseldorfer Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft“ Erwähnung finden. Vgl. TAB. 156: Prämieinnahmen der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1884.

<sup>16</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 295. Die zu diesem Zeitpunkt führenden ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in Österreich verfügten über einen **breiten Kundenstamm** und konnten offenbar z. T. erheblich **vom Zusammenbruch mehrerer einheimischer Unternehmen im Zuge der Krise von 1873 profitieren**, vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 21 (1886/87), Bd. 1 (1. Oktober 1886-1. April 1887), No. 29 vom 7. Dezember 1886, S. 450: „Bereits zu Anfang der 60er Jahre war die Dresdener „Allgemeine Versicherungs-Gesellschaft für See-, Fluss- und Landtransporte“ nach Oesterreich eingedrungen [...], dann folgte nach dem Zusammenbruch der hiesigen Nuova società commerciale die „Helvetia“ und als nach dem Krach die unter so günstigen Auspizien ins Leben gerufene „Allg. Transport-Versicherungs-Gesellschaft“ in Wien liquidiren musste, traten deren Erbschaft der „Rheinisch-Westfälische Lloyd“ und die „Baseler Transport-Versicherungs-Gesellschaft“ an. [...] Es sind später dann noch eine Menge anderer Transport-Versicherer hereingekommen, allein diese sind in der Erwerbung von Klientel gegen die drei letztgenannten Gesellschaften weit zurückgeblieben. [...]“

<sup>17</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 295.

darüber hinaus expandierten sie mit ihrem Geschäft aber offenbar auch in nennenswerter Weise ins Ausland, da sich in der ersten Hälfte der 80er Jahre sowohl der im Binnenland beförderte Warenverkehr als auch der über Triest abgewinkelte Außenhandel rückläufig entwickelten.<sup>18</sup> Die beträchtlichen Zuwächse der Jahre 1881 und 1882 waren in erster Linie ein Verdienst der im Transportversicherungsbereich besonders rührigen „**Franco-Hongroise**“ („*Magyar-Franczia*“) und der Triester „**Generali**“.<sup>19</sup> Die erst 1880 gegründete „*Franco-Hongroise*“ vergrößerte zu Beginn des Jahrzehnts insbesondere ihr Transport-Rückversicherungsgeschäft.<sup>20</sup> Der bis Anfang der 80er Jahre kontinuierlich steigende Anteil ausländischer Transportversicherer in Österreich sowie der „Umschwung“ mit dem Ausbau der Aktivitäten der österreichisch-ungarischen Gesellschaften ab 1879/80 sind der nachfolgenden Zusammenstellung zu entnehmen.

Zu beachten ist, dass es sich bei den errechneten Angaben zum Verhältnis des von den ausländischen Versicherern und den österreichischen Gesellschaften erwirtschafteten Prämienvolumens nicht um die Bestimmung von Marktanteilen handelt, da bei der zugrunde gelegten Gesamt-Prämiensumme in Ermangelung differenzierender Zahlen sowohl das inländische als auch das ausländische Transportversicherungsgeschäft der österreichisch-ungarischen Gesellschaften mit einbezogen wurde:

**TAB. 157: Prämieinnahmen der österreichischen und der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1884, in Gulden**

(Prämieinnahmen aus dem Transportversicherungsgeschäft einschl. der Prämieinnahmen aus dem Unfallversicherungsgeschäft der betreffenden Gesellschaften) a)  
PREMIUM INCOME OF ADMITTED FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN AUSTRIA, 1875-84, IN AUSTRIAN KRONER (INCLUDING PREMIUMS OBTAINED FOR ACCIDENT INSURANCES)  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

Jahr	Österr.-Ungarische Gesellschaften b)	Ausländische Gesellschaften c) in 1.000 österr. Gulden	Summe Total	Relation Gesamtgeschäft der österr.-ungar. Gesellschaften : österr. Geschäft der ausländ. Gesellschaften
1875	1.800	331,906	2.131,906	1:0,18
1876	1.900	571,871	2.471,871	1:0,30
1877	1.900	541,467	2.441,467	1:0,29
1878	1.800	619,695	2.419,695	1:0,34
1879	2.111,520	754,469	2.865,989	1:0,36
1880	2.306,549	906,740	3.213,289	1:0,39
1881	3.729,908	874,081	4.603,989	1:0,23
1882	5.190,582	759,576	5.950,158	1:0,15
1883	5.106,997	826,534	5.933,531	1:0,16
1884	5.952,279	871,909	5.824,188	1:0,15

a) Bruttoprämieinnahmen, sofern nicht anders gekennzeichnet.

b) Gesamtgeschäft einschl. Beitragseinnahmen aus dem Auslandsgeschäft.

c) Bei einzelnen Gesellschaften unter Einbeziehung von Nettoprämieinnahmen, da lediglich Ergebnisse nach Abzug zedierter Rückversicherungen vorlagen.

**TAB. 158: Prämieinnahmen der österreichischen und der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1894, in Kronen**

(Prämieinnahmen aus dem Transportversicherungsgeschäft einschl. der Prämieinnahmen aus dem Unfallversicherungsgeschäft der betreffenden Gesellschaften) a)  
PREMIUM INCOME OF ADMITTED FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN AUSTRIA, 1875-94, IN AUSTRIAN GULDEN (INCLUDING PREMIUMS OBTAINED FOR ACCIDENT INSURANCES)  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

Jahr	Österr.-Ungarische Gesellschaften b)	Ausländische Gesellschaften c) in 1.000 österr. Kronen	Summe	Relation Gesamtgeschäft der österr.-ungar. Gesellschaften : österr. Geschäft der ausländ. Gesellschaften
1875	3.600	663,812	4.263,812	1:0,18
1876	3.800	1.143,742	4.943,742	1:0,30
1877	3.800	1.082,934	4.882,934	1:0,29
1878	3.600	1.239,390	4.839,390	1:0,34
1879	4.223,040	1.508,938	5.731,978	1:0,36
1880	4.613,098	1.813,480	6.426,578	1:0,39
1881	7.459,818	1.748,162	9.207,978	1:0,23
1882	10.381,160	1.519,152	11.900,316	1:0,15
1883	10.213,810	1.653,068	11.867,062	1:0,16
1884	9.904,558	1.743,818	11.648,376	1:0,18
1885	9.516,618	1.560,732	11.077,350	1:0,16
1886	8.692,244	1.323,886	10.016,130	1:0,15
1887	8.905,604	1.324,340	10.229,944	1:0,15
1888	9.846,816	1.410,632	11.257,448	1:0,14
1889 d)	9.577,424	1.886,292	11.463,716	1:0,20
1890	7.989,226	2.116,050	10.105,276	1:0,27
1891	8.391,424	2.192,858	10.584,282	1:0,26
1892	7.703,308	2.064,545	9.767,853	1:0,27
1893	8.585,248	2.049,793	10.635,041	1:0,24
1894	7.668,140	2.152,902	9.821,042	1:0,28

a) Bruttoprämieinnahmen, sofern nicht anders gekennzeichnet.

b) Gesamtgeschäft einschl. Beitragseinnahmen aus dem Auslandsgeschäft.

c) Bei einzelnen Gesellschaften unter Einbeziehung von Nettoprämieinnahmen, da lediglich Ergebnisse nach Abzug zedierter Rückversicherungen vorlagen.

d) Ab 1889 sind die Beitragseinnahmen der Mannheimer Versicherungsgesellschaft enthalten, die in den Vorjahren fehlen. Ferner floss seit 1889 das ebenfalls in den vorherigen Jahren unberücksichtigt gebliebene Seeversicherungsgeschäft der "Franco-Hongroise" in die Erhebung ein.

<sup>18</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 58 f.

<sup>19</sup> Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 21 (1886/87), Bd. 1 (1. Oktober 1886-1. April 1887), No. 28 vom 4. Dezember 1886, S. 435 f.

<sup>20</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 58.

Die summarischen Ergebnisse der aus dem Ehrenzweig'schen „Assekuranz-Jahrbuch“ entnommenen Zusammenstellungen in den oben aufgeführten Tabellen TAB. 157 und TAB. 158: Prämieinnahmen der österreichischen und der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1884/1894 unterscheiden sich teils deutlich von entsprechenden Zahlen, die zur gleichen Zeit von Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift publiziert wurden. Hauptursache für die gegenüber der Wallmann'schen Zeitschrift abweichenden Zahlen ist die Nichtberücksichtigung der griechischen „**Archangel**“ (Athen)<sup>21</sup>, die bei Wallmann in Statistiken für die Jahre **1881** und **1882** bezüglich der Beitragseinnahmen die **mit Abstand erfolgreichste ausländische Gesellschaft** darstellt, deren Bilanz aber in beiden Jahren ebenso deutliche Verluste aufweist (12,73 bzw. 17,15 Prozent der Prämieinnahmen). Es ist unklar, aus welchen Gründen das Assekuranz-Jahrbuch die Geschäftstätigkeit der „Archangel“ in Österreich-Ungarn verschweigt. Bereits die Tätigkeit der „Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft“ fand zu Beginn der 80er Jahre keinen Niederschlag seinen statistischen Übersichten. **KIRCHGÄSSNER** vermutete, dass auf Seiten des Herausgebers des zum damaligen Zeitpunkt jährlich in Wien erscheinenden Jahrbuchs eine **persönliche Abneigung** den Ausschlag gegeben haben könnte.<sup>22</sup> Es erscheint unwahrscheinlich, dass auch im Falle der „Archangel“ solche Gründe zur Nichtnennung geführt haben. Nachfolgend sei eine – den Geschäftsumfang ausländischer Transportversicherer in Österreich-Ungarn zu Beginn der 1880er Jahre vollständig abbildende – statistische Übersicht aus „Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift“ wiedergegeben:

**TAB. 159: Brutto-Prämieinnahmen der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1881-1882** (nach Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift)

Prämieinnahmen aus dem Transportversicherungsgeschäft einschl. der Prämieinnahmen aus dem Unfallversicherungsgeschäft der betreffenden Gesellschaften a)

GROSS PREMIUMS OF ADMITTED FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN AUSTRIA, 1881-82, IN AUSTRIAN GULDEN (INCLUDING PREMIUMS OBTAINED FOR ACCIDENT INSURANCES)

Quelle / Source: WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT, various issues.

Gesellschaft	1881						1882					
	Prämieinn. m. Berücksichtigung der Res.		Schäden m. Berücksichtigung der Res.		Gewinn bzw. Verlust		Prämieinn. m. Berücksichtigung der Res.		Schäden m. Berücksichtigung der Res.		Gewinn bzw. Verlust	
	Summe in 1.000 österr. Gulden	Summe in 1.000 österr. Gulden	in % der Prämieinn.	Summe in 1.000 österr. Gulden	in % der Prämieinn.		Summe in 1.000 österr. Gulden	Summe in 1.000 österr. Gulden	in % der Prämieinn.	Summe in 1.000 österr. Gulden	in % der Prämieinn.	
Archangel, Athen	244,934	150,099	61,28	-31,187	12,73		301,422	190,769	63,29	-52,307	17,15	
Basler Transport	180,396	57,309	31,77	18,969	10,51		190,118	83,282	43,80	9,169	4,83	
Helvetia	164,333	79,271	48,24	20,842	12,62		168,101	74,600	44,38	11,713	6,87	
Rheinisch-Westf. Lloyd	155,124	19,049	12,28	34,896	22,50		137,715	20,095	14,59	-10,941	7,94	
Düsseldorfer Allgemeine	72,819	51,995	71,40	-1,418	1,94		62,354	26,008	41,87	9,572	15,20	
(Zürich) b)	34,853	22,637	64,95	0,862	2,33		52,070	39,907	76,64	-4,026	7,73	
"Schweiz"	26,810	4,620	17,23	3,321	12,39		49,407	16,627	33,65	10,191	20,63	
La Réunion	14,421	4,632	32,12	4,679	32,44		18,402	8,587	46,66	2,257	12,27	
Fortuna	23,005	4,694	20,40	-1,727	7,50		16,017	3,090	19,30	-0,940	5,85	
Deutscher Lloyd	-	-	-	-	-		15,107	4,145	27,44	1,255	8,31	
Frankfurter Transport	95,513	29,027	30,39	7,689	7,63		13,955	3,716	26,63	1,257	9,00	
Mannheimer	-	-	-	-	-		11,457	5,910	51,59	-2,901	25,32	
Rhenania	11,506	4,385	38,11	0,050	0,44		7,269	3,154	43,38	-0,081	1,11	
Vaterland. Transport	5,154	4,351	84,41	-	-		5,361	4,483	83,61	0,679	12,62	
Agrippina	-	-	-	-	-		3,297	3,554	107,80	-1,385	42,94	
Schweizerischer Lloyd	106,693	16,525	15,50	19,851	18,60		-	-	-	-	-	
Total	1.135,662	502,388 c)	44,24	76,828	6,78		1.052,052	487,927	46,38	-26,488	-	

a) Der Umstand, dass die als Ergebnisse des Transportversicherungsgeschäfts aufgeführten Zahlen bei einigen Gesellschaften auch Beitragseinnahmen aus dem Unfallversicherungsgeschäft enthalten, wurde in WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT nicht kenntlich gemacht.

b) Hat in Österreich nur Unfallversicherungsgeschäft betrieben.

c) Quellenangabe; rechnerisch hier: 448.594 Gulden.

Es gelang den österreichisch-ungarischen Transportversicherungsgesellschaften jedoch nicht, die **Beitragseinnahmen** für eigene Rechnung **dauerhaft** zu steigern. Aufgrund der **vergrößerten Konkurrenz** durch die- beträchtliche Aktivitäten entfaltende - **Franco-Hongroise**<sup>23</sup> und den dadurch verursachten Druck auf das Tarifniveau sanken

<sup>21</sup> Überdies fehlt ebenso die ebenfalls in Österreich-Ungarn tätige, freilich aber ein weit weniger umfangreiches Geschäft aufweisende La Réunion.

<sup>22</sup> Vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: Friedrich-Wilhelm Henning (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 65.

<sup>23</sup> In ihren ersten Geschäftsjahren erwirtschaftete die **Franco-Hongroise** nur als enorm zu bezeichnende Umsatzzuwächse. Das (Brutto-) Beitragseinnahmenvolumen stieg von 1.387.290 Gulden in 1881 im Jahr darauf auf 2.260.914 Gulden – ein

bereits ab 1883 das Gesamteinnahmenvolumen (vgl. TAB. 158: Prämieinnahmen der österreichischen und der in Österreich zum Geschäftsbetrieb zugelassenen ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1875-1894) wie auch die Nettoprämien. Dass die österreichischen Transportversicherer dennoch die Jahre zwischen 1882 und 1886 durchweg mit positiven Bilanzen abschlossen, wurde in erster Linie auf die überraschend **ruhigen Wetterverhältnisse** zurückgeführt<sup>24</sup> – ein Umstand, von dem kaum anzunehmen war, dass er das Glück der Versicherer dauerhaft begünstigen konnte: aufgrund größerer Verluste, die das Jahr 1887 brachte, kehrten die österreichisch-ungarischen Transportversicherer gegen Ende des Jahrzehnts großteils zu ihrer **vorsichtigen Geschäftspolitik der 70er Jahre** zurück.<sup>25</sup> Eine Einschätzung der Marktlage in der österreichischen Transportversicherung durch die Wiener Handels- und Gewerbekammer fiel 1888 ernüchternd aus:

*„In der Transport-Versicherung dauern schon seit Jahren die ungünstigen Betriebsverhältnisse fort und verleihen dem Geschäft ein krisenhaftes Gepräge. Dieser Zweig lässt sich heute bloss dann mit einem mässigen Nutzen betreiben, wenn die äusserste Vorsicht angewendet wird und besonderes Fachverständniss die Leitung auszeichnet. Nach wie vor bleibt das enfant terrible unter den verschiedenen Zweigen der Transport-Versicherung die Seeversicherung. Die Nachwirkungen der bedeutenden Schäden des Jahres 1887, welche sogar erstklassige Dampfer einschlossen und auf Linien vorkamen, die als Risico erster Güte gelten, wie beispielsweise des Norddeutschen Lloyd, der Peninsular, Messageries maritimes etc. zitterten noch im Jahre 1888 nach, indem manche Schäden erst in diesem Jahre zur endgültigen Austragung gelangten. Jene Anstalten, welche nicht hinreichend starke Schadenreserven auf das Jahr 1888 für diese pendenten Posten übertrugen, haben das letztere Betriebsjahr schwer belastet. Auch eine Ungarische Compagnie, welche sich im Seeversicherungs-Geschäft zu weit vorgewagt hatte, erlitt schwere Verluste und musste rasch abwickeln, um einer Catastrophe zu entgehen. Das Forciren des Seeversicherungs-Geschäftes zu den gegenwärtig gedrückten Prämien und die für die Assecuradeure höchst ungünstigen Bedingungen führt überall zu den gleichen bitterbösen Erfahrungen, wie dies auch eine Süddeutsche Compagnie, die in Oesterreich-Ungarn eine Vertretung hat, zu ihrem Schaden gewahr wurde. [...] Das Triester Segler-Casco ist [...] neuen Versicherungsbedingungen unterstellt worden, und es bleibt abzuwarten, welcher Schadendurchschnitt sich in den nächsten Jahren unter der Herrschaft der neuen Cautelen ergeben wird. Bedenklich bleibt das Geschäft auch jetzt, weil der absterbende Segler auch ein subjectiv ungünstiges Risico bedeutet. [...]“<sup>26</sup>*

Prämienbetrag, der fast den Umfang der Gesamteinnahmen aller übrigen acht österreichisch-ungarischen Transportversicherer zusammen erreichte. Der hohe Prämienzufluss wurde von der *Franco-Hongroise* allerdings in vielen Fällen durch die Übernahme qualitativ „schlechten“ Geschäfts erkaufte. Bereits 1883 sah sich das Unternehmen gezwungen, gut ein Drittel des Portefeuilles abzustoßen; vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 1 (1. Oktober 1887-1. April 1888), No. 68 vom 13. März 1888, S. 1051. Die Gründung der *Franco-Hongroise* und die sich schnell ausdehnenden Aktivitäten des „Newcomers“ bewirkten im eigentlichen das vermehrte Engagement österreichischer VU im Transportversicherungssektor zu Beginn der 1880er Jahre, vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 1 (1. Oktober 1887-1. April 1888), No. 10 vom 22. Oktober 1887, S. 142: „Die Transportversicherung wird in Oesterreich-Ungarn von 9 heimischen Anstalten kultiviert und zwar nicht in jenem Maasstabe, welches dem Ansehen und den Machtmitteln der meisten dieser Kompagnien entsprechen würde. Während deutsche und schweizerische Transportversicherungs-Gesellschaften mit aller Energie das Geschäft poussiren, fassen es die österreichischen Anstalten fast zaghaft an. Erst als die „Franco-Hongroise“ muthig zugriff und eine bedeutende Prämien-Einnahme erzielte und halb den lirten „Phönix“ nach sich zog, trat auch die „Generali“ aus ihrer Reserve hervor und ebenso richtet sich jetzt die „Riunione“ zu einem umfassenden Betrieb dieser Branche ein, [...]“

<sup>24</sup> Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 2 (1. April-1. Oktober 1888), No. 141 vom 9. September, S. 2226: „Für die Transport-Versicherung war das Jahr 1887 kein glückliches, denn der See-Unfälle gab es eine schwere Menge, an welchen unsere Gesellschaften participirten. Als der international Transport-Versicherungs-Verband vor zwei Jahren in seiner in Constanx abgehaltenen General-Versammlung die Frage auf die Tagesordnung der Diskussion setzte: „Auf welche Ursachen sind die guten Geschäftsergebnisse der Transport-Versicherungsgesellschaften in den letzten Jahren zurückzuführen, rechtfertigen sie den ausserordentlichen Rückgang der Prämie, und wenn nicht, was kann seitens der Versicherungs-Gesellschaften geschehen, um einem weiteren Niedergange der Prämien Einhalt zu thun?“ – da lautete allgemein die Antwort: „Die guten Geschäftsergebnisse der letzten Jahre sind lediglich auf die günstigen Witterungsverhältnisse zurückzuführen.“ Dass die durch eine beispiellose Konkurrenz reduzierte Prämie in Jahren, wo die Witterungsverhältnisse der Seefahrt weniger günstig sein sollten, den Gesellschaften kein genügendes Aequivalent für die übernommenen Gefahren bieten würde, das wurde allseitig erkannt. Das Jahr 1887 hat die Richtigkeit dieses Urtheils bestätigt. [...]“

<sup>25</sup> Vgl. WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 23 (1888/89), Bd. 1 (1. Oktober 1888-31. März 1889), No. 6 vom 14. Oktober 1888, S. 89: „Die meisten heimischen Anstalten fassen diese Geschäft sehr zaghaft an, weil ihnen vor der Seeversicherung graut. [sic] Dieses letztere hat aber im Jahre 1887 in Folge grösserer Verluste selbst bei erstklassigen Ris[i]ken auf die ohnehin eingeschüchterten Gesellschaften noch abschreckender gewirkt und so dürfte in der nächsten Folge das Transportversicherungs-Geschäft in Oessterreich-Ungarn kaum einen namhaften Aufschwung aufweisen, zumal die „Franco-Hongroise“, welche sich eine Zeitlang an der Spitze desselben befand, ihre Kundschaft einer Musterung unterzieht und auch ihr indirektes Geschäft einschränkt.“ Die vorsichtige Geschäftspolitik der österreichischen Gesellschaften im Transportzweig fußt teils auf bereits viel früher gemachten, negativen Erfahrungen. So sah sich beispielsweise die *Generali* in den 1830er Jahren zur Durchführung vielfältiger risikomindernder Maßnahmen und der Aufhebung verlustbringender Agenturen in Livorno und Genua gezwungen; kurzzeitig stellte die Gesellschaft ihr Transportversicherungsgeschäft ganz ein. Vgl. ROHRBACH, WOLFGANG: Versicherungsgeschichte Österreichs von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, in: [Ders. [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988, S. 47-438, hier: S. 260 ff.

<sup>26</sup> Zit. n.: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 13 (1889), Nr. 35 vom 9. September, S. 438.

### 10.5.3. Abhängigkeit von ausländischen Verfrachtern; Österreichischer Lloyd

Hinsichtlich der Beförderung von Außenhandelsgütern war die Donaumonarchie in nicht unbeträchtlichem Maße von ausländischen Verfrachtern abhängig. Ein erheblicher Teil des Österreichisch-ungarischen Verkehrs wurde Ende der 1870er und Anfang der 1880er Jahre durch die erheblich größere deutsche Flotte mitversorgt: so entfielen von 9,6 Mio. Tonnen Ein- und Ausfuhren (außer Kohlen) im Jahre 1880 auf die wichtigste Reederei der Monarchie, den **"Österreichisch-Ungarischen Lloyd"**<sup>27</sup>, gerade einmal 465.000 Tonnen oder fünf Prozent, hingegen 1.240.000 Tonnen für österreichische Rechnung auf deutsche Schiffe.<sup>28</sup> **Deutsche Häuser** genossen überdies eine **Vorrangstellung** bei der **Vermittlung** des **überseeischen österreichischen Außenhandelsverkehrs**. Die durch die geographische Lage und vorteilhafte Verkehrsbedingungen begünstigte **Ausrichtung des österreichischen Außenhandels auf den deutschen Wirtschaftsraum** zog unweigerlich beträchtliche Teile der Nachfrage nach Transportversicherungsschutz vom österreichischen Markt ab. Davon profitierten die am österreichischen Im- und Export im Zwischenhandel beteiligten deutschen Seehäfen Hamburg und Bremen sowie jene (binnenländischen) österreichischen Mehrbranchenversicherer, die sich an den dortigen Börsen (v. a. in Hamburg) am Seeversicherungsgeschäft beteiligten.

Die als einschränkend empfundene Lage, mit Triest über nur einen einzigen (cisleithanischen) Hafen von Geltung zu verfügen<sup>29</sup>, wurde durch die **Geschäftspolitik des "Österreichisch-Ungarischen Lloyd"** noch verschärft. Die Gesellschaft erhielt zwar riesige Subventionen vom Staat, tat aber offensichtlich vergleichsweise wenig zur Vergrößerung des österreichischen Anteils am über Triest laufenden Handelsschiffsverkehr.<sup>30</sup>

Der **"Österreichisch-Ungarische Lloyd"** bot in Triest **das mit Abstand bedeutendste Aliment** für die dort tätigen Transportversicherungsgesellschaften. Ein Prämiengesamtobetrag um 100.000 Gulden, der Mitte der 80er Jahre sowohl in- als auch ausländische Gesellschaften aus dieser Quelle zufloss, repräsentierte allerdings keineswegs den **tatsächlichen Deckungsbedarf** der Schifffahrtsgesellschaft. Vielmehr zog es der **"Lloyd"** vor, den Großteil seiner Kaskorisiken über einen **firmeneigenen Fond** zu decken. Die besonders großen und neuen Schiffe für die Ostindien- und Chinafahrt - oft jeweils einen Wert von mehr als einer Million Gulden repräsentierend - wurden Mitte der 80er Jahre bis zu einem **Maximum von 600.000 Gulden** für eigene

<sup>27</sup> Der 1833 von sieben Triester Seeversicherungsgesellschaften („*Adriatico Banco d'Assicurazioni*“, „*Assicurazioni Generali Austro-Italiche*“, „*Azienda Assicuratrice*“, „*Banco di Maritime Assicurazioni*“, „*Banco Illirico d'Assicurazioni*“, „*Compagnia degli Amici Assicuratori*“, „*Società Orientale d'Assicurazioni*“) und unter Beteiligung einer bedeutenden Anzahl namhafter Kaufleute und Bankiers ins Leben gerufene „*Österreichische Lloyd*“ (ital. „*Lloyd Austriaco*“) diente ursprünglich – analog zum Vorbildern in London und Paris – der Informationsbeschaffung und als Schiffskataster. Ab 1836 betätigte sich der „*Lloyd*“ auch als (Dampf-) Frachtschiffreederei und erlangte 1845 den Rang einer Staatspostanstalt zur Beförderung der Levantepost (zu den speziellen Bedingungen der Versicherung von ins Ausland gehenden Postsendungen auf Schiffen des „*Lloyd*“ vgl. ROHRBACH, WOLFGANG: Versicherungsgeschichte Österreichs von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, in: [Ders. [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988, S. 47-438, hier: S. 262 f.). Nach dem Österreichisch-Ungarischen Ausgleich 1867 musste die Gesellschaft in „*Österreichisch-Ungarischer Lloyd*“ („*Lloyd Austro-Ungarico*“) umbenannt werden. Nach Beendigung des Ersten Weltkriegs stand der „*Österreichische Lloyd*“ unter kommissarischer italienischer Verwaltung und wurde als „*Lloyd Triestino*“ weitergeführt. Seit ihrer **Neugründung im Jahre 1951** hat sich die Gesellschaft zu einer **mittelständischen europäischen Reederei** entwickelt. Die konzerneigene Flotte setzte sich im Jahr 2000 aus **23 Hochseeschiffen** zusammen, darunter u. a. Containerfrachter, Bulkcarrier, Kühl- und Spezialschiffe. Über eine Tochtergesellschaft, die „*Österreichischer Lloyd Ship Management*“, werden insgesamt 50 Schiffe technisch und personell betreut. Hauptsitz der Gesellschaft ist Wien, Zweigniederlassungen bzw. Tochterunternehmen bestehen in Hamburg, Limassol (Zypern) und Malta. Die Flotte des *Österreichischen Lloyd* zählt heute mit einem jährlich beförderten Güteraufkommen von rund drei Millionen Tonnen zu den maßgeblichen Akteuren in der europäischen Küstenschifffahrt. Vgl. Internet-Auftritt des *Österreichischen Lloyd Ship Management* (ÖLSM), URL: <http://www.oelsm.com/OELSM.htm> [Stand: 12.10.2007].

<sup>28</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 4 (1883), S. 296. Es ist hervorzuheben, dass ein Großteil der auf deutschen Schiffen beförderten Außenhandelsgüter für österreichischer Rechnung nicht Triest berührte.

<sup>29</sup> Der Hafen von **Fiume** (Rijeka), 1855 komplett modernisiert und nach dem österreichisch-ungarischen Ausgleich 1867 von der ungarischen Regierung stark gefördert, wuchs seit den 1870er Jahren zu einem bedeutenden Industrie- und Handelszentrum heran. Ähnlich wie Triest genoss Fiume seit 1867 Freistadtstatus (sogen. „Kronland“) und rangierte gegen Ende des Jahrhunderts unter den zehn bedeutendsten Häfen Europas. Die Budapester Handelskammer setzte gezielt Impulse zur Belebung des Seeversicherungsangebots durch einheimische Gesellschaften; vgl. EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802, hier: S. 793.

<sup>30</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 4 (1883), S. 297.

Rechnung behalten, lediglich die darüber hinausgehenden **Exzedenten** platzierte man bei den in Triest vertretenen **österreichischen und fremden Versicherern**.<sup>31</sup> Zu diesem Zeitpunkt **verringerten** sich darüber hinaus die aus dem Versicherungsbedarf des „Lloyd“ von den Gesellschaften abgeschöpften Mittel erheblich. Flossen ihnen im Jahr 1884 noch insgesamt 126.926 Gulden als Prämien für Warentransport- und Kasko- (Rück-) Deckungen zu, so waren es im darauffolgenden Jahr satte 26 Prozent weniger (93.991 Gulden) - trotz eines 1885 um mehr als 300.000 Meterzentner (30.000 Tonnen) angewachsenen Frachtaufkommens des „Lloyd“. Neben niedrigen Warenpreisen schlugen sich in dieser Entwicklung in erster Linie die Tatsachen nieder, dass einerseits ein überwiegender Teil der **Importe** durch ausländische Gesellschaften **am Abgangsort CIF versichert** wurde, andererseits die **binnenländischen Versender** in immer **geringerem Maße** ihre **Warentransportrisiken** in Triest deckten und aufgrund der Konkurrenz durch die im Binnenland ansässigen Versicherungsunternehmen allgemein **Rabatte** in Höhe von 25 bis 30 Prozent auf die „Lloyd“-Prämien gewährt wurden.<sup>32</sup> Schlichtweg entrüstet äußerte sich Ehrenzweigs "Assekuranz-Jahrbuch" 1883 darüber, dass sich der **regelmäßig auch als Versicherungsagent tätige „Lloyd“** bei der (zweifelloso geschäftsfördernden und darüber hinaus entgeltlichen) Vermittlung von Warenversicherungen zwischen Versicherern und Versicherten in hohem Maße **Rechte "arrogire", die man sonst allein als Angelegenheit des Versicherers sah**, und darüber hinaus **jede Verantwortung hinsichtlich der Gefahrtragung weit von sich wies**. Laut Artikel 23 der die Assekuranz betreffenden Statuten des "Lloyd" verstehe es sich

*"[...] übrigens von selbst und wird als vereinbart betrachtet, dass die Dampfschiffahrts-Gesellschaft des österreichisch-ungarischen "Lloyd" in dieser ihrer speciellen Aufgabe mit gegenwärtigem Contracte nicht beabsichtigt, weder die Stelle der direct versicherten Partei, noch jene der versichernden Gesellschaft zu übernehmen, sondern nur die Vermittlerrolle zwischen den Versicherten und Versicherern, indem sie dabei nur so viel Verantwortlichkeit übernimmt, als wären die durch sie oder durch ihre Organe kraft dieses Vertrages übernommenen Versicherungen, von den Verladern, Spediteuren, oder Absendern direct mit den Versicherern und zwar durch Special-Contract geschlossen worden, mit dem die genannte Gesellschaft (der "Lloyd") ganz und gar nichts zu thun hat, indem sich ihre Intervention nur darauf beschränkt, die Versicherung zu vermitteln und die Versicherungsprämie zu zahlen. Es folgt daher von selbst, dass für die auf Grund des gegenwärtigen Vertrages zugehenden Versicherungen das Risiko zu Lasten der Versicherer von demselben Augenblicke beginnt, wo es auch für die versicherte Gesellschaft seinen Anfang nimmt, wann sie auch ihrerseits noch keine Gelegenheit gehabt haben sollte, die übernommene Versicherung in ihre parafirten Bücher einzutragen."*<sup>33</sup>

#### 10.5.4. Bedeutungsverlust der Hafenstadt Triest

Ausschlaggebende Bedeutung für den österreichischen Außenhandelsverkehr besaß in erster Linie **Triest**, das damit zum wichtigsten Platz des Transport- und Seeversicherungsgeschäftes in der K.-u.-K.-Monarchie avancierte.<sup>34</sup> Mit Bedauern stellte

<sup>31</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 61.

<sup>32</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 61 f. Die Prämienunterbietungen und der Wettbewerb über Rabatte verschärften sich in den folgenden Jahren zusehends – im übrigen nicht allein im hauptsächlich Triest betreffenden Geschäft der Seeversicherung. Um 1885 sanken insbesondere die Beitragssätze der im Gegensatz zum Seegeschäft weitestgehend von größeren Verlusten verschonten Flusstransportversicherung ins Bodenlose. Man zog es vor, die auf Grundlage der völlig überholten Bedingungen des zum damaligen Zeitpunkt seit 30 Jahren bestehenden Flussversicherungs-Prämientarifs erhobenen Beitragssätze massiv zu rabattieren (in einzelnen Fällen bis zu 90 Prozent!) anstatt ein den veränderten Verhältnissen angepasstes Tarifwerk zu verabschieden; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 9 (1888), III. Teil, S. 70; EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802, hier: S. 791.

<sup>33</sup> Zit. n. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 297 f.

<sup>34</sup> Drei der bedeutendsten Versicherungsgesellschaften der Monarchie begannen ihre Geschäfte mit dem Abschluss von Transportversicherungen in Triest: die „k. k. priv. Assicurazioni Generali“ (1831 noch als „Ausilio Generali di Sicurezza“ und anfangs beschränkt auf Versicherungen in Verbindung mit Binnentransporten), die „k. k. priv. Riunione Adriatica di Sicurtà“ (die von der Gesellschaft selbst als ihr unmittelbarer Vorläufer bezeichnete „Adriatico Banco di Assicurazione“ wurde 1826 zunächst ausschließlich zum Betrieb der Seeversicherung ins Leben gerufen) und die „k. k. priv. Azienda Assicuratrice“ (gegründet 1822, hauptsächlich zur Versicherung gegen Elementarschäden einschließlich der See- und Binnentransportversicherung); vgl. EIGNER, PETER / HELIGE, ANDREA (Hrsg.): Österreichische Wirtschafts- und Sozialgeschichte im 19. und 20. Jahrhundert: 175 Jahre Wiener Städtische Versicherung. Text von Peter Eigner mit Beiträgen von Susanne Breuss und unter Mitarbeit von Andrea Pühringer, Wien / München 1999, S. 41; ROHRBACH, WOLFGANG: Versicherungsgeschichte Österreichs von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, in: [Ders. [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988, S. 47-438, hier: S. 249-258.



man seitens des Handelsministeriums fest, das Triest zusehends an Bedeutung im europäischen Güterverkehr verlor - ein Umstand, den man als eindeutigen Widerspruch zur politischen und wirtschaftlichen Bedeutung des Großstaates auffasste.<sup>35</sup>, zumal ein kleines Land wie Norwegen mit kaum zwei Millionen Einwohnern, aber einer Handelsflotte, die 1881 nicht weniger als 4.616 Schiffe (darunter 182 Dampfer) mit einem Gesamtvolumen von fast 1,442 Millionen registrierten Tonnen den zeitgleich erfassten österreichischen Handelsschiffsbestand von 489 Schiffen (darunter nur 81 Dampfer) mit 235.483 reg. Tonnen mehr als deutlich übertraf.<sup>36</sup>

Anzahl der in Triest eingelaufenen Schiffe <sup>37</sup> :					
	Herkunftsland	Segler		Herkunftsland	Dampfschiffe
1.	Gesamt	4.884	1.	Gesamt	1.778
2.	Österr.-Ungarn	2.897	2.	Österr.-Ungarn	1.308
3.	Italien	1.618	3.	Italien	238
4.	Andere (Griechenland, Schweden, etc.)	369	4.	England	218
			5.	Andere	14

Ein bedeutend anderes Bild ergibt sich bei der Betrachtung der gewichtsmäßigen Zahlen im Ein- und Ausfuhrverkehr<sup>38</sup>:

#### Den Hafen Triest berührender Schiffsverkehr nach Tonnage

1.	Englische Schiffe	423.978 T. (entspr. ca. 20 % des Gesamtverkehrs)
2.	Italienische Schiffe	425.737 T.
3.	Griechische Schiffe	45.587 T.
4.	Deutsche Schiffe	45.000 T. (ca.)
5.	Österr.-Ungarische Schiffe	1.194.080 T.

Bei der Betrachtung dieser Zahlen ist zu berücksichtigen, dass der Verkehr der ausländischen Flaggen zum überwiegenden Teil mit Schiffen von bedeutender Größe abgewickelt wurde (eine Ausnahme bildete hier wegen der räumlichen Nähe lediglich die italienische Flotte), während der Anteil an Großschiffen bei der österreichisch-ungarischen Flotte recht gering ausfiel, die Statistik aber die Gesamtheit (d. h. einschließlich der kleineren Einheiten aus Küstenschiffahrt und Fischerei) der Flotte der Donaumonarchie berücksichtigt, deren Verkehrsbewegungen mehr oder weniger zwangsläufig den einzigen größeren Seehafen des Landes berührte. So ist in der Zahl der österreichisch-ungarischen Gesamttonnage beispielsweise der Verkehr mit der dalmatinischen Küste enthalten (Küstenschiffahrt), der nach Ausweisen des "*Österreichisch-Ungarischen Lloyd*" ca. 15 Prozent des gesamten Verkehrsaufkommens österreichisch-ungarischen Schiffe ausmachte.<sup>39</sup>

Neben den „gemischten“ österreichisch-ungarischen (Mehrbranchen-) Gesellschaften und den ausländischen Transportversicherern spielten die kleineren Triester Platzgesellschaften und Gesellschaften auf Gegenseitigkeit nur eine untergeordnete Rolle, hauptsächlich in der Versicherung von Fischereifahrzeugen.<sup>40</sup>

Triest besaß (vor dem Ausbau des Hafens in Fiume) als einziger Seehafen von internationalem Rang immense Wichtigkeit für das österreichische Transportversicherungsgeschäft. Allerdings verlor die Stadt für den Außenhandelsverkehr der Habsburgermonarchie seit Beginn der 1880er Jahre zunehmend an Wichtigkeit. Hauptgrund für diesen **Bedeutungsverlust** war der fortschreitende **Ausbau der Eisenbahnen**, der von den österreichisch-ungarischen Industriezentren aus in nördlicher

<sup>35</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 295.

<sup>36</sup> Die verhältnismäßige Rückständigkeit der österreichischen Handelsflotte, die Rückschlüsse auf das zu erwartende Volumen der Seeverversicherungsnachfrage erlaubt, zeigt sich auch im Vergleich mit dem Umfang anderer nationaler Flottenbestände: so setzte sich z. B. die deutsche Handelsmarine Ende 1878 aus 4.805 Schiffen (darunter 336 Dampfer) mit 1.117.900 reg. Tonnen zusammen. Die von regierungsamtlicher Seite für Österreich verlautbarten Zahlen wurden vom Assekuranz-Jahrbuch als "*nicht mehr ganz richtig*" bezeichnet. Vielmehr habe der Bestand der Handelsflotte nach den neusten verfügbaren Daten auf immerhin 508 hochseegängige Schiffe (darunter 70 Dampfer) zugenommen, hinzu kämen ferner 73 Schiffe (darunter elf Dampfer) für die große Küstenfahrt. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 295 f.

<sup>37</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 296.

<sup>38</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 297.

<sup>39</sup> Vgl. ebd.

<sup>40</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 4 (1883), S. 298.

und nordwestlicher Richtung vorangetrieben wurde, sodass das Volumen des über Triest laufenden Außenhandelsverkehrs zunehmend durch die **Einfuhr von Kolonialwaren und Rohstoffen für die Industrie aus den Nord- und Ostseehäfen** überholt wurde.<sup>41</sup>

Ein weiterer Grund ist in der **Richtungsänderung** des bislang **über die unteren Donaustapelplätze und die Häfen des Schwarzen Meeres** laufenden **Getreidehandels** zu sehen: Triest hatte lange Zeit als bedeutender Stapelplatz für Getreide aus den Donaufürstentümern und aus Russland fungiert; große Teile der Entwicklungsgeschichte der österreichischen Handelsmarine sind auf diesen Handel zurückzuführen.<sup>42</sup>

Ein dritter Aspekt, der für den Bedeutungsverlust Triests verantwortlich gemacht werden kann, ist die sich seit dem Krimkrieg im Mittelmeer und von den nordeuropäischen Häfen her ausbreitende **Dampfschiffahrt**, die zunehmend Triest als Zwischenstapelplatz im Verkehr mit der Levante überflüssig machte: man ging schrittweise zum Direktverkehr über.<sup>43</sup> Besonders große Auswirkungen zeigte dieser Übergang zum direkten Verkehr mit den Verladeplätzen in der Levante und in Süditalien. Die früher per Segler über Triest von dort verschifften Waren berührten die Hafenstadt gar nicht mehr und wurden dementsprechend auch nicht dort versichert.

Eine weitere **Abwanderung des Geschäfts** ergab sich für den Seeversicherungsplatz durch eine wachsende Zahl im **Binnenland** ansässiger Transportversicherungsgesellschaften, die den Sendern und Empfängern transportierter Waren ganz neue Möglichkeiten zur Versicherung ihrer Güter eröffneten: für die alteingesessenen Triester Gesellschaften, die nach wie vor bemüht waren, das Seeversicherungsgeschäft in der Hafenstadt zu konzentrieren, machte sich seit den 1870er Jahren in steigendem Maße bemerkbar, dass es die Versicherungskunden vorzogen, ihre Risiken bei den nicht am Seeplatz sondern in den Metropolen residierenden, und aufgrund ihrer zentralen Lage auf wesentlich verkürzten Wegen erreichbaren Gesellschaften (v.a. in Wien, Prag und Reichenberg) zu decken.<sup>44</sup>

So gingen zunehmend ganze Dampferladungen über Triest, die nicht am Platz gezeichnet wurden, da z. B. die niederösterreichischen und böhmischen Spinnereien ihre Rohstoffe direkt aus dem Produktionsland bezogen und ihre Versicherung in unmittelbarer räumlicher Nähe des eigenen Fabrikationsstandorts nehmen konnten.

#### **10.5.5. Die ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in Österreich von den 1880er Jahren bis 1914**

In den 1880er Jahren nahm mit der „*Mannheimer*“ ein anderer deutscher Transportversicherer neben den schweizerischen Konkurrenten einen führenden Platz

---

<sup>41</sup> Neben Donau und Moldau spielte insbesondere die Elbe bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs eine entscheidende Rolle im österreichischen Warenaustausch mit Übersee. Als Hauptverbindung mit Hamburg besaß der Strom im 19. Jahrhundert eine Triest mindestens ebenbürtige Wichtigkeit. Begünstigt durch die zur Nordsee führenden Wasserstraßen, aber auch ethnische und gewohnheitsmäßige Beziehungen waren z. B. bedeutende Teile der Wirtschaftstätigkeit Böhmens auf deutsche Absatzmärkte und Lieferanten ausgerichtet, besonders in der Textilindustrie. Vgl. GROSS, N. T.: Die industrielle Revolution im Habsburgerreich 1750-1914, in: CARLO M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte: The Fontana Economic History of Europe, in fünf Bänden, Bd. 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York 1977.

<sup>42</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 6 (1885), S. 71.

<sup>43</sup> Vgl. ebd.

<sup>44</sup> Vgl. ebd., S.71 f.: „Die Versicherungs-Institute thun redlich das ihrige, in Triest das Seeversicherungsgeschäft zu concentriren, ohne dass sie aber damit reussiren. Die transitirenden Güter in beiden Richtungen können sie nicht an sich ziehen, weil Versender und Empfänger im Inlande ihre Speditionsgüter und Bezüge bei den im Binnenlande operirenden reinen Transportversicherungs-Gesellschaften, sowie bei den gemischten Compagnien auch für die Seefahrt, also für die ganze Reise im ununterbrochenen Risiko versichern können und auch thatsächlich versichern, was ja früher nicht der Fall war. Beispielsweise kommen ganze Dampferladungen Baumwolle von Bombay nach Triest, von denen nicht ein Loth hier versichert ist, ganz einfach deshalb nicht, weil die Waare niederösterreichischen und böhmischen Spinnern gehört, die sie direct vom Productionslande beziehen und bei den Versicherungsgesellschaften in Wien und deren Filialen in Prag und Reichenberg versichern. Umgekehrt wird ja Alles, was aus unseren Industriebezirken per Lloydampfer nach dem Oriente etc. versandt wird, gleich im Inlande bei den Anstalten gedeckt. Dasselbe ist bei den Bezügen aus England, sowie beim Import und Export via Hamburg, Stettin etc. von und nach Amerika für die Industrien in Niederösterreich, Mähren und Böhmen der Fall. Diejenigen Versicherungs-Institute also, die sich darauf einrichteten, erhielten für den Entgang an Prämien in Triest reichlichen Ersatz im Inlande. [...]“ Während der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts hatten zahlreiche Unternehmer Waren- und Handelsniederlassungen noch direkt in Triest errichtet, um vom dortigen Dienstleistungsangebot der Schifffahrts- und Versicherungsgesellschaften zu profitieren, vgl. ROHRBACH, WOLFGANG: Versicherungsgeschichte Österreichs von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, in: [Ders. [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988, S. 47-438, hier: S. 260.

unter den in Österreich arbeitenden ausländischen Gesellschaften ein.<sup>45</sup> Von dem gesamten von ausländischen Versicherungsunternehmen 1901 in Österreich abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft zeichneten nunmehr die „*Basler*“, die „*Helvetia*“ und die „*Mannheimer*“ zusammengenommen zu annähernd gleichen Anteilen gut die Hälfte.<sup>46</sup>

„Alteingesessenen“ Unternehmen wie dem „*Deutschen Lloyd*“ und der „*Fortuna*“ aus Berlin (beide in Österreich konzessioniert seit 1873), der „*Vaterländischen*“ aus Elberfeld (1874) und der „*Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-Gesellschaft*“ (1875) folgten in den 1880er Jahren v. a. süddeutsche Versicherer, so neben der erwähnten „*Mannheimer*“ (1885) und ihrer Rückversicherungs-Tochter, der „*Continentalen*“, noch die ebenfalls aus Mannheim stammende „*Badische*“ (1883) sowie die „*Württembergische*“ aus Heilbronn (1888). Der Versicherungsstandort Köln wurde durch die „*Rhenania*“ (1879) und später durch die „*Agrippina*“ (1911) vertreten, darüber hinaus engagierten sich die „*Transatlantische*“ aus Berlin (1884) sowie die ebenfalls in Köln beheimatete „*Deutsche Rück- und Mitversicherungs-Gesellschaft*“ (1912).<sup>47</sup> Mit gerade einmal zwei Vertretern, nämlich der „*Norddeutschen*“ (1892) und der „*Hansa*“ (1908) blieben die **norddeutschen Versicherungsgesellschaften in Österreich deutlich unterrepräsentiert**.

Allerdings sind die **Angebotsstrukturen** des österreichischen Seeverversicherungsmarkts während der 1890er Jahre als relativ **statisch** zu bezeichnen.<sup>48</sup> Der Zuzug von neuen ausländischen Mitbewerbern wurde u. a. durch das ausgesprochen **ungünstige Verhältnis zwischen Spesenaufwendungen und Prämieineinnahmen** verhindert. Mindestens 20 Prozent der auf das abgeschlossene Geschäft zu erbringenden Aufwendungen entfielen auf laufende Akquisitionskosten.<sup>49</sup>

Die Mehrzahl der das Transportversicherungsgeschäft in der Donaumonarchie betreibenden **deutschen Unternehmen** war bis kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs **kontinuierlich im österreichischen Geschäft tätig**. Ausnahmen stellen lediglich der bereits 1873 konzessionierte, aber nur bis einschließlich 1905 in Österreich tätige „*Rheinisch-Westfälischer Lloyd*“, die bis gegen Ende der 1890er Jahre in Österreich aktive „*Düsseldorfer Allgemeine Versicherungsgesellschaft*“ (konzessioniert 1874), die seit 1881 aus Österreich zurückgezogene „*Deutsche Transport-Versicherungsgesellschaft*“ (konzessioniert 1875) und die nach kurzem Zwischenspiel bereits seit 1899 dort wieder verschwundene „*Thuringia*“ aus Erfurt (konzessioniert 1882) dar. Erstaunlicherweise blieben die international tonangebenden **britischen Seeverversicherer** gegen Ende des 19. Jahrhunderts dem österreichischen Markt vollständig fern.<sup>50</sup> Neben

<sup>45</sup> Vgl. KIRCHGASSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert, Ostfildern 1980, S. 69 f. Die „Mannheimer“ arbeitete bereits vor ihrer 1885 erfolgten Konzessionierung dort. KIRCHGASSNER beklagte die Tatsache, dass das Assekuranz-Jahrbuch offenbar die Geschäftstätigkeit der „Mannheimer“ in Österreich in den 1880er Jahren totschwie, vgl. ders.: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 65. Dies lässt sich jedoch für das darauffolgende Jahrzehnt nicht mehr feststellen.

<sup>46</sup> Vgl. Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern im Jahre 1901 – Amtliche Publikation des k. k. Ministeriums des Innern, Wien 1903, S. 194 f.

<sup>47</sup> Offensichtlich beschränkte neben der „Deutschen Rück- und Mitversicherungsgesellschaft“ auch die „Agrippina“ ihre Aktivitäten in Österreich auf den Abschluss von Rückversicherungsverträgen, da beide Gesellschaften in der nur das direkte österreichische Transportversicherungsgeschäft berücksichtigenden Statistik des Aufsichtsamtes keine Erwähnung finden.

<sup>48</sup> Vgl. EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802, hier: S. 793. Vgl. auch WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1887/88), Bd. 1 (1. Oktober 1887-1. April 1888), No. 68 vom 13. März 1888, S. 1051: „[...] gerade in der Transportbranche liegt das Geschäft in festen Händen und sind die Versicherten nur schwer zu bewegen, ihre alten Verbindungen zu lösen und selbst zu geringeren Prämien anderwärts zu versichern, da sie die Coullance der ihnen bekannten Gesellschaft höher ansetzen, als den Vortheil einer etwas billigeren Prämie bei einer Anstalt, die sich noch nicht bewährt hat.“

<sup>49</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 18 (1897), III. Teil, S. 63.

<sup>50</sup> Hier gab wahrscheinlich der Umstand, dass deutsche Häuser bei der Vermittlung des überseeischen österreichischen Außenhandelsverkehrs eine deutliche Vorrangstellung genossen, den Ausschlag. Während der 1870er und 1880er Jahre wurde ein bedeutender Teil des österreichisch-ungarischen Import- und Exportaufkommens durch die erheblich größere deutsche Flotte über Hamburg und Bremen mitversorgt. Die Transportwege liefen außerdem zu einem bedeutenden Teil über Land, sodass sich geradezu zwangsläufig ein bevorzugtes Betätigungsfeld z. B. für die süddeutschen Transportversicherer ergab. Zudem scheint der Seeverversicherungsmarkt angebotsseitig seit der zweiten Hälfte der 70er Jahre zunehmend an Übersättigung gelitten zu haben – die Entwicklung des Tarifniveaus sprach diesbezüglich Bände: Kaskoversicherungen für die 1895 neu errichtete „*Austro-Americana*“ – ihr Einflussgebiet im Überseeverkehr wurde mit Rücksicht auf überschneidende Interessen mit dem „*Österreichischen Lloyd*“ vertraglich geregelt – fanden in Österreich Deckung zu Sätzen, die rund drei Prozent unter denen

den deutschen Gesellschaften betätigten sich bis Kriegsausbruch an ausländischen Versicherern (unter Ausklammerung der vom k. k. Ministerium des Innern im Rahmen der Versicherungsaufsicht hinsichtlich der Erteilung von Konzessionen gewissermaßen als „**ausländisch**“ betrachteten Ungarn<sup>51</sup>) nur noch **schweizerische Unternehmen** in der Transportversicherung der Donaumonarchie.

1913 operierten insgesamt 14 deutsche und vier schweizerische Versicherungsunternehmen im cisleithanischen Transportversicherungsgeschäft, davon einige zusätzlich auch in Ungarn. Die ausländischen Versicherer standen deutlich im Schatten der übermächtigen **Triester Gesellschaften** „*Generali*“ und „*Riunione*“, besonders aber auch der „*Providentia*“, die im Gegensatz zu den übrigen einheimischen Gesellschaften am österreichischen Transportversicherungsmarkt nicht als Mehrbranchen-Versicherer operierte, und allein mehr als ein Drittel der in- und ausländischen Gesamteinnahmen aller österreichischen Transportversicherer erwirtschaftete.<sup>52</sup>

**Hinsichtlich der durch ausländische Versicherer in Österreich tatsächlich erzielten Marktanteile** lassen sich leider keine zuverlässigen Angaben machen, da sowohl die Berichte des „k. k. Ministeriums des Innern“ als auch das Assekuranz-Jahrbuch für die einheimischen Gesellschaften lediglich Gesamtergebnisse ausweisen und keine Unterscheidung zwischen In- und Auslandsprämien vornehmen.<sup>53</sup> Zweifellos resultierte die gewaltige Gesamtprämieinnahme einiger der größeren im Transportgeschäft tätigen österreichischen Gesellschaften aber aus einer ausgeprägt internationalen Geschäftstätigkeit<sup>54</sup>; insbesondere galt dies für die Triester Gesellschaften.

Vor diesem Hintergrund muss die vom ASSEKURANZ-JAHRBUCH wiederholt aufgestellte Behauptung, „*dass nur wenige Ausländer ein nennenswertes Geschäft in Österreich erziel[t]en*“<sup>55</sup> relativiert werden,<sup>56</sup> denn ein Blick auf die erzielten Überschüsse der einzelnen Unternehmen lässt die Verhältnisse am österreichischen Transportversicherungsmarkt in einem etwas anderen Licht erscheinen: da sich das österreichische Geschäft der einheimischen Unternehmen offenbar zu einem nicht unerheblichen Teil aus verlustreichen Rückversicherungsverträgen zusammensetzte<sup>57</sup>, erzielten die fremden Gesellschaften teils wesentlich bessere Ergebnisse. Dem für die Branche charakteristischen schwankenden Geschäftsverlauf gegenüber sind besonders die vor dem Ersten Weltkrieg von der „*Mannheimer Versicherungsgesellschaft*“ in Österreich erwirtschafteten Gewinne hervorzuheben.<sup>58</sup> Weiterhin ist zu unterstellen, dass sich auch andere ausländische Gesellschaften recht gut am österreichischen Markt behaupteten, da der vom ASSEKURANZ-JAHRBUCH 1908 angekündigte Rückzug einiger fremder Transportversicherer aus Österreich<sup>59</sup> als Falschmeldung bezeichnet werden muss.

Neben den seit langer Zeit etablierten Schweizerischen Gesellschaften und der „*Mannheimer*“ traten auch die „*Badische*“ und die „*Württembergische*“ mit

---

des sonst für seine aggressive Preispolitik bekannten englischen Markts lagen, vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 18 (1897), III. Teil, S. 63.]

<sup>51</sup> Die ungarischen VU wurden zwar im Prinzip durch das Gesetz zum Zoll- und Handelsbündnis mit Ungarn vom 27. Juni 1878 zunächst den einheimischen (cisleithanischen) Gesellschaften gleichgestellt, mussten sich aber seit 1880 eine besondere Konzession zur Erlaubnis des Geschäftsbetriebs bei der Versicherungsaufsicht einholen. Auf ungarischer Seite wurde dies als eine „*mit den Bestimmungen des 20. Artikels des oesterr. ungarischen Zoll- und Handelsbündnisses vom Jahre 1878 in grellem Widerspruche stehende Massregel*“ bezeichnet, vgl. OGRIS, WERNER: Zur Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsrechts in Österreich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 1-152, hier: S. 51 ff.

<sup>52</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 88.

<sup>53</sup> Vgl. Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern im Jahre 1898 – Amtliche Publikation des k. k. Ministeriums des Innern, Wien 1900, S. 159.

<sup>54</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 88.

<sup>55</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 29 (1908), III. Teil, S. 74; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 90.

<sup>56</sup> Gleichwohl werden die „*Generali*“ und die „*Riunione*“ in Triest als wichtigstem Seehafen der Donaumonarchie einen bedeutenden Heimvorteil ausgespielt haben.

<sup>57</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 88.

<sup>58</sup> Vgl. z. B. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 29 (1908), III. Teil, S. 75; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 30 (1909), III. Teil, S. 79; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 33 (1912), III. Teil, S. 87; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 89; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 37 (1916), III. Teil, S. 93.

<sup>59</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 29 (1908), III. Teil, S. 74.

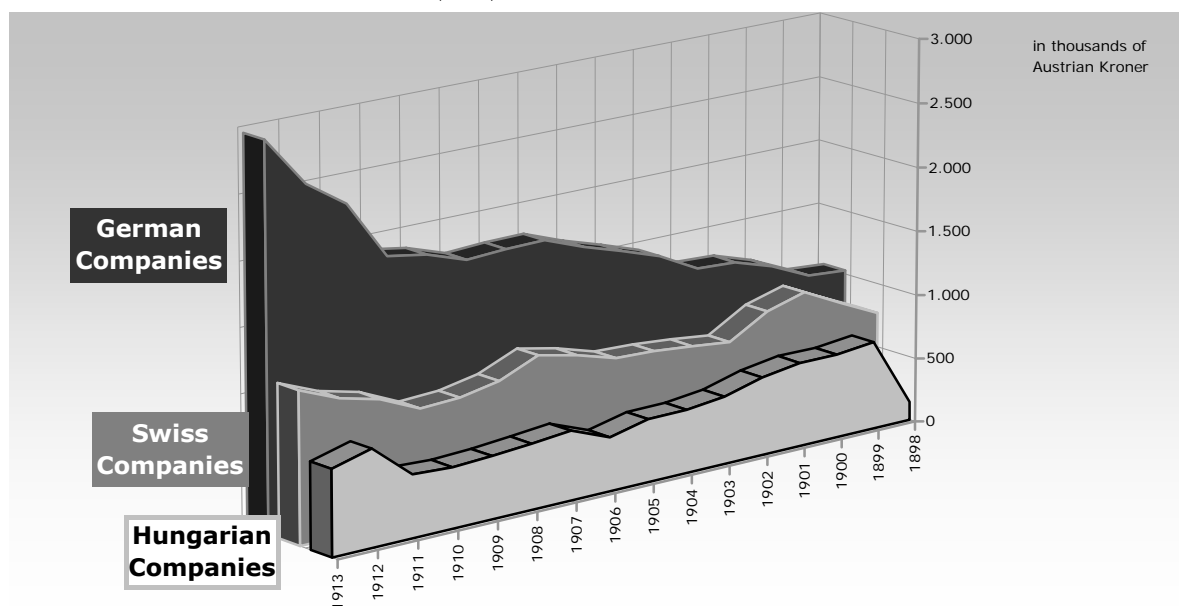
vergleichsweise beachtlichen Brutto-Prämieneinnahmen hervor, hatten aber vereinzelt schwerere Verlustjahre hinzunehmen.

Die Gewinne anderer deutscher Gesellschaften blieben - ihrem Anteil am österreichischen Geschäftsvolumen der ausländischen Versicherer entsprechend - gering; lediglich die von der „Mannheimer“ gegründete (Rückversicherungs-) Tochter, die zunächst unter dem Namen der Muttergesellschaft, später als „*Continental*“ firmierte<sup>60</sup>, verzeichnete nennenswerte Ergebnisse.<sup>61</sup>

#### ABB. 54: Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen und in Rückversicherung übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der direkt versichernden ausländischen Gesellschaften in Österreich-Ungarn 1898-1913

MARINE AND TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME OF DIRECT-WRITING FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA-HUNGARY, 1898-1913

Quelle / Source : "Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern im Jahre [...]" - Amtliche Publikation des k. k. Ministeriums des Innern, Wien, various issues.



#### TAB. 160: Bruttoprämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen und in Rückversicherung übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der direkt versichernden österreichisch-ungarischen Gesellschaften (Gesamtgeschäft im In- und Ausland) und der ausländischen Gesellschaften in Österreich-Ungarn 1898-1913

MARINE AND TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME OF DIRECT-WRITING AUSTRO-HUNGARIAN COMPANIES (DOMESTIC AND FOREIGN BUSINESS INCL.) AND OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA-HUNGARY, 1898-1913

Quelle : "Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern im Jahre [...]" - Amtliche Publikation des k. k. Ministeriums des Innern, Wien, various issues.

Jahr	Österreichische Gesellschaften				Ungarische Gesellschaften				Deutsche Gesellschaften				Schweizerische Gesellschaften			
	(In- u. ausl. Gesamtgeschäft)				(in Österreich)				(in Österreich)				(in Österreich)			
	Anzahl der Ges.	Gesamt	für direkt abgeschl. Vers.	für in Rück-deckung überr. Vers.	Anzahl der Ges.	Gesamt	für direkt abgeschl. Vers.	für in Rück-deckung überr. Vers.	Anzahl der Ges.	Gesamt	für direkt abgeschl. Vers.	für in Rück-deckung überr. Vers.	Anzahl der Ges.	Gesamt	für direkt abgeschl. Vers.	für in Rück-deckung überr. Vers.
		in Kronen				in Kronen				in Kronen				in Kronen		
1898	6	13.086.721	10.955.339	2.131.382	2	142.597	142.597	0	13	1.027.470	888.754	138.716	4	767.889	735.504	32.385
1899	6	13.588.784	11.199.368	2.389.416	2	681.413	405.531	275.882	12 a)	1.050.857	1.011.790	39.067	4	909.984	866.349	43.635
1900	6	13.635.771	10.866.671	2.769.100	2	649.355	494.957	154.398	12	1.189.020	1.158.719	30.301	4	1.061.291	991.895	69.396
1901	7 b)	13.477.332	9.164.965	4.312.367	2	652.869	568.480	84.389	12	1.284.972	1.235.241	49.731	4	976.807	906.608	70.199
1902	7	12.787.774	8.517.356	4.270.418	2	606.601	538.219	68.382	12	1.301.017	1.244.306	56.711	4	802.400	752.087	50.313
1903	7	12.317.760	8.464.802	3.852.958	2	524.514	475.600	48.914	12	1.459.605	1.351.690	107.915	4	837.181	795.188	41.993
1904	7	13.542.709	8.484.008	5.058.701	2	490.266	464.061	26.205	12	1.562.194	1.408.346	153.848	4	865.794	821.867	43.927
1905	7	14.316.075	8.810.814	5.505.261	2	487.183	464.518	22.665	12	1.658.488	1.592.933	65.555	4	877.514	831.906	45.608
1906	7	15.201.146	9.322.539	5.878.607	2	417.163	395.740	21.423	11 c)	1.773.209	1.719.066	54.143	4	967.886	921.522	46.364
1907	7	15.894.253	9.771.551	6.122.702	2	537.696	519.974	17.722	11	1.769.218	1.732.558	36.660	4	1.033.590	1.000.405	33.185
1908																
d)	7	15.197.666	9.663.295	5.534.371	2	506.524			11	1.751.640			4	904.885		
	7	15.990.033	10.127.636	5.862.397	2	482.672			11	1.856.125			4	844.460		
1909	7	17.169.402	10.745.711	6.423.691	3 e)	468.049			11	1.907.333			4	830.091		
1910	7	18.585.410	11.912.806	6.672.604	3	485.695			11	2.365.337			4	970.666		
1911	7	22.912.398	15.065.430	7.846.968	3	748.367			13 f)	2.575.914			4	1.046.189		
1912	7	26.446.681	17.656.790	8.789.891	3	667.052			12 g)	2.968.049			4	1.174.567		
1913																

a) Die "Thuringia" Versicherungsgesellschaft in Erfurt hob 1899 ihre Niederlassung in Österreich auf.

b) Zugang "Österreichische Elementarversicherungs-Aktiengesellschaft" in Wien.

c) Abgang "Rheinisch-Westfälischer Lloyd" Transportversicherungsgesellschaft und Aktiengesellschaft in M. Gladbach.

d) Seit Rechnungsjahr 1908 weist die Statistik des k. k. Ministeriums keine gesonderten Daten für direktes und indirektes Geschäft der ungarischen und ausländischen Gesellschaften aus.

e) Zugang "Europäische Reisegepäck-Versicherungs-Aktiengesellschaft" zu Budapest.

f) Zugang "Hansa" Allgemeine Versicherungs-Aktiengesellschaft in Hamburg und "Niederrheinische Güter-Assekuranzgesellschaft" in Wesel.

g) Abgang "Vaterländische Transportversicherungs-Aktiengesellschaft" in Elberfeld.

<sup>60</sup> Vgl. MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung – zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954, S. 22 f.

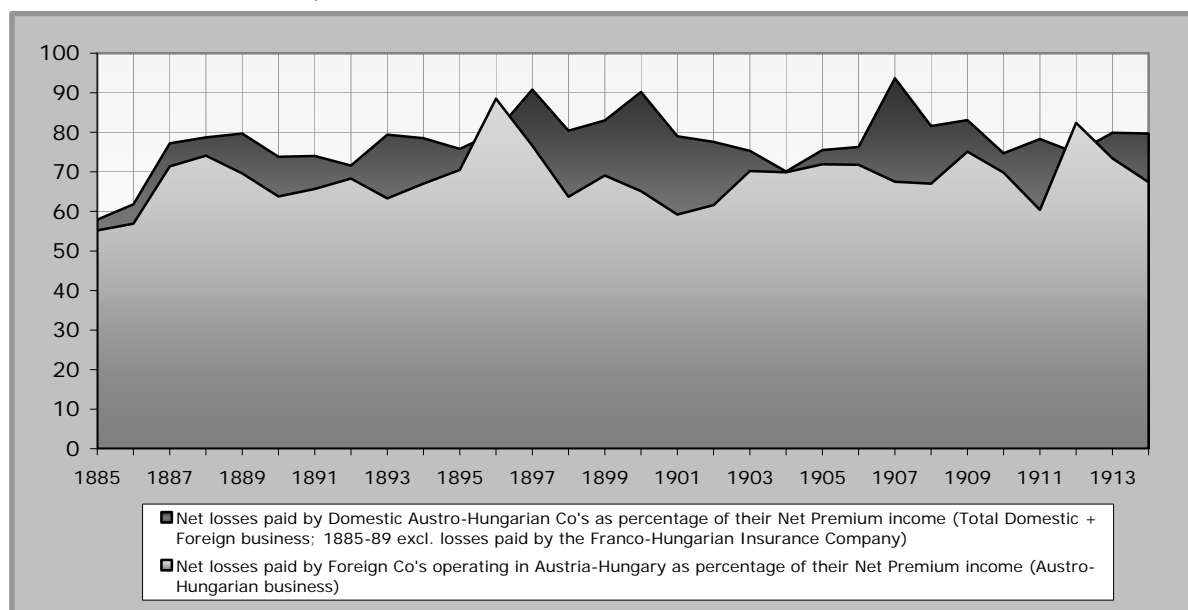
<sup>61</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 34 (1913), III. Teil, S. 81 f.

### 10.5.5.1. Niedrigerer durchschnittlicher Schadensatz für eigene Rechnung bei den ausländischen Gesellschaften

Die folgende Darstellung/tabellarische Übersicht vermittelt nicht allein einen Eindruck des Anstiegs der Schadenquote im (gesamten in- und ausländischen) Transportversicherungsgeschäft der österreichisch-ungarischen Gesellschaften, sondern liefert auch einen Beleg über den bemerkenswerten Umstand, dass die in der Donaumonarchie arbeitenden **ausländischen Transportversicherer** fast durchgängig eine **deutlich niedrigere durchschnittliche Schadenbelastung** aufwiesen (bei den ausländischen Gesellschaften übertraf lediglich in den Jahren 1896 und 1912 der prozentuale Anteil der Schadenzahlungen am Geschäft für eigene Rechnung jenen der österreichisch-ungarischen in ihrem Gesamtgeschäft).<sup>62</sup> Dies erklärt sich zum einen durch die bereits w. o. erwähnte qualitativ hochwertige Zusammensetzung der Portefeuilles der alteingesessenen, in Österreich in größerem Umfang tätig gewordenen schweizerischen und deutschen Transportversicherer, andererseits aber nicht zuletzt auch aufgrund der Tatsache, dass sich der Versicherungsbestand der österreichisch-ungarischen VU zu einem bedeutenden Teil aus in Rückdeckung übernommenen Risiken und Auslandsgeschäft zusammensetzte.<sup>63</sup>

**ABB. 55: Schadenzahlungen für eigene Rechnung (nach Abzug der zu Lasten der Rückversicherer gehenden Forderungen) in Prozent der Nettoprämieinnahmen des Transportversicherungsgeschäfts der österreichisch-ungarischen VU (in- und ausländisches Gesamtgeschäft) und der ausländischen VU in Österreich-Ungarn 1885-1914**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS OF AUSTRO-HUNGARIAN COMPANIES (TOTAL DOMESTIC AND FOREIGN PORTFOLIO) AND FOREIGN COMPANIES OPERATING IN AUSTRIA-HUNGARY (AUSTRO-HUNGARIAN PORTFOLIO): NET LOSSES PAID AS PERCENTAGE OF NET PREMIUMS, 1885-1914  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.



Die ebenfalls bereits w. o. besprochenen Probleme, die der Franco-Hongroise ab Anfang der 80er Jahre durch die unbedachte Übernahme von qualitativ „schlechten“ Risiken entstanden, belasteten den Durchschnitts-Schadensatz der österreichisch-ungarischen

<sup>62</sup> Vgl. auch EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802, hier: S. 793. Ob, wie von EGL behauptet, der geringere Schadensatz der ausländischen Gesellschaften „Kennern der Branche“ v. a. deswegen auffiel, „weil in anderen Zweigen meistens das Gegenteil die Regel war“ (ebd.), sei dahingestellt – es ist allerdings mit Sicherheit davon auszugehen, dass Branchen-Insider um die prädestinierte Stellung einiger weniger ausländischer Transportversicherer, die bereits seit längerem im Lande tätig waren, sowie um die Zusammensetzung der Portefeuilles der österreichisch-ungarischen Gesellschaften gewusst haben, und aus diesem Grunde der geringere Schadenanfall bei den fremden Unternehmen wahrscheinlich kaum einen Grund für überraschte Reaktionen lieferte.

<sup>63</sup> Vgl. dazu ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 88. Es ist mit Sicherheit anzunehmen, dass die Schadenanfälligkeit zumindest des aktiven Transport-Rückversicherungsgeschäfts der österreichischen Versicherungsunternehmen deutlich höher lag als die der von ausländischen VU in Österreich-Ungarn direkt gezeichneten Versicherungen.

Transport-Versicherer in der zweiten Jahrzehnhälfte enorm, weshalb die Schadenquote der „Französisch-Ungarischen“ in der nachstehenden tabellarischen Übersicht separat aufgeführt wird:

**TAB. 161: Schadenzahlungen für eigene Rechnung (nach Abzug der zu Lasten der Rückversicherer gehenden Forderungen) in Prozent der Nettoprämieinnahmen des Transportversicherungsgeschäfts der österreichisch-ungarischen VU (in- und ausländisches Gesamtgeschäft) und der ausländischen VU in Österreich-Ungarn 1885-1914**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS OF AUSTRO-HUNGARIAN COMPANIES (TOTAL DOMESTIC AND FOREIGN PORTFOLIO) AND FOREIGN COMPANIES OPERATING IN AUSTRIA-HUNGARY (AUSTRO-HUNGARIAN PORTFOLIO): NET LOSSES PAID AS PERCENTAGE OF NET PREMIUMS, 1885-1914  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHREBUCH, various issues.

YEAR	Österreichisch-Ungarische VU (bis einschl. 1889 ohne Franco-Hongroise) Austro-Hungarian Companies (up to and including 1889 without consideration of the "French-Hungarian Insurance Company" (Franco-Hongroise))	Franco-Hongroise allein Franco-Hungarian Ins. Company solely	In Österr.-Ungarn arbeitende ausländische VU Foreign Companies	YEAR	Österreichisch-Ungarische VU (bis einschl. 1889 ohne Franco-Hongroise) Austro-Hungarian Companies (up to and including 1889 without consideration of the "French-Hungarian Insurance Company" (Franco-Hongroise))	Franco-Hongroise allein Franco-Hungarian Ins. Company solely	In Österr.-Ungarn arbeitende ausländische VU Foreign Companies
	in %	in %	in %		in %	in %	in %
1884	63,5	78,1	?	1900	90,2	n/a	65,1
1885	57,9	92,3	55,2	1901	79	n/a	59,2
1886	61,8	78,7	56,9	1902	77,6	n/a	61,6
1887	77,2	108,7	71,4	1903	75,3	n/a	70,2
1888	78,7	242,5	74,1	1904	70,1	n/a	69,9
1889	79,7	217	69,6	1905	75,5	n/a	71,9
1890	73,8	n/a	63,8	1906	76,3	n/a	71,8
1891	74	n/a	65,7	1907	93,7	n/a	67,5
1892	71,6	n/a	68,3	1908	81,6	n/a	67
1893	79,4	n/a	63,3	1909	83,1	n/a	75,1
1894	78,5	n/a	67	1910	74,7	n/a	69,8
1895	75,8	n/a	70,5	1911	78,3	n/a	60,4
1896	80,1	n/a	88,5	1912	74,8	n/a	82,4
1897	90,8	n/a	76,6	1913	79,9	n/a	73,4
1898	80,4	n/a	63,7	1914	79,7	n/a	67,4
1899	83	n/a	69,1				

Der **Kriegsausbruch 1914** traf die österreichischen Transportversicherer völlig **unvorbereitet**. Man sah sich **außerstande**, das nunmehr zwangsläufig einzuschließende **Kriegsrisiko** im Rahmen laufender oder zukünftiger Policen **mitzuberechnen**. Vielmehr erging kurzfristig ein Rundschreiben des Verbandes der in Österreich arbeitenden Transportversicherungs-Gesellschaften an die Versicherten, in dem die unterzeichnenden Gesellschaften erklärten, dass aufgrund der Kriegsereignisse sowohl das Kriegs- als auch erstaunlicherweise das gesamte Lagerrisiko (auch ohne Einschluss von Kriegsgefahr) nicht in Deckung genommen werden könne, da jeder Maßstab zur Festsetzung angemessener Tarife und kein Überblick über den tatsächlichen Umfang des jeweils übernommenen Risikos zu erhalten sei. Die Gesellschaften stellten in Aussicht, eine Übernahme des vorerst in den Policen ausgeschlossenen Kriegsrisikos zum „geeigneten Zeitpunkt“ (und gegen angemessene Prämien) in Erwägung zu ziehen. Dennoch waren österreichische Transportversicherer bereits bei Kriegsausbruch gezwungen, Seekriegsrisiken mitzutragen. In Deutschland hatten die am Außenhandel beteiligten Kaufmannskreise bereits vor dem Krieg die Berücksichtigung des Kriegsrisikos gefordert, sodass auch die dort tätigen österreichischen Unternehmen im Rahmen der in Deutschland abgeschlossenen Verträge Klauseln zum Einschluss von „Kriegsmolest“ akzeptierten.<sup>64</sup> Die **österreichischen Versicherungsnehmer** wurden hingegen **zu Kriegsbeginn gezwungen**, ihre **Versicherungen gegen Kriegsgefahr im Ausland bzw. bei ausländischen Gesellschaften abzuschließen**.<sup>65</sup> Während der ersten beiden Kriegsjahre verringerte sich der Umfang des Transportversicherungsgeschäfts der österreichischen Gesellschaften bedeutend – ein Hinweis auf die zentrale Bedeutung des Auslandsgeschäfts in ihrem Portefeuille. Die Prämieinnahmen sanken von insgesamt rund 32 Millionen Kronen im Jahre 1913 auf 27,7 Millionen in 1914 und schließlich nur noch 24,7 Millionen in 1915. 1916 näherte sich das vereinnahmte Beitragsvolumen mit 31,3 Millionen Kronen jedoch wieder dem Vorkriegsstand an, was in erster Linie als Folge

<sup>64</sup> Vgl. EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802, hier: S. 799.

<sup>65</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 40.

von **vermehrt übernommenen Rückversicherungen aus den während des Krieges neutral gebliebenen Ländern** anzusehen ist, da der eigene Außenhandelsverkehr starken Einschränkungen unterlag.<sup>66</sup>

### 10.5.6. Das österreichische Geschäft der ausländischen Gesellschaften in der Schaden- und Unfallversicherung und in der Transportversicherung in der Zwischenkriegszeit

**TAB. 162: Prämieeneinnahmen der ausländischen Gesellschaften im Nicht-Lebensversicherungsgeschäft in Österreich 1932-1934**

TOTAL NON-LIFE INSURANCE PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA, 1932-34  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 55 (1936), IV. Teil, S.468.

Gesellschaften	Hauptgeschäftszweig in Österreich (Nicht-Lebensvers.)	Gesamtes Nicht-Lebensversicherungs- Geschäft in Österreich		
		1932	1933	1934
		in 1.000 Schilling		
Riunione Adriatica	Feuer	4.950	4.749	4.459
Assicurazioni Generali	Feuer	4.823	4.646	4.382
Zürich	Unfall	1.225	1.256	1.182
Fonciere in Budapest	Feuer	898	1.053	977
Mannheimer	Transport	651	666	840
Basler Feuer	Chomage + Maschinenbruch	561	672	674
Erste Ungarische in Budapest	Feuer	565	559	535
Concordia in Reichenberg	Feuer	308	286	281
Zuckerindustrie in Prag	Feuer	220	220	369
Nordstern u. Vaterländ. in Berlin	Haftpflicht	229	203	204
Allianz u. Stuttgarter in Berlin	Glas	188	187	187
Slavische V.-A. in Prag	Feuer	150	150	143
Helvetia in St. Gallen	Transport	146	147	139
Fiume in Fiume	Feuer	125	173	158
Sun in London	Feuer	106	130	204
Hammonia in Hamburg	Glas	119	120	116
Alle ausländ. VU im Nichtleben-Gesch.		17.606	15.935	15.456

Leider umfassten die dem Assekuranz-Jahrbuch zur Verfügung stehenden Daten im gesamten Zwischenkriegszeitraum ausschließlich Angaben zum Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der österreichischen Gesellschaften (Bruttoprämieeneinnahmen, zederte Rückversicherungen, Nettoprämien)<sup>67</sup>, sodass keine verlässlichen Angaben über die in dieser Branche von einheimischen bzw. ausländischen Versicherern tatsächlich erzielten Marktanteile erhältlich sind.

**TAB. 163: Transportversicherungsgeschäft der österreichischen und der in Österreich arbeitenden ausländischen Gesellschaften 1925-1936**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUM INCOME OF AUSTRIAN COMPANIES (TOTAL DOMESTIC + FOREIGN BUSINESS) AND OF FOREIGN COMPANIES OPERATING IN AUSTRIA (AUSTRIAN BUSINESS), 1925-36

Quellen / Sources: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues; LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 505-510.

Jahr	Österreichische Gesellschaften			Ausländische Gesellschaften		
	Brutto	Zederte Rückvers.	Netto	Brutto	Zederte Rückvers.	Netto
	in 1.000 Schilling			in 1.000 Schilling		
1925	15.650	10.209	5.351	2.962	1.512	1.450
1926	18.555	13.634	4.921	3.800	2.053	1.747
1927	19.356	11.762	7.594	3.630	1.873	1.757
1928	19.986	11.168	8.432	3.369	1.595	1.774
1929	20.904	12.993	7.911	3.952	1.931	2.021
1930	19.197	10.786	8.411	3.046	1.372	1.674
1931	14.001	7.843	6.158	2.348 (davon direkt: 2.347)	1.284	1.064
1932	10.035	5.838	4.197	1.758	725	1.033
1933	10.466	5.630	4.836	1.800	767	1.033
1934	10.032	3.848	6.184	1.951 (davon direkt: 1.951)	988	963
1935	11.324	4.033	7.291	2.081	1.078	1.003
1936	10.264	3.534	6.730	2.128	1.144	984

<sup>66</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 39/40 (1920), III. Teil, S. 49.

<sup>67</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III. Teil, S. 579.



**TAB. 164: Prämieinnahmen, Schadenzahlungen und zedierte Rückversicherungen im österreichischen Transportversicherungsgeschäft der dort arbeitenden ausländischen Versicherungsgesellschaften 1930-1931**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUMS, CLAIMS AND CEDED REINSURANCES OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA 1930-31

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

Companies	1925			1930			1931		
	Brutto-Prämieinnahmen	An Rückversicherer zedierte Prämien	Netto-Prämien	Brutto-Prämieinnahmen	An Rückversicherer zedierte Prämien	Netto-Prämien	Brutto-Prämieinnahmen	An Rückversicherer zedierte Prämien	Netto-Prämien
	GROSS PREMIUMS	CESSIONS	NET PREMIUMS	GROSS PREMIUMS	CESSIONS	NET PREMIUMS	GROSS PREMIUMS	CESSIONS	NET PREMIUMS
in 1.000 Schilling / in thousands of Shilling									
Mannheimer Vers.-Ges. (Mannheim)	783	263	520	866	360	506	670	323	347
Riunione Adriatica (Triest)	749	455	294	650	285	365	489	303	186
Assicurazioni Generali (Triest)	596	429	167	516	286	230	460	334	126
Helvetia (St. Gallen)	265	44	221	229	63	166	169	68	101
Albingia (Hamburg)	103	87	16	159 a)	118 a)	41 a)	54 b)	39 b)	15 b)
Württembergische (Heilbronn)	85	68	17	122	98	24	104	83	21
Badische (Mannheim)	82	62	20	103	34	69	83	39	44
Eidgenössische (Zürich)	303	187	116	72	33	39	61	28	33
Allianz u. Stuttgarter (Berlin)	29	9	20	71	-	71	49	-	49
Basler Transport (Basel)	-	-	-	63	31	32	46	21	25
Erste Ungarische (Budapest)	52	42	10	58	27	31	46	14	32
Agrippina (Köln)	75	30	45	41	7	34	33	4	29
Deutscher Lloyd (Berlin)	21	12	9	26	10	16	17	6	11
Sun Ins. Office (London)	-	-	-	26	3	23	3	4	-1
Fonciere (Budapest)	n/a	n/a	n/a	18	10	8	11	7	4
"Schweiz" (Zürich)	12	2	10	12	-	12	40	4	36
Thuringia (Erfurt)	22	7	15	9	5	4	2	1	1
Nordstern u. Vaterländ. (Berlin c)	32	12	20	4	1	3	4	-	4
"Fiume" (Fiume)	-	-	-	1	1	-	7	6	1
Assek.-Union von 1865 (Hamburg)	86	65	21	-	-	-	-	-	-
Frankfurter Allg. (Frankfurt a. M.)	161	91	70	-	-	-	-	-	-
Hansa Allg. V.-A. G. (Hamburg)	Ein Rechnungsausweis lag dem ASSEKURANZ-JAHRBUCH nicht vor; die Gesellschaft liquidierte ihr österreichisches Geschäft zum 1. Januar 1926.								
Niederrheinische Güter-Assek.-G. (Wesel)	Geschäft mit 1. April 1925 von der "Providentia" (Wien) übernommen.								
Nord-Deutsche (Hamburg)	81	69	12	-	-	-	-	-	-
Transatlantische Güter (Berlin)	21	7	14	-	-	-	-	-	-
Total	2.962 d)	1.512 d)	1.450 d)	3.046	1.372	1.674	2.348	1.284	1.064

a) Geschäftsjahr 1929/30

b) Geschäftsjahr 1930/31.

c) 1925: "Vaterländische und Rhenania Vereinigte Versicherungs-A. G." (Elberfeld); 1930-1931 inkl. Reisegepäckversicherung.

d) Quellenangabe; das rechnerische Ergebnis der Summe für alle Gesellschaften weicht deutlich ab!

### 10.5.7. Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft und Transportversicherungsgeschäft der österreichischen Versicherungsunternehmen im Ausland

Der vergleichsweise kleine Transportversicherungsmarkt Österreichs hatte nach dem Ersten Weltkrieg mit Schwierigkeiten zu kämpfen, die während der 20er und 30er Jahre in fast ganz Europa die in der Transportsparte tätigen Versicherer in gleicher Weise vor Probleme stellten.

Wie auch in anderen Ländern litt die österreichische Transportversicherung in den 20er Jahren zunächst in steigendem Maße unter den **Auswirkungen protektionistischer Handelsbeschränkungen** und **schwindenden Exportmöglichkeiten der einheimischen Industrie**. Die trotz zurückgehender Nachfrage **große Anzahl miteinander konkurrierender Gesellschaften** (1925 arbeiteten nicht weniger als 16 einheimische und 23 ausländische Unternehmen auf dem österreichischen Transportversicherungsmarkt) sorgte für ein dauerhaft **niedriges Prämienniveau**; ein Versuch zur Etablierung eines obligatorischen Landtransporttarifs scheiterten an der Weigerung der Transportversicherer in den übrigen Nachfolgestaaten der ehemaligen Donaumonarchie<sup>68</sup>, ohne deren Beteiligung ein entsprechendes Abkommen nutzlos erscheinen musste. Zwecks Risikoausgleich zur Übernahme auswärtiger Risiken gezwungen, waren es Mitte der 20er Jahre insbesondere Warentransport-Deckungen außerhalb des österreichischen (CIF-versicherten) Exports, die die Portefeuilles der Gesellschaften mit hoher Schadenanfälligkeit belasteten. Daneben sorgte vielfach eine **wenig vorausschauende Zeichnungspolitik, v. a. im Bereich übernommener Rückversicherungen** für teils herbe Verluste. Die von vielen Transportversicherungsgesellschaften nebenbei übernommenen Transport-

<sup>68</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II. Teil, S. 410.

Rückversicherungen wurde in der Regel nur summarisch, oder allenfalls teilweise nach übernommenen Einzelrisiken bearbeitet. Da die Zedenten regelmäßig stark beschnittene Originalprämien (retro-) zedierten, war es in aller Regel unmöglich, anhand der als Rückversicherungen zufließenden Prämien die effektive Belastung im Schadenfall zu erkennen.<sup>69</sup>

Die **krisenhafte wirtschaftliche Entwicklung in Mitteleuropa** erfasste um 1925 auch solche Staaten, die bislang von den schlimmsten Auswirkungen des ökonomischen Niedergangs zumindest teilweise verschont geblieben waren. Bildeten die Sukzessionsstaaten der ehemaligen Monarchie bis zu diesem Zeitpunkt das Hauptabnahmegebiet österreichischer Exporte, so machten sich nun in diesen Ländern die Auswirkungen des Versuchs eigene Industrien aufzubauen bemerkbar, woraus eine zunehmende **Absperrungspolitik gegenüber Österreich** resultierte. Die Folgen einer passiven Handelsbilanz, geminderter Kaufkraft und zunehmender Konkurse schlugen sich unmittelbar in der Entwicklung der Transportversicherung nieder: eine **bedeutende Anzahl österreichischer Handels- und Industrieunternehmen stellte 1926 die Prämienzahlungen ein**, im daraus entstehenden Kampf um das verbleibende Geschäft im Binnenland dienten **ausufernde Preisunterbietungen** als Waffe. Die sich abzeichnende ruinöse Entwicklung führte 1926 zum Zusammenschluss der damals 15 inländischen und 21 in Österreich arbeitenden ausländischen Transportversicherer zum **Österreichischen Transport-Versicherungs-Verband** (ÖTVV). Das Hauptziel des Verbandes, durch Koordination und Kooperation mit den Transportversicherungsverbänden anderer Staaten allgemein anerkannte, einheitliche Tarife zu schaffen, und den Unterbietungen ein Ende zu setzen,<sup>70</sup> konnte in Österreich aufgrund des Widerstandes einzelner Gesellschaften und Schwierigkeiten bei den Verhandlungen mit den Nachbarstaaten jedoch nicht verwirklicht werden. Vielmehr beschränkten sich in Österreich gemeinsame Übereinkommen zwischen den beteiligten Gesellschaften hauptsächlich auf einzelne Ausschlussklauseln.<sup>71</sup>

Seit der zweiten Hälfte der 20er Jahre stehen Daten zum direkt abgeschlossenen Inlandsgeschäft der österreichischen Versicherungsunternehmen zur Verfügung, die vom Assekuranz-Jahrbuch veröffentlicht wurden. Leider ist die Transportversicherung die einzige Sparte, für die Ergebnisse des österreichischen Erstgeschäfts der einheimischen VU nicht ermittelt werden konnten,<sup>72</sup> sodass auch für die Zwischenkriegszeit den Prämieinnahmen der ausländischen Transportversicherer in Österreich nur Ergebnisse des in- und ausländischen Gesamtgeschäfts der österreichischen Gesellschaften gegenübergestellt werden können.

Allerdings besteht die - wenngleich sehr ungenaue - Möglichkeit, aggregierte Daten über die **schätzungsweisen Größenverhältnisse des Auslandsgeschäfts der österreichischen VU** durch Abzug der Prämien des direkten Inlandsgeschäfts von ihren Gesamt-Beitragseinnahmen zu erhalten - dies erscheint (unter Vorbehalt) nicht zuletzt aufgrund des Umstands legitim, dass **Ende der 20er und zu Beginn der 30er Jahre nicht mehr als ein Drittel des Gesamtgeschäfts der österreichischen Gesellschaften (exkl. Lebens- und Transportversicherung) auf die im Inland abgeschlossenen Direktversicherungen entfielen** und gleichzeitig die **Kapazitäten der einheimischen Zessionare zur Aufnahme zedierter Rückversicherungen als begrenzt anzusehen** sind. **Allerdings bleibt die Transportversicherung dabei ausgeklammert**, da - wie erwähnt - keine Daten zum Umfang des direkt abgeschlossenen heimischen Geschäfts der österreichischen Gesellschaften für diesen Zweig vorliegen.<sup>73</sup>

<sup>69</sup> Vgl. LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 501 f.

<sup>70</sup> Man strebte zunächst allein Regelung für das kontinentale Binnengeschäft (Flusstransporte und Postsendungen) an, da der Versuch, auch im Seegeschäft *einen international anerkannten Einheitstarif zu etablieren von vornherein als so gut wie nutzlos angesehen wurde*; vgl. LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 503.

<sup>71</sup> Vgl. LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 503.

<sup>72</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III. Teil, S. 561; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), III. Teil, S. 495.

<sup>73</sup> Unbeschadet der Tatsache, dass sich anhand der vorliegenden statistischen Daten keine genaueren Aussagen zum Umfang des im Ausland übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der österreichischen Gesellschaften treffen lassen, waren es

**TAB. 165: Indirektes Gesamtgeschäft + direktes Auslandsgeschäft der österreichischen VU in den Schaden- und Unfallsparten, exkl. Transportversicherung 1927-1936**

TOTALS OF NON-LIFE REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED (DOMESTIC + FOREIGN ACCEPTANCES INCL.) AND FOREIGN NON-LIFE DIRECT PREMIUMS OF AUSTRIAN COMPANIES EXCL. MARINE & TRANSPORT INSURANCE, 1927-36  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

YEAR	1927	1928	1929	1930	1931	1935	1936
Branche	indirektes Gesamtgeschäft + direktes Auslandsgeschäft in 1000 Schilling						
Feuer (Fire)	81.442	78.913	82.127	84.319	78.482	65.833	62.874
Einbruch (Burglary)	4.547	4.517	5.304	5.613	5.584	5.590	4.844
Unfall (Accident)	15.450	18.230	18.603	20.345	20.112	21.931	15.988
Haftpflicht (Third party liability)	22.993	26.643	30.946	35.836	34.466	38.566	35.377
Kraftfahrzeug (Motor)	11.181	16.234	16.677	15.682	13.344	8.506	7.943
Transport (Marine & Transport)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Glas (plate-glass)	685	552	600	734	734	615	568
Maschinenbruch (machinery)	3.818	4.297	4.910	3.951	4.068	3.040	2.928
Kautions/Kredit (bond/credit)	416	601	725	737	619	323	408
Wasserleitung (conduit)	122	212	321	453	350	446	404
Hagel (hail)	3.905	4.607	4.686	5.441	4.154	3.696	3.771
Vieh (livestock)	1.576	1.517	2.159	1.772	1.458	805	608
Wäscheschutz (laundry)	0	0	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
Wetter (weather)	63	71	49	29	76	83	97
Sonstige (other)	135	317	716	420	459	n/a	n/a
Schaden- u. Unfallvers. (TOTAL NON-LIFE EXCL. MARINE & TRANSPORT, LIFE & HEALTH)	146.333	156.711	167.823	175.332	163.906	149.434	135.810

### 10.5.8. Angebotsstruktur des österreichischen Transportversicherungsmarkts seit den 50er Jahren

#### 10.5.8.1. Fehlende Statistiken seit Ende der 30er Jahre und Veröffentlichungsverbot der Unternehmensbilanzen in der österreichischen Versicherungswirtschaft nach Kriegsende bis 1955: „nearly a 20-year blackout“

Leider lässt sich der Umfang des Transportversicherungs-Geschäfts der einheimischen VU in Österreich, und damit der Anteil ausländischer Gesellschaften am österreichischen Transportversicherungsmarkt nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs nicht vollständig rekonstruieren. Die Verluste, die österreichische Lebensversicherer bei Kriegsende hinnehmen mussten<sup>74</sup>, ungelöste Fragen in Zusammenhang mit den vor Kriegsausbruch zunächst an die „*Österreichische Versicherungs-A.G.*“ übergebenen, und nach der Annexion des Landes in einen neuen Fond mit Sitz in Berlin konvertierten Obligationen zur Deckung der Verpflichtungen des 1936 zusammengebrochenen „*Österreichischen Phönix*“, nicht zuletzt aber auch (die Lebens- und Schadenversicherung betreffende) Einbussen, die durch Zinsausfall, den Verfall der Einlagen bei Kreditinstituten (auf Grund des im November 1947 in Kraft getretenen Währungsschutzgesetzes) und die schleichende Geldentwertung, die erst 1952 durch eine Stabilisierung des Schilling beendet wurde, zu beklagen waren, veranlassten 1947 die Aufsichtsbehörde, ein Verbot der Veröffentlichung von Bilanzen der VU zu erlassen.<sup>75</sup>

Erst mit Inkrafttreten des Versicherungswiederaufbaugesetzes (VWG) im Oktober 1955 wurde dieses Verbot aufgehoben.<sup>76,77</sup> Es besteht für die 1950er Jahre allerdings teilweise

---

zu Mitte und in der zweiten Hälfte der 20er Jahre **insbesondere Beteiligungen an fremden Risiken (hauptsächlich Seeversicherungen) die ihre Portefeuilles belasteten**. Als Reaktion sahen sich die österreichischen Transportversicherer 1927 zu einer **grundlegenden Revision ihrer Auslandsvereinbarungen** gezwungen; vgl. LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520, hier: S. 503.

<sup>74</sup> Die vollständige Entwertung der in ihrem Deckungsstock befindlichen deutschen Reichsanleihen und die Zerstörung zahlreicher Immobilien hatten zur Folge, dass die Verluste der österreichischen Lebens-VU 1945 auf schätzungsweise 60 Prozent ihres Gesamtvermögens beziffert wurden, vgl. FÜGER, FRITZ: Der Wiederaufbau der österreichischen Lebensversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 10 (1955), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 529-530, hier: S. 529.

<sup>75</sup> Dieses Veröffentlichungsverbot musste naturgemäß v. a. bei potenziellen Rückversicherern der österreichischen Gesellschaften auf Unverständnis stoßen. Tatsächlich gab der Verband der Versicherungsunternehmen in Österreich während der ersten Hälfte der 50er Jahre regelmäßig statistische Angaben über den Umfang der von seinen Mitgliedsgesellschaften geleisteten Schadenzahlungen heraus, Angaben über das heimische (Erst-) Versicherungsgeschäft wurden jedoch unter Verschluss gehalten. Nichtsdestotrotz gingen die betreffenden Daten in der Rückversicherungs-Metropole London offenbar von Hand zu Hand, vgl. THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 22. März, S. 251: „*For nearly twenty years Austrian insurance companies did not publish accounts: in fact they were prohibited by law from doing so. Certainly a strange situation, but understandable under the given circumstances at least as far as life insurance companies were concerned. Neither were official statistics published about the state and development of insurance within Austria and therefore from the public point of view a complete blackout was maintained over this part of the Austrian economy. The blackout was somewhat mitigated by the supposedly confidential statistics of the Austrian Insurance Association regarding direct home premiums and losses, of which one part, namely premiums, were kept as a top secret, although the relevant figures were freely circulated in all major reinsurance markets, showing the futility and narrow-mindedness of such secretiveness.*“

<sup>76</sup> Vgl. FÜGER, FRITZ: Der Wiederaufbau der österreichischen Lebensversicherung, in: Versicherungswirtschaft 10 (1955), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 529-530, hier: S. 529.

die Möglichkeit, den Angaben des Verbands der Versicherungsunternehmen Österreichs in der (offiziösen) Berichterstattung in Fachzeitschriften zu folgen. Offizielle statistische Angaben des als Aufsichtsbehörde fungierenden Bundesministeriums für Finanzen wurden erstmals für das Berichtsjahr 1959 veröffentlicht.<sup>77</sup>

### 10.5.8.2. Anzahl und Herkunftsländer der Anbieter

**TAB. 166: Anzahl und Herkunft der direkt zeichnenden in- und ausländischen Schadenversicherer in Österreich 1959 bis 1979**

NUMBER AND COUNTRY OF ORIGIN OF FOREIGN DIRECT-WRITING NON-LIFE-INSURANCE COMPANIES IN AUSTRIA, 1959-1979

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen betreffend die Vertragsversicherung, Wien, versch. Ausg.

Jahr YEAR	Österreichische / AUSTRIAN Co'S		Deutsche / GERMAN Co'S		Französische / FRENCH Co'S		Italienische / ITALIAN Co'S		Schweizerische / SWISS Co'S		US-Amerikanische / U.S.-AMERICAN Co'S		Total ausländ. Gesellschaften / TOTAL FOREIGN Co'S	
	Schaden- VU insgesamt	davon TV	Schaden- VU insgesamt	davon TV	Schaden- VU insgesamt	davon TV	Schaden- VU insgesamt	davon TV	Schaden- VU insgesamt	davon TV	Schaden- VU insgesamt	davon TV	Schaden- VU insgesamt	davon TV
1959 b)	31	12	4	3	0	0	2	2	6	4	0	0	12	9
1960	31	14	4	3	0	0	2	2	6	4	1 f)	0	13	9
1961	31	14	4	3	0	0	2	2	6	4	1	1	13	10
1962	31	15	4	3	0	0	2	2	6	4	1	1	13	10
1963	31	15	5	4	0	0	2	2	5	3	0	0	12	9
1964	31	17	4	3	0	0	2	2	6	4	0	0	12	9
1965	32	18	4	3	0	0	2	2	6	4	0	0	12	9
1966	32	16	6	5	0	0	2	2	7	4	0	0	15	11
1967	32	17	8	7	0	0	2	2	7	4	0	0	17	13
1968	32	17	8	7	0	0	2	2	7	4	0	0	17	13
1969	32	17	8	7	0	0	2	2	7	4	0	0	17	13
1970	33	16	7	6	0	0	2	2	7	4	0	0	16	12
1971	34	15	8	7	0	0	2	2	6	4	0	0	16	13
1972	34	14	7	6	0	0	2	2	6	4	0	0	15	12
1973	34	15	8	7	0	0	2	2	6	4	0	0	16	13
1974	35	15	8	7	0	0	2	2	6	4	0	0	16	13
1975	36	16	8	7	0	0	2	2	6	4	0	0	16	13
1976	36	16	8	7	0	0	2	2	6	5	0	0	16	14
1977	38	19	7	6	1 e)	1 e)	1 d)	1 d)	5	4	1 g)	1 g)	15	13
1978	38	19	7	6	1	1	1	1	5	4	1	1	15	13
1979 c)	40 a)	21 a)	7	6	1	1	1	1	4	4	1	1	14	13

a) Davon drei Tochtergesellschaften ausländischer Unternehmen.

b) Die zusammenfassenden Angaben zur Sach- (Schaden-) und Vermögens-Versicherung in Österreich beinhalten seit 1959 folgende Zweige: Feuer, Feuerbetriebsunterbrechung, Wohnungsversicherung, Haftpflicht, Unfall, Kfz-Haftpflicht, Kfz-Unfall, Kfz-Kasko, Einbruchdiebstahl, Maschinen, Leitungswasserschaden, Glasbruch, Hagel, Tier, garantie- und Kredit, Rechtsschutz, Wetter, Transport und weitere kleine (Neben-) Zweige.

c) Bei den die Transportversicherung betreibenden Unternehmen sind ausschließlich die Reisegepäckversicherung betreibende Unternehmen nicht enthalten.

d) Seit 1977 arbeitet Generali über ein österreichisches Tochterunternehmen, die Generali Allgemeine Vers. A.G.

e) Seit 1977: L' Union des Assurances de Paris.

f) 1960-1962: Great American.

g) Seit 1977: INA.

<sup>77</sup> Offenbar erregte die fehlende Publizitätspflicht v. a. auch das Missfallen der größeren, etablierten österreichischen VU, vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 18. Juni, S. 585: „The last issue of the *Mitteilungen der Stadtische Versicherung of Vienna*, commenting on a note in *The Review* (26<sup>th</sup> March), wishes to put on record that the responsibility for not publishing the annual accounts of insurance companies since the end of the war does not rest with the companies. On the contrary, they urgently wish to resume the publication of accounts. An authority on Austrian insurance affairs to whom we have been able to refer the subject says: "We do not hesitate to acknowledge the correctness of this statement, at least so far as the *Stadtische* and some other sound companies are concerned. We doubt, however, whether in fact all companies, in particular all life companies, are keen to reveal the actual state of their finances. But here again it is the clear duty and responsibility of the Government to wind-up companies which are not viable and are actuarially insolvent. The old Austrian habit to delay decisions and put off the day of reckoning does not solve the problem, but aggravates it, and adds to the ultimate loss which in one way or other will have to be borne by the public at large. It is unparalleled in any modern community to prohibit the publication of accounts of public limited companies, as it is also unparalleled to maintain the appearance of a competitive economy in insurance but to deny its substance by the prohibition of healthy competition among the offices. This is tantamount to fostering doubts about the purpose and usefulness of such a system. The Austrian insurance market is surely ripe for a major reconstruction within and without."

<sup>78</sup> Letztmalig erfolgte die Veröffentlichung einer österreichischen Versicherungsstatistik (in offiziöser Form) im ASSEKURANZ-JAHRBUCH 57 (1938) und umfasste statistisches Zahlenmaterial bis zum 31. Dezember 1936. Die deutsche Besetzung Österreichs durch das Deutsche Reich verhinderte bis 1945 die Erstellung einer eigenen Statistik: die ehemaligen Bundesländer und Wien wurden seit 1939 in deutsche Reichsgaue umgewandelt. Nach Kriegsende erforderte der Wiederaufbau der österreichischen Versicherungswirtschaft erhebliche Anlaufzeit. Erst nachdem eine Rekonstruktion der österreichischen Versicherungswirtschaft durch entsprechende gesetzliche Maßnahmen (das v. a. die Angelegenheiten der österreichischen Lebensversicherer betreffende „Versicherungsüberleitungsgesetz“ vom August 1946 und das am 1. Oktober 1955 in Kraft getretene Versicherungswiederaufbaugesetz (VWG)) gegen Ende der 50er Jahre Erfolge zeigten, sah die Aufsichtsbehörde den geeigneten Moment zur Veröffentlichung statistischen Materials gekommen. Vgl. ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung 39 (1963), Nr. 1 (Dezember) [Versicherungsstatistik für die Jahre 1959, 1960 und 1961], Wien 1963, S. 1.

### 10.5.8.3. Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Versicherungsunternehmen in Österreich

**TAB. 167: Prämieinnahmen der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1981 a)**

MARINE & TRANSPORT DIRECT PREMIUMS WRITTEN (AS FROM 1970: DIRECT PREMIUMS EARNED) OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA 1959-81  
Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

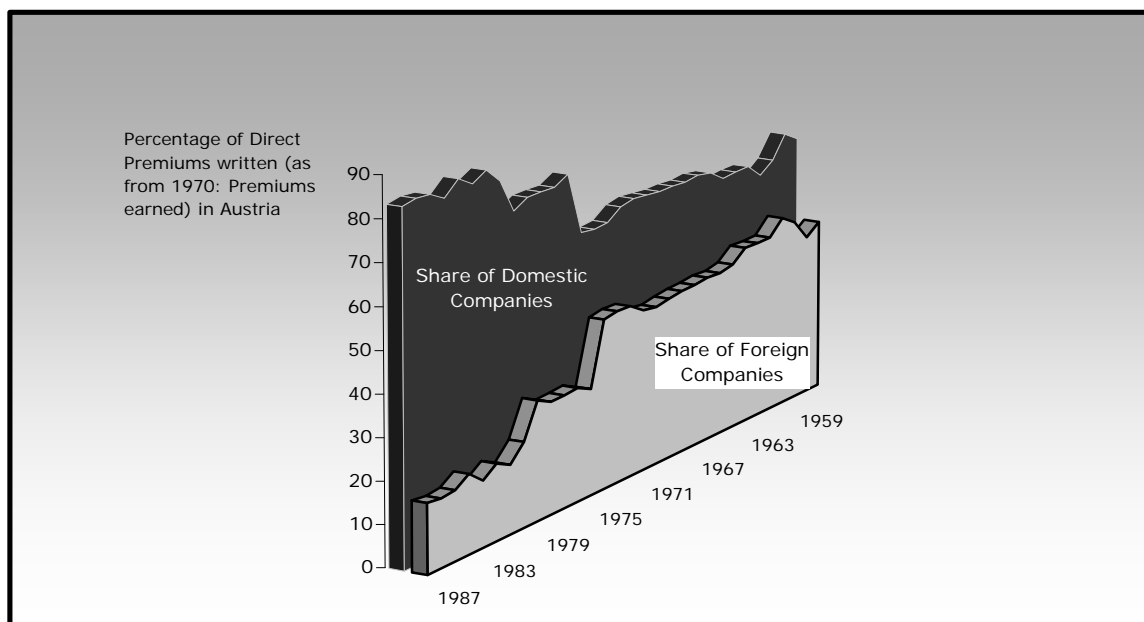
YEAR	1959	1960	1965	1966	1967	1970	1975	1977	1980	1981
Company	in thousands of Shilling									
Generali	10.088	11.426	13.418	14.386	15.962	19.548	26.723	Seit 1977 als inländisches Unternehmen.		
Riunione	3.511	4.008	5.776	6.312	6.453	8.940	20.017	26.456	33.512	37.005
Helvetia	5.102	5.559	7.565	7.817	7.797	10.983	21.534	24.490	25.710	30.520
Basler	3.101	3.297	6.548	6.918	6.757	12.667	28.386	22.667	28.703	32.411
Eidgenössische	3.027	3.800	5.819	6.268	7.977	7.704	13.888	-	-	-
"Schweiz"	419	454	648	869	791	1.430	3.471	4.024	5.084	5.343
National Allgem.	11	24	2.167	2.202	2.401	4.128	Seit 1975 als "Colonia National Vers. A. G."			
Colonia National Vers. A. G.	-	-	-	-	-	-	11.556	Seit 1977 als inländisches Unternehmen.		
Nordstern	1.205	1.327	3.960	4.808	4.380	5.480	11.331	17.471	15.939	17.800
Mannheimer	549	817	2.112	1.838	2.151	3.729	8.359	10.699	13.065	14.321
Allianz	-	-	-	-	253	681	1.049	1.552	2.235	2.414
Deutscher Lloyd	-	-	-	-	114	368	91	183	255	280
Agrippina	-	-	-	74	105	351	-	-	-	-
Albingia Vers.-A. G.	-	-	-	14	319	-	-	-	-	-
Gerling-Konzern	-	-	-	-	-	-	2.100	8.877	11.458	14.454
National Union Feuer	-	-	-	-	-	-	2.015	2.471	1.965	803
Winterthur	-	-	-	-	-	-	-	nur RV	8	17
Union de Paris	-	-	-	-	-	-	-	892	12.938	21.231
INA	-	-	-	-	-	-	-	nur RV	2.358	5.625
Neuenburger	-	-	-	-	-	-	-	-	-	365
Victoria Feuer	-	-	-	-	-	-	-	-	-	241
Sun	-	-	-	-	-	-	-	-	-	854
Total	27.013	30.712	48.013	51.506	55.460	76.009	150.520	119.782	153.230	183.684

a) 1959-1969 Gebuchte Prämien / 1970-1978 Verdiente Prämien; 1959-1969 PREMIUMS WRITTEN / 1970-1989 PREMIUMS EARNED.

**ABB. 56: Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1989 (I) a)**

FOREIGN COMPANIES' SHARE OF TOTAL DIRECT PREMIUMS IN AUSTRIA 1959-1989 a)

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen betreffend die Vertragsversicherung, Wien, versch. Ausg.

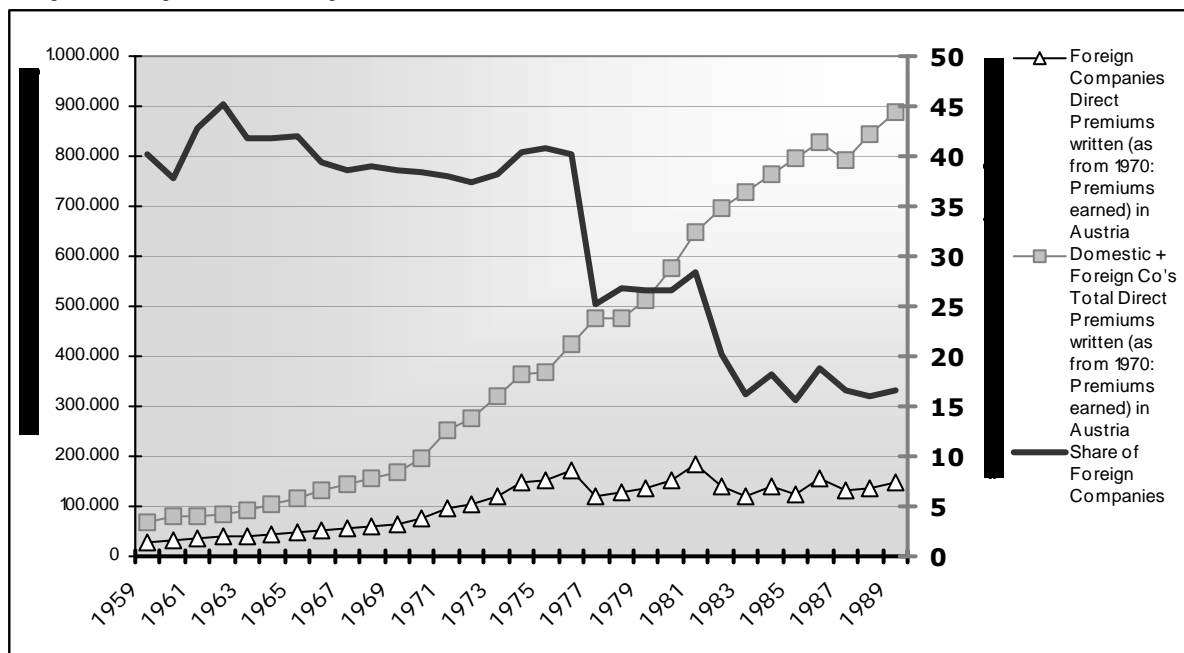


a) = 1959-1969 Gebuchte Prämien / 1970-1978 Verdiente Prämien; 1959-1969 PREMIUMS WRITTEN / 1970-1989 PREMIUMS EARNED.

**ABB. 57: Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1989 (II) a)**

FOREIGN COMPANIES' SHARE OF TOTAL DIRECT MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUMS EARNED IN AUSTRIA 1959-1989 a)

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen betreffend die Vertragsversicherung, Wien, versch. Ausg.



a) 1959-1969 Gebuchte Prämien / 1970-1978 Verdiente Prämien; 1959-1969 PREMIUMS WRITTEN / 1970-1989 PREMIUMS EARNED.

Zu beachten ist, dass die den Darstellungen ABB. 56/57: Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am gesamten direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Österreich 1959-1989 (I) und (II) bzw. TAB. 169 zu Grunde liegenden Daten nach den Spezifikationen des Bundesministeriums für Finanzen übernommen wurden. Dabei werden ausschließlich die vom Bundesministerium als „Zweigniederlassungen ausländischer VU“ klassifizierten (und als solche der Aufsicht unterstellten) Gesellschaften als „ausländisch“ angesehen. In Österreich gegründete Tochterunternehmen, deren Mutterkonzerne aus dem Ausland stammen wurden nicht als ausländische sondern als österreichische VU angesehen, ihre Geschäftsergebnisse entsprechend verbucht, so z. B. bei der *Generali Allgemeinen* und der *Colonia Versicherungs A. G.* (Österreich), die sich in Österreich seit 1977 als niedergelassene einheimische Unternehmen am Transportversicherungsgeschäft beteiligten und als solche folglich für den drastischen „Einbruch“ im Transportversicherungsgeschäft der ausländischen VU in Österreich in 1977 sind. Nicht zuletzt weil beide Unternehmen zu den bedeutenderen (*Colonia*) bzw. bedeutendsten (*Generali*) Anbietern auf dem österreichischen Transportversicherungsmarkt zählten, soll die nachfolgende Zusammenstellung unter Ausscheidung ihrer Ergebnisse einen differenzierteren Blick auf das inländische Geschäft der Transportversicherung in Österreich ermöglichen:

**TAB. 168: Verdiente Prämien des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Österreich unter Aussonderung der seit 1977 als einheimische Unternehmen arbeitenden Tochtergesellschaften von Generali und Colonia**

DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES' MARINE & TRANSPORT DIRECT PREMIUMS EARNED IN AUSTRIA UNDER EXCLUSION OF AUSTRIAN SUBSIDIARIES OF GENERALI AND COLONIA

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen betreffend die Vertragsversicherung, Wien, versch. Ausg.

YEAR	Domestic Companies	Generali		Colonia		Branch offices of Foreign Companies as specified by the Bundesministerium
	DIRECT PREMIUMS EARNED IN AUSTRIA (EXCL. GENERALI AND COLONIA)	DIRECT PREMIUMS EARNED IN AUSTRIA	AS % OF DOMESTIC COMPANIES' TOTAL DIRECT PREMIUMS EARNED	DIRECT PREMIUMS EARNED IN AUSTRIA	AS % OF DOMESTIC COMPANIES' TOTAL DIRECT PREMIUMS EARNED	DIRECT PREMIUMS EARNED IN AUSTRIA
	in thousands of Shilling			in thousands of Shilling		in thousands of Shilling
1977	307.203	33.606	9,43	15.423	4,33	119.782
1978	297.449	35.019	10,1	14.241	4,11	127.466
1979	324.887	37.400	9,95	13.414	3,57	136.283
1980	368.441	40.298	9,5	15.273	3,6	153.230
1981	403.188	41.043	8,85	19.727	4,25	183.684

Hervorzuheben ist der durch die Binnenlage des Landes und die nach Kriegsende im Grunde nicht existierende nationale Handelsflotte begründete Umstand, dass auf dem österreichischen Transportversicherungsmarkt **praktisch keine See-Kaskorisiken zur Deckung kamen**. Der überwiegende Teil der in Österreich abgeschlossenen Transportversicherungen betraf die **Warentransportversicherung**; lediglich ein kleiner Teil des Gesamtprämienaufkommens (1969 schätzungsweise etwas mehr als 17 Prozent) wurde aus **Binnenschiffahrts-Kaskos** bestritten.<sup>79</sup> Die Warentransportversicherung verteilte sich Ende der 60er Jahre zu etwa einem Drittel auf See- und zu zwei Dritteln auf Binnentransporte.<sup>80</sup>

#### 10.5.8.4. Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen Versicherungsunternehmen

Die folgende Tabelle gibt einen Überblick über die Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungs-Auslandsgeschäfts der österreichischen VU zwischen 1959 und 1992<sup>81</sup>, beziffert dessen Anteil am gesamten Transport-Direktgeschäft der österreichischen Versicherer und stellt das in Österreich von ausländischen VU direkt abgeschlossene Transportversicherungsgeschäft gegenüber:

<sup>79</sup> Das Fehlen nennenswerter Kaskowerte drückt sich in Österreich deutlich im **relativen Anteil des Transportzweigs am gesamten Prämienaufkommen der Schaden- und Unfallversicherung** aus. Betrachtet man die (Sach-) Schadenversicherung (ohne KFZ-, Unfall- und Krankenversicherung) allein, so partizipierte die Transportversicherung 1995 daran mit immerhin noch etwa 4,1 Prozent; betrachtet man ihren Anteil jedoch bezogen auf die gesamte Nicht-Lebensversicherung, so reduziert sich dieser Wert erheblich: 1994 entfielen lediglich 1,5 Prozent der innerhalb Österreichs gezeichneten Prämien auf die verschiedenen Transport-Sparten, exklusive Luftkaskoversicherung. Nach Angaben des Verbands der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) besaß die **Kaskosparte 1994 weniger als fünf Prozent Anteil am gesamten abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft** der in Österreich arbeitenden VU. Der Warentransportversicherung, und - in geringerem Maße - der Verkehrshaftungsversicherung kommen auf dem österreichischen Transportversicherungsmarkt dementsprechend große Bedeutung zu; vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 194 f. Der Anteil der Transportversicherung am Schadenversicherungsgeschäft (exkl. KFZ) verringerte sich während der zweiten Hälfte der 90er Jahre weiter und schwankte in den Jahren 2000 bis 2004 zwischen 3,53 und 3,95 Prozent (abgegrenzte Prämien), vgl. Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) (Hrsg.): VVO Jahresbericht 2004: Datenband der Versicherungswirtschaft 2000-2004, Stand Juni 2005, S. 87, Download unter: URL: <http://www.vvo.at/jahresbericht/index.php> [Stand: 24.10.2007].

<sup>80</sup> Vgl. GEHBERGER, FRANZ J.: Austrian marine insurance, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 21. August, S. 958.

<sup>81</sup> **Vor 1959 zurückreichende Zahlen zum direkt abgeschlossenen Inlandsgeschäft der österreichischen Unfall- und Schadenversicherer** finden sich für die Unternehmensgruppe der „Wiener Städtischen Wechselseitigen Versicherungsanstalt“ in einem Leitartikel von THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 22. März, S. 252. Dort schätzt die englische Fachzeitschrift anhand der von der „Wiener Städtischen“ geleisteten Schadenzahlungen im Erstgeschäft und den offiziell veröffentlichten Zahlen zum Umfang des von den österreichischen Versicherern getragenen Gesamt-Schadenvolumens die Höhe der *in Österreich im direkten Geschäft insgesamt erwirtschafteten Beitragseinnahmen* für das Jahr 1955 auf das sechsfache der von der Wiener Städtischen angegebenen Prämiensumme in ihrem Direktgeschäft (163,75 Millionen Schilling in der Unfall- und Schadenversicherung sowie weitere 35,32 Millionen Schilling in der Lebensversicherung): rund 1,2 Milliarden Schilling oder zum damaligen Zeitpunkt etwa 16 bis 17 Millionen Britische Pfund. Die „Wiener Städtische“ selbst gab bereits ein Jahr zuvor an, dass man das eigene Direktgeschäft auf etwa ein Sechstel des Gesamt-Beitragsaufkommens des österreichischen Erstversicherungsmarkts schätze, vgl. ebd. Über die Tochtergesellschaften „Union Versicherungs-A.G.“ und „Anglo-Danubian Lloyd“ betätigte sich die „Wiener Städtische“ auch in der Transportversicherung, wobei beide Tochterunternehmen ihren Wirkungskreis im Erstgeschäft jedoch auf Österreich beschränkten. 1976 erhielt die „Wiener Städtische“ eine eigene Konzession zum Betrieb der Transportversicherung. Die „Union“ übertrug Mitte der 80er Jahre ihren gesamten Elementarversicherungsbestand an die „Städtische“ und konzentrierte sich auf das Lebensversicherungsgeschäft. Der „Anglo-Danubian Lloyd“, der nach Kriegsende bis Anfang der 50er Jahre zunächst im gemeinsamen Besitz der „Städtischen“ und der Londoner „Victory“ stand (die „Wiener Städtische“ erwarb am 10. Januar 1952 den Eigentumsanteil der englischen Gesellschaft in Höhe von 23,76 Prozent), wurde Anfang 1977 mit der ebenfalls zur Unternehmensgruppe der „Wiener Städtischen“ zählenden „Donau“ fusioniert; vgl. LEHNER, PETER ULRICH: Der Konzern der Wiener Städtischen – Ein Wegbereiter des österreichischen Versicherungswesens, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S.1007-1098, hier: S. 1083 f.

**TAB. 169: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts der österreichischen Versicherungsunternehmen in Österreich und im Ausland und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Österreich a), b)**

MARINE AND TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME (1959-1969 PREMIUMS WRITTEN/1970-1992 EARNED PREMIUMS) OF AUSTRIAN COMPANIES IN AUSTRIA AND IN FOREIGN COUNTRIES / OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA 1959-1992

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

Year	Austrian Companies				Foreign Companies	Total Direct Premiums written in Austria	
	Total Direct Premiums	Direct Premiums in Austria	Direct Premiums in Foreign Countries		Direct Premiums in Austria	Total Amount	Share of Foreign Companies as percentage of Total Direct Premiums
			Amount	as percentage of Total Direct Premiums			
	in thousands of Austrian Schilling			(%)	in thousands of Austrian Schilling		(%)
1959	98.751	40.241	58.510	59,25	27.013	67.254	40,17
1960	105.270	50.607	54.663	51,93	30.712	81.319	37,77
1961	113.182	46.853	66.329	58,6	35.037	81.890	42,79
1962	103.037	46.698	56.339	54,68	38.501	85.199	45,19
1963	110.521	53.900	56.621	51,23	38.649	92.549	41,76
1964	111.734	60.434	51.300	45,91	43.317	103.751	41,75
1965	118.918	67.601	51.317	43,15	48.913	116.514	41,98
1966	128.781	79.479	49.302	38,28	51.506	130.985	39,32
1967	140.079	88.202	51.877	37,03	55.460	143.662	38,6
1968	148.327	94.529	53.798	36,27	60.231	154.760	38,92
1969	173.285	103.311	69.974	40,38	64.791	168.102	38,54
1970	197.986	121.560	76.426	38,6	76.009	197.569	38,47
1971	222.056	155.475	66.581	29,98	95.367	250.842	38,02
1972	244.592	172.593	71.999	29,44	103.562	276.155	37,5
1973	272.421	197.527	74.894	27,49	121.664	319.191	38,12
1974	291.821	217.369	74.452	25,51	147.836	365.205	40,48
1975	295.781	219.210	76.571	25,89	150.520	369.730	40,71
1976	338.390	254.048	84.342	24,92	170.421	424.469	40,15
1977	455.832	356.232	99.600	21,85	119.782	476.014	25,16
1978	460.268	346.709	113.559	24,67	127.466	474.175	26,88
1979	497.553	375.701	121.852	24,49	136.283	511.984	26,62
1980	553.764	424.012	129.752	23,43	153.230	577.242	26,55
1981	601.705	463.958	137.747	22,89	183.684	647.642	28,36
1982	711.468	555.376	156.092	21,94	139.958	695.334	20,13
1983	768.426	610.585	157.841	20,54	118.858	729.443	16,29
1984	887.884	624.022	263.862	29,72	138.058	762.080	18,12
1985	943.040	671.807	271.233	28,76	124.555	796.362	15,64
1986	954.800	671.227	283.573	29,7	155.022	826.249	18,76
1987	944.349	662.506	281.843	29,85	131.021	793.527	16,51
1988	917.880	709.030	208.850	22,75	135.934	844.964	16,09
1989	965.965	740.288	225.677	23,36	147.276	887.564	16,59
1990 b)	857.753	802.905	54.848	6,39	161.051	963.956	16,71
1991	959.134	890.364	68.770	7,17	140.359	1.030.723	13,62
1992	1.003.772	923.237	80.535	8,02	150.098	1.073.335	13,98

a) 1959-1969 Gebuchte Prämien/1970-1992 Verdiente Prämien.

b) Ohne Reisegepäck-/Garderoben-Versicherung und Flug-Haftpflicht/-Unfall-/Kasko-Versicherung.

**TAB. 170: Direkt abgeschlossenes Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen VU 1959-1981**

FOREIGN BUSINESS OF AUSTRIAN COMPANIES: MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUMS WRITTEN (AS FROM 1970: PREMIUMS EARNED) ABROAD, 1959-81

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

Vertragsversicherung, wien, various issues.														
YEAR	Erste Allgemeine Unfall- und Schaden		Interunfall		Donau, Allgemeine		Anglo-Elementar		Wiener Allianz		Garant <sup>82</sup>		Total Marine & Transport Direct Premiums of all Austrian Co's	Direct Premiums abroad
	Direct Premiums		Direct Premiums		Direct Premiums		Direct Premiums		Direct Premiums		Direct Premiums			
	Total	abroad	Total	abroad	Total	abroad	Total	abroad	Total	abroad	Total	abroad		
in thousands of Shilling														
1959	53.881	50.679	7.434	6.479	2.038	378	6.399	117	12.512	857	-	-	98.751	58.510
1960	50.981	47.761	6.650	5.564	2.213	301	8.166	98	13.938	939	-	-	105.270	54.663
1963	51.606	47.417	8.838	7.572	2.958	297	9.474	319	18.865	1.452	157	-122	110.521	56.621
1965	43.067	37.441	13.528	12.000	3.503	309	12.105	10	21.784	1.349	455	208	118.918	51.317
1967	43.051	35.950	11.263	9.455	4.817	325	14.323	8	31.489	5.938	409	201	140.079	51.877
1970	64.018	55.579	13.972	11.295	6.042	336	19.789	9	43.470	9.207	-	-	197.986	76.426
1971	68.310	57.917	3.336	-	8.375	394	24.787	5	52.000	8.265	706	-	222.056	66.581
1972	73.708	63.072	4.808	-	12.675	-	30.658	4	56.020	8.923	1.571	-	244.592	71.999
1973	76.618	65.161	4.980	-	18.113	-	33.946	3	57.781	9.730	953	-	272.421	74.894
1974	76.462	63.769	6.614	-	15.589	-	37.388	2	61.427	10.681	1.441	-	291.821	74.452
1975	75.342	64.036	6.814	-	16.577	-	34.526	-	64.244	12.535	1.520	-	295.781	76.571
1979	122.757	106.607	7.198	-	37.926	-	43.291	-	90.308	15.245	1.698	-	497.553	121.852
1980	129.755	112.485	7.574	-	41.335	-	49.669	-	100.164	17.267	4.786	-	553.764	129.752
1981	127.915	110.283	9.086	-	44.044	-	51.492	-	110.041	27.464	2.956	-	601.705	137.747

<sup>82</sup> Die „Garant-Versicherung“ stand Mitte der 60er im Fokus U.S.-amerikanischer Handelsinteressen: offenbar sollte auf diesem Weg die Versicherung amerikanischer Ostgeschäfte bei der in London ansässigen und der britischen Aufsicht unterstehenden *Black Sea And Baltic* umgangen werden, vgl. Versicherungswirtschaft 21 (1966), Heft 8 vom 15. April, S. 398. Das hauptsächlich Transport- und andere Risikoversicherungen im Osthandel abschließende Unternehmen, eine sowjetische Aktiengesellschaft österreichischen Rechts, deren Kapital sich in den Händen der Moskauer „Ingosstrakh“ (70%) und der ebenfalls sowjetischen „Sowfracht“ (30%) befand, monopolisierte praktisch die Außenhandelsversicherung im Verkehr zwischen Österreich und den europäischen Ostblockländern bzw. den Handelsverkehr mit China, Nordkorea, Nordvietnam, der Mongolei und Kuba. In den 60er Jahren erweiterte die „Garant“ ihre österreichische Geschäftstätigkeit erheblich: das von ihr erwirtschaftete Prämienaufkommen stieg von 14 Millionen Schilling im Jahre 1959 auf 130 Millionen Schilling in 1964; allein 1964 steigerte sich das Beitragsaufkommen der Gesellschaft um 24 Prozent. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 19 vom 1. Oktober, S. 1030.



Als weniger aussagekräftig erweisen sich die für den Zeitraum zwischen 1959 und 1978 verfügbaren Zahlen zum Umfang der Prämieinnahmen im indirekten Transportversicherungsgeschäft der österreichischen Gesellschaften. Die Prämien für in Rückdeckung übernommene Versicherungen werden lediglich als Gesamtsumme ausgewiesen; der darin enthaltene Auslandsanteil lässt sich nicht bestimmen.

Die Statistik des Bundesministeriums für Finanzen nahm als eine der wenigen Publikationen nationaler Aufsichtsbehörden eine Aufschlüsselung der in Rückdeckung abgegebenen Prämien der Unternehmen vor, und trennte zediertes Erstgeschäft und Retrozessionen. Leider werden keine Auskünfte darüber erteilt, welche Teile des passiven Rückversicherungsgeschäfts an ausländische Rückversicherer zediert bzw. retrozediert wurden; jedoch ist davon auszugehen, dass die österreichischen VU in für den Transportversicherungszweig typischer Weise beträchtliche Teile des akquirierten direkten und indirekten Geschäfts am internationalen Markt in Rückdeckung gaben. Eine Möglichkeit zur Bestimmung konkreter Zahlen ist freilich über die Veröffentlichungen der Aufsichtsbehörde nicht gegeben.

**TAB. 171: Prämien des direkt abgeschlossenen und in Rückversicherung übernommenen Transportversicherungsgeschäfts der österreichischen Versicherungsunternehmen 1959-1978 a)**

MARINE AND TRANSPORT REINSURANCE BUSINESS OF AUSTRIAN COMPANIES (TOTAL DIRECT PREMIUMS, TOTAL ACCEPTANCES, REINSURANCE PREMIUMS CEDED AND RETROCEDED, NET PREMIUMS) AND DIRECT-WRITING BRANCHES & AGENCIES OF FOREIGN COMPANIES OPERATING IN AUSTRIA (DIRECT PREMIUMS IN AUSTRIA AND ACCEPTANCES FROM AUSTRIAN COMPANIES) 1959-1978 a)

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

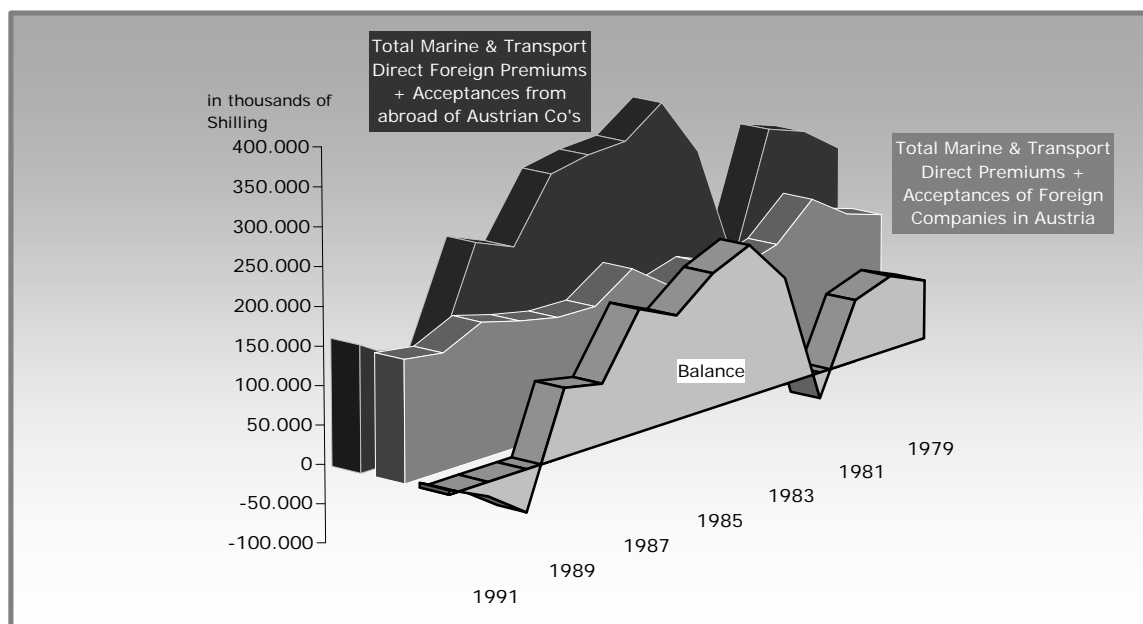
YEAR	Austrian Companies					
	Direct Premiums (Domestic + Foreign business incl.)	Premiums on Reinsurances accepted (from Austrian + Foreign Co's)	Gross Premiums	Ceded Direct business	Retrocessions	Net Premiums
	in thousands of Austrian Schilling					
1959	98.751	33.694	132.445	70.454	3.146	58.845
1960	105.270	37.649	142.919	73.552	4.817	64.550
1961	113.182	54.083	167.265	78.142	10.752	78.371
1962	103.037	74.941	177.978	71.317	20.121	86.540
1963	110.521	92.545	203.066	75.763	30.318	96.985
1964	111.734	120.921	232.655	75.765	61.744	95.146
1965	118.918	123.402	242.320	79.294	59.438	103.588
1966	128.781	97.845	226.626	81.289	49.766	95.571
1967	140.079	90.655	230.734	83.678	33.567	113.489
1968	148.327	87.487	235.814	85.596	37.434	112.784
1969	173.285	98.973	272.258	97.573	33.144	141.541
1970	197.986	110.654	308.640	110.572	22.559	175.509
1971	222.056	125.197	347.253	114.291	19.862	213.100
1972	244.592	120.764	365.356	136.669	25.572	203.115
1973	272.421	119.787	392.208	141.103	25.716	225.389
1974	291.821	122.878	414.699	140.454	28.583	245.662
1975	295.781	156.297	452.078	148.091	39.246	264.741
1976	338.390	170.540	508.930	159.895	44.568	304.467
1977	455.832	216.955	672.787	228.968	51.815	392.004
1978	460.268	269.565	729.833	225.309	54.403	450.121

a) 1959-1969 Gebuchte Prämien / 1970-1978 Verdiente Prämien; 1959-1969 PREMIUMS WRITTEN / 1970-1978 PREMIUMS EARNED.

Ab Berichtsjahr 1979 differenzieren die statistischen Erhebungen des Bundesministeriums für Finanzen zwischen aktivem Rückversicherungsgeschäft der österreichischen Transportversicherer im Inland und im Ausland, die eine Prämien-Bilanz ihrer internationalen Transportversicherungs-Transaktionen ermöglicht:

**ABB. 58. Prämien-Saldo (verdiente Prämien) der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen der österreichischen Versicherungsunternehmen 1979-1992**

PREMIUM BALANCE (PREMIUMS EARNED) OF INTERNATIONAL MARINE & TRANSPORT INSURANCE TRANSACTIONS OF AUSTRIAN COMPANIES 1979-1992  
Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.



**TAB. 172: Prämien-Saldo (verdiente Prämien) der internationalen Transportversicherungs-Transaktionen der österreichischen Versicherungsunternehmen 1979-1992**

PREMIUM BALANCE (PREMIUMS EARNED) OF INTERNATIONAL MARINE & TRANSPORT INSURANCE TRANSACTIONS OF AUSTRIAN COMPANIES 1979-1992  
Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

YEAR	Austrian Companies			Branch offices of Foreign Insurance Companies			Premium Balance
	Direct Foreign Premiums	Reinsurances accepted from abroad	Total	Direct Premiums earned in Austria	Reinsurances accepted from Austrian Companies	Total	
	in thousands of Shilling						
1979	121.852	108.037	229.889	136.283	16.658	152.941	76.948
1980	129.752	135.900	265.652	153.230	14.823	168.053	97.599
1981	137.747	144.351	282.098	183.684	18.001	201.685	80.413
1982	156.092	-33.702	122.390	139.958	16.244	156.202	-33.812
1983	157.841	122.601	280.442	118.858	22.649	141.507	138.935
1984	263.862	93.537	357.399	138.058	23.217	161.275	196.124
1985	271.233	49.651	320.884	124.555	21.931	146.486	174.398
1986	283.573	33.509	317.082	155.022	27.595	182.617	134.465
1987	281.843	24.518	306.361	131.021	17.623	148.644	157.717
1988	208.850	18.321	227.171	135.934	13.548	149.482	77.689
1989	225.677	21.731	247.408	147.276	12.454	159.730	87.678
1990	54.848	63.738	118.586	161.051	12.305	173.356	-54.770
1991	68.770	62.091	130.861	140.359	8.958	149.317	-18.456
1992	80.535	81.531	162.066	150.098	6.370	156.468	5.598

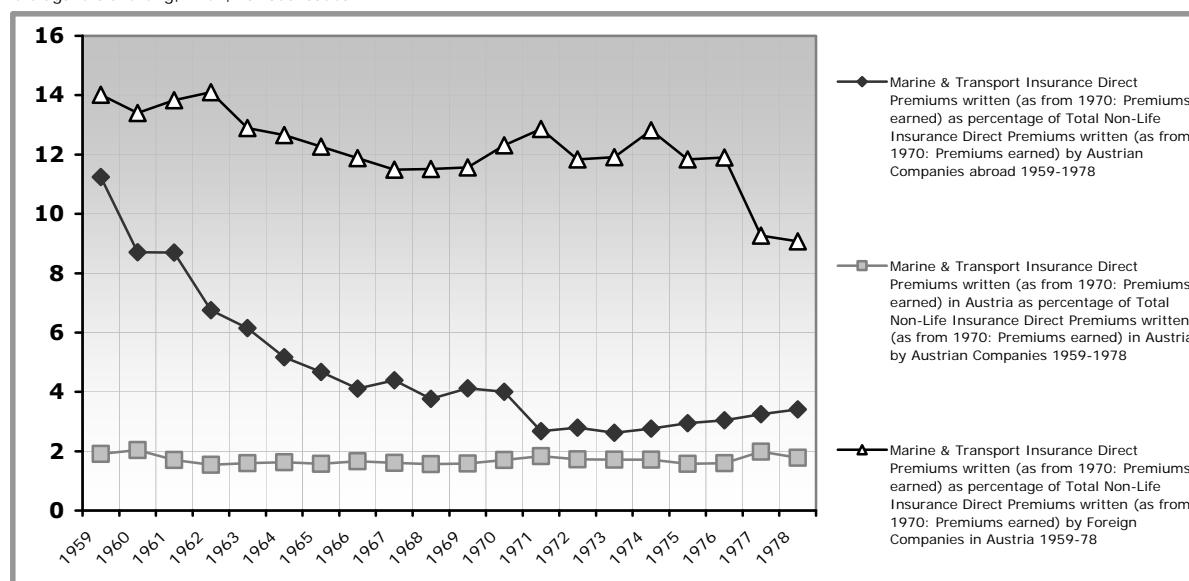
**10.5.8.5. Anteil der Transportversicherung am gesamten Auslandsgeschäft der österreichischen Schaden- und Unfallversicherung**

Während die Transportversicherung im heimischen Geschäft der österreichischen Versicherungsunternehmen seit den 50er Jahren ohnehin eine nur sehr untergeordnete Rolle spielte, sank ihre Bedeutung für das direkt abgeschlossene Schaden- und Unfallversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen Gesellschaften während der 60er Jahre beträchtlich, nämlich von einem Anteil in Höhe von rund elf Prozent im Jahre 1959 auf nur noch etwa vier Prozent gegen Ende des folgenden Jahrzehnts. Der Anteil der Transportversicherung bewegte sich schließlich in der ersten Hälfte der 70er Jahre auf einem Tiefpunkt von durchschnittlich unter 2,8 Prozent aller im Ausland abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherungen der österreichischen Versicherer – womit die Transportversicherung in ihrem nicht-österreichischen Portefeuille relativ gesehen allerdings immer noch eine größere Rolle spielte als im heimischen Versicherungsgeschäft. Weitaus mehr Bedeutung besaß der Transportversicherungszweig

für das von ausländischen VU in Österreich abgeschlossene Schaden- und Unfallversicherungs-Direktgeschäft, obwohl auch hier ein anteiliger Rückgang von etwa 13 bis 14 Prozent zu Beginn der 60er Jahre auf nur noch etwas mehr als neun Prozent gegen Ende der 70er Jahre zu verzeichnen war (vgl. nachstehende Abbildung).

# **ABB. 59: Anteil des im Ausland direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts am gesamten im Ausland direkt abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft der österreichischen VU\***

(\*Im Vergleich zum korrespondierenden Verhältnis ihres direkt im Inland abgeschlossenen Transport- und Schaden-/Unfallgeschäfts und des von ausländischen VU in Österreich direkt abgeschlossenen Transport- und Schaden-/Unfallgeschäfts)  
MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (AS FROM 1970: PREMIUMS EARNED) AS PERCENTAGE OF TOTAL NON-LIFE INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (AS FROM 1970: PREMIUMS EARNED) BY AUSTRIAN COMPANIES ABROAD 1959-78: COMPARED WITH THE CORRESPONDING RATIOS OF THEIR DOMESTIC BUSINESS AND OF THE BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA  
Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.



# **TAB. 173: Anteil des im Ausland direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts am gesamten im Ausland direkt abgeschlossenen Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft der österreichischen VU\***

(\*Im Vergleich zum korrespondierenden Verhältnis ihres direkt im Inland abgeschlossenen Transport- und Schaden-/Unfallgeschäfts und des von ausländischen VU in Österreich direkt abgeschlossenen Transport- und Schaden-/Unfallgeschäfts)  
MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (AS FROM 1970: PREMIUMS EARNED) AS PERCENTAGE OF TOTAL NON-LIFE INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (AS FROM 1970: PREMIUMS EARNED) BY AUSTRIAN COMPANIES ABROAD 1959-78: COMPARED WITH THE CORRESPONDING RATIOS OF THEIR DOMESTIC BUSINESS AND OF THE BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA  
Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

YEAR	Direct Premiums written (as from 1970: Premiums earned) by Austrian Co's abroad			Direct Premiums written (as from 1970: Premiums earned) in Austria by Austrian Co's			Direct Premiums written (as from 1970: Premiums earned) by Foreign Co's in Austria		
	Total Non-Life insurance		as % of Total Non-Life	Total Non-Life insurance		as % of Total Non-Life	Total Non-Life insurance		as % of Total Non-Life
	Marine & Transport Insurance			Marine & Transport Insurance			Marine & Transport Insurance		
	Direct Premiums	Direct Premiums		Direct Premiums	Direct Premiums		Direct Premiums	Direct Premiums	
	in thousands of Shilling		(%)	in thousands of Shilling		(%)	in thousands of Shilling		(%)
1959	520.777	58.510	11,24	2.112.093	40.241	1,91	192.645	27.013	14,02
1960	627.368	54.663	8,71	2.477.469	50.607	2,04	229.132	30.712	13,4
1961	762.839	66.329	8,7	2.740.317	46.853	1,71	253.370	35.037	13,83
1962	834.930	56.339	6,75	3.030.109	46.698	1,54	273.087	38.501	14,1
1963	920.122	56.621	6,15	3.368.093	53.900	1,6	299.858	38.649	12,89
1964	992.900	51.300	5,17	3.698.050	60.434	1,63	342.177	43.317	12,66
1965	1.099.635	51.317	4,67	4.274.817	67.601	1,58	398.706	48.913	12,27
1966	1.199.500	49.302	4,11	4.774.327	79.479	1,66	433.489	51.506	11,88
1967	1.181.158	51.877	4,39	5.482.761	88.202	1,61	482.571	55.460	11,49
1968	1.430.648	53.798	3,76	6.045.809	94.529	1,56	523.244	60.231	11,51
1969	1.696.398	69.974	4,12	6.517.682	103.311	1,59	560.013	64.791	11,57
1970	1.910.968	76.426	4,0	7.149.713	121.560	1,7	617.313	76.009	12,31
1971	2.482.783	66.581	2,68	8.512.736	155.475	1,83	741.291	95.367	12,86
1972	2.578.228	71.999	2,79	9.966.246	172.593	1,73	874.341	103.562	11,84
1973	2.856.751	74.894	2,62	11.512.800	197.527	1,72	1.021.239	121.664	11,91
1974	2.694.575	74.452	2,76	12.630.395	217.369	1,72	1.153.464	147.836	12,82
1975	2.597.868	76.571	2,95	13.942.301	219.210	1,57	1.271.650	150.520	11,84
1976	2.777.752	84.342	3,04	15.861.181	254.048	1,6	1.432.242	170.421	11,9
1977	3.067.594	99.600	3,25	17.958.303	356.232	1,98	1.292.730	119.782	9,27
1978	3.330.318	113.559	3,41	19.476.620	346.709	1,78	1.404.705	127.466	9,07

**TAB. 174: Anteil der Transportversicherung am gesamten Schaden- und Unfallversicherungs-Auslandsgeschäft der österreichischen VU 1979-1992 (verdiente Prämieinnahmen)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE FOREIGN PREMIUMS EARNED AS PERCENTAGE OF TOTAL NON-LIFE INSURANCE FOREIGN PREMIUMS EARNED BY AUSTRIAN COMPANIES 1979-92

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

	Non-Life Insurance Business			Marine & Transport Insurance			Marine & Transport Insurance as % of total Non-Life Insurance		
YEAR	Direct	Acceptances	Total	Direct	Acceptances	Total	Direct	Acceptances	Total
	in thousands of Shilling			in thousands of Shilling			%	%	%
1979	3.530.669	1.066.754	4.597.423	121.852	108.037	229.889	3,45	10,13	5
1980	3.678.417	1.161.728	4.840.145	129.752	135.900	265.652	3,53	11,7	5,49
1981	3.838.136	1.370.924	5.209.060	137.747	144.351	282.098	3,59	10,53	5,42
1982	3.919.216	1.103.341	5.022.557	156.092	-33.702	122.390	3,98	-3,05	2,44
1983	4.016.458	1.038.606	5.055.064	157.841	122.601	280.442	3,93	11,8	5,55
1984	4.240.420	1.078.789	5.319.209	263.862	93.537	357.399	6,22	8,67	6,72
1985	4.494.055	1.271.797	5.765.852	271.233	49.651	320.884	6,04	3,9	5,57
1986	4.692.644	1.046.994	5.739.638	283.573	33.509	317.082	6,04	3,2	5,52
1987	4.954.482	998.139	5.952.621	281.843	24.518	306.361	5,69	2,46	5,15
1988	4.240.778	809.693	5.050.471	208.850	18.321	227.171	4,92	2,26	4,5
1989	4.430.774	683.074	5.113.848	225.677	21.731	247.408	5,09	3,18	4,84
1990	61.156	2.296.781	2.357.937	54.848	63.738	118.586	89,69	2,78	5,03
1991	73.646	2.369.813	2.443.459	68.770	62.091	130.861	93,38	2,62	5,36
1992	82.797	2.234.505	2.317.302	80.535	81.531	162.066	97,27	3,65	6,99

**TAB. 175: Anteil der Transportversicherung am gesamten Schaden- und Unfallversicherungs-geschäft der ausländischen VU in Österreich 1979-1992 (Verdiente Prämieinnahmen)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE PREMIUMS EARNED AS PERCENTAGE OF TOTAL NON-LIFE INSURANCE PREMIUMS EARNED BY FOREIGN COMPANIES IN AUSTRIA 1979-92

Quelle / Source: ÖSTERREICH, BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg.): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien, various issues.

	Non-Life Insurance Business			Marine & Transport Insurance			Marine & Transport Insurance as % of total Non-Life Insurance		
YEAR	Direct	Acceptances	Total	Direct	Acceptances	Total	Direct	Acceptances	Total
	in thousands of Shilling			in thousands of Shilling			%	%	%
1979	1.185.904	47.309	1.233.213	136.283	16.658	152.941	11,49	35,21	12,4
1980	1.285.270	45.215	1.330.485	153.230	14.823	168.053	11,92	32,78	12,63
1981	1.438.718	58.662	1.497.380	183.684	18.001	201.685	12,77	30,69	13,47
1982	717.203	59.222	776.425	139.958	16.244	156.202	19,51	27,43	20,12
1983	528.980	67.338	596.318	118.858	22.649	141.507	22,47	33,63	23,73
1984	451.091	50.333	501.424	138.058	23.217	161.275	30,61	46,13	32,16
1985	547.868	54.186	602.054	124.555	21.931	146.486	22,73	40,47	24,33
1986	632.534	54.081	686.615	155.022	27.595	182.617	24,51	51,03	26,6
1987	609.539	43.314	652.853	131.021	17.623	148.644	21,5	40,69	22,77
1988	677.229	47.534	724.763	135.934	13.548	149.482	20,07	28,5	20,62
1989	688.234	53.220	741.454	147.276	12.454	159.730	21,4	23,4	21,54
1990	730.462	47.925	778.387	161.051	12.305	173.356	22,05	25,68	22,27
1991	636.973	35.742	672.715	140.359	8.958	149.317	22,04	25,06	22,2
1992	700.512	28.747	729.259	150.098	6.370	156.468	21,43	22,16	21,46

## 10.5.8.6. Rückversicherungsbeziehungen zum internationalen Markt in den 1950er und 1960er Jahren

### 10.5.8.6.1. Aktives Rückversicherungsgeschäft

Entscheidendes Merkmal des österreichischen Versicherungsmarkts in der Nachkriegszeit war die in den 50er und 60er Jahren bestehende **Zweiteilung des Erstversicherungsmarkts**, sowohl in Hinblick auf die einheimischen Anbieter als auch das von ihnen insgesamt vereinnahmte Prämienvolumen. Während die eine Hälfte des Geschäfts der Gruppe der direkt oder indirekt unter Kontrolle der einzelnen Bundesländer stehenden Landesanstalten, der „Versicherungs-Anstalt der österreichischen Bundesländer“ und der „Wiener Städtischen“ bzw. deren Tochtergesellschaften zufiel, bildeten die größeren privaten Gesellschaften eine zweite Gruppe, die etwa die übrige Hälfte des Erstversicherungs-Beitragsaufkommens der österreichischen Versicherungsunternehmen bestritt. Hervorzuheben ist der Umstand, dass es sich bei den wichtigeren Privaten fast ausnahmslos um Unternehmen handelte, die zu diesem Zeitpunkt **mehrheitlich von ausländischen Versicherungskonzernen kontrolliert wurden** („Erste Allgemeine Unfall- und Schaden“, „Wiener Allianz“, „Donau“, „Kosmos“, „Internationale Unfall- und Schaden“, u. a.).<sup>83</sup> Naturgemäß konzentrierten sich die

<sup>83</sup> Vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1488.

**Rückversicherungsbeziehungen** dieser Gesellschaften zwangsläufig auf ihre im Ausland ansässigen Mutterkonzerne, während andererseits die „Versicherungs-Anstalt der österreichischen Bundesländer“ eine Art Rückversicherungs-Pool für die auf regionaler Ebene organisierten Landesanstalten bildete.<sup>84</sup> Lediglich eine einzige österreichische Gesellschaft betätigte sich als professioneller Rückversicherer,<sup>85</sup> die 1869 gegründete **Wiener Rückversicherungs-Gesellschaft**, die allerdings weder auf der internationalen Bühne noch zuhause (bedingt durch die eigentümlichen angebotsseitigen Marktstrukturen) eine signifikante Rolle spielte.<sup>86</sup> Die lebhaftige Beteiligung ausländischer Gesellschaften am österreichischen Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft sowohl über Niederlassungen als auch über Mehrheitsbeteiligungen an einheimischen VU erreichte während der 60er Jahre ein aus volkswirtschaftlicher Sicht – so zumindest die österreichische Meinung – geradezu „unerträgliches“ Niveau: die *Financial Times* fasste das entsprechende Stimmungsbild im Rahmen einer umfassenden Analyse zum Umfang der in den 60er Jahren in Österreich getätigten Auslandsinvestitionen in folgenden Worten zusammen:

*„Among the non-industrial branches insurance is already subjected to what is claimed to be an 'intolerable degree' of foreign (primarily Swiss, German and Italian) domination, with the foreign share reaching about 58 % of the total premium revenues.“*<sup>87</sup>

#### 10.5.8.6.2. Passives Rückversicherungsgeschäft

Die statistischen Ausweisungen des Bundesministeriums für Finanzen erlauben keine Aussagen über die Höhe des ins Ausland zedierten Anteils der von den österreichischen Versicherungsgesellschaften abgegebenen Rückversicherungen. Da aber die (Rück-) Deckungskapazitäten des Inlandsmarktes als sehr begrenzt anzusehen sind, ist davon auszugehen, dass der Anteil der auf dem internationalen Markt platzierten Zessionen als beträchtlich anzusehen ist.<sup>88</sup>

#### 10.5.9. Internationale Versicherungs-Transaktionen in der österreichischen Zahlungsbilanz

Für Österreich bestanden vor 1914 und – unter veränderten Voraussetzungen – in der Zwischenkriegszeit umfangreiche Auslandsverbindungen. Vor dem Ersten Weltkrieg arbeiteten österreichische bzw. österreichisch-ungarische Versicherungsunternehmen in einer Vielzahl von Staaten und bezogen insbesondere in den Balkanländern und im Nahen Osten eine hervorzuhebende Stellung. Mit dem **Zerfall der Monarchie** erfuhren die **grenzüberschreitenden Geschäftsverbindungen des österreichischen**

<sup>84</sup> Aus der Gruppe der unter öffentlicher Kontrolle stehenden VU bildete einzig die Wiener Städtische eine Ausnahme, die frei über die Disposition ihrer Rückversicherungen verfügen konnte.

<sup>85</sup> Ursprünglich bestand mit der „*Internationalen Rückversicherungs-Aktien-Gesellschaft*“ in Wien noch ein zweiter professioneller österreichischer Rückversicherer. Das Unternehmen wurde nach dem Ersten Weltkrieg von der mehrheitlichen beteiligten „*Riunione Adriatica*“ im Zuge einer Neuausrichtung der Geschäftspolitik und Konsolidierung der Konzernstruktur mit der ebenfalls mehrheitlich Interessen der „*Riunione*“ repräsentierenden „*Internationalen Unfall-Versicherungs-Aktiengesellschaft*“ fusioniert, vgl. THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 18. November, S. 1206.

<sup>86</sup> Mehrheitliche Anteile an der „*Wiener Rückversicherungs-Gesellschaft*“ wurden bereits in den 50er Jahren von der „*Wiener Städtische*“ und der „*Versicherungs-Anstalt der österreichischen Bundesländer*“ aus deutschen Händen übernommen; darüber hinaus bestand eine Minoritätsbeteiligung der schwedischen „*Svea*“ (ursprünglich hatte die Göteborger „*Svea*“ Anfang 1932 eine Mehrheitsbeteiligung an der „*Wiener Rück*“ aus den Händen des *Mutzenbecher*-Konzerns übernommen), was THE REVIEW veranlasste, eine zukünftige Expansion der Aktivitäten der „*Wiener Rück*“ sowohl im Inland als auch außerhalb Österreichs zu prognostizieren; vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1488. Gemäß den statistischen Angaben des Bundesministeriums für Finanzen beteiligten sich seit Ende der 50er Jahre allerdings lediglich die „*Erste Allgemeine*“ und die „*Interunfall*“ in größerem Umfang aktiv am internationalen Rückversicherungsgeschäft; die „*Wiener Rückversicherungs-Gesellschaft*“ beschränkte sich dagegen laut Aufsichtsbericht während der 60er und 70er Jahre ausschließlich auf aktives Rückversicherungsgeschäft im Inland (!).

<sup>87</sup> Financial Times 1971, Ausgabe vom 23. April, zit. n.: STERNFELD, ALBERT: Austria, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 56-60, hier: S.59. Tatsächlich gingen gegen Ende des Jahrzehnts nicht weniger als knapp drei Fünftel der Prämieinnahmen an einheimische Versicherungsunternehmen unter nicht-österreichischer Kontrolle oder an die Niederlassungen ausländischer Gesellschaften: eine bereits 1970 veröffentlichte Studie zum Umfang der Beteiligung ausländischen Kapitals an der österreichischen Wirtschaft förderte zu Tage, dass sich der Anteil ausländischer Interessen an der Gesamtsumme der in Österreich vereinnahmten Beitragszahlungen schon 1960 auf 54,8 Prozent belief. Dieser Wert erhöhte sich im Laufe des Jahrzehnts weiter auf 59,1 Prozent; vgl. ebd.]

<sup>88</sup> Vgl. STERNFELD, ALBERT: Austria, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 56-60, hier: S. 60: „No figures are available and no educated guess seems possible on the percentage of reinsurance going outside the country; owing to the limited capacity of the market for risks such as major industries and the resulting necessity for facultative placings one must assume that **the percentage is very high indeed.**“ [Hervorheb.: K. U.]

**Versicherungsmarkts** eine **weitere Steigerung**, da einerseits die Betätigung in großen Teilen des früheren Inlandsgebiets nunmehr als Auslandsgeschäft anzusehen war, andererseits der Hauptsitz der beiden bis 1918 größten VU der Donaumonarchie - **Assicurazioni Generali** und **Riunione Adriatica** – jetzt jenseits der österreichischen Grenzen lag. Da die österreichischen Versicherungsgesellschaften zusätzlich **intensive Rückversicherungsbeziehungen zu fremden Zessionaren** unterhielten, demgegenüber aber auch **ausländische Unternehmen vor dem Krieg und nach Kriegsende im Versicherungs-Erstgeschäft auf dem österreichisch-ungarischen bzw. österreichischen Markt eine starke Stellung bezogen**, ist sowohl das direkte und indirekte Auslandsgeschäft der österreichischen Gesellschaften, als auch das direkte und indirekte österreichische Geschäft ausländischer Versicherer **bis 1914** und (mit bestimmten Einschränkungen) **nach Kriegsende erneut bis in die 1930er Jahre als bedeutend** anzusehen.<sup>89</sup> Da sich jedoch lediglich die in Österreich erwirtschafteten Prämieinnahmen ausländischer Versicherungsgesellschaften genau bestimmen lassen (Ende der 20er Jahre schätzungsweise 16 Prozent des gesamten Versicherungs-Inlandsgeschäfts), nicht aber konkrete Zahlen zum In- bzw. Auslandsgeschäft der österreichischen VU, ist eine ziffernmäßige Erfassung der Umsätze dieser gegenseitigen Auslandsbeziehungen nicht möglich.

#### 10.5.9.1. In der Zahlungsbilanz Österreichs wirksam werdender Saldo der internationalen Zahlungstransaktionen der einheimischen und in Österreich durch Zweigniederlassungen vertretenen ausländischen VU am Ende der 30er Jahre

Anfang der 30er Jahre unternahm die Aufsichtsbehörde den Versuch, die **Auswirkungen der internationalen Zahlungstransaktionen** der einheimischen Versicherungsunternehmen und der im Inland ansässigen Zweigniederlassungen ausländischer Versicherungsgesellschaften **anhand der Ermittlung ihres grenzüberschreitenden Barüberweisungsverkehrs zu ermitteln**. Die Ergebnisse wurden sowohl in den „Statistischen Nachrichten“ des österreichischen Bundesamts für Statistik als auch in den „Balances des paiements“ des Völkerbundes veröffentlicht. Eingehende und ausgehende Zahlungen ergaben für 1928 einen geringfügigen negativen, für die Jahre 1926, 1927 und 1929 einen positiven **Saldo** zugunsten der österreichischen Zahlungsbilanz:

**TAB. 176: Effektiver Saldo der internationalen Zahlungstransaktionen der in Österreich arbeitenden Versicherungsunternehmen in der österreichischen Zahlungsbilanz 1926-1929**

BALANCE OF INTERNATIONAL PAYMENTS MADE BY INSURANCE COMPANIES OPERATING IN AUSTRIA, EFFECTING THE AUSTRIAN BALANCES-OF-PAYMENTS

Quelle / Source: LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 231-264, hier: S. 253.

	1926	1927	1928	1929
in Millionen Schilling / IN MILLIONS OF SHILLING				
Zahlungseingänge (RECEIPTS)	20,2	28	47,5	56
Zahlungsausgänge (DISBURSEMENTS)	13,1	24,7	47,8	52,3
Saldo (ACCOUNTING BALANCE)	7,1	3,3	-0,3	3,7

Die **Zusammensetzung** der grenzüberschreitenden Zahlungstransaktionen für die Jahre 1927 bis 1929 ist im folgenden jeweils für die österreichischen VU und die Zweigniederlassungen ausländischer VU in Österreich **im einzelnen aufgeschlüsselt**:

<sup>89</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: Assekuranz-Jahrbuch 52 (1933), I. Teil, S. 231-264, hier: S. 251.

## TAB. 177: Internationale Zahlungstransaktionen der österreichischen Versicherungsunternehmen 1927-1929

INTERNATIONAL FINANCIAL TRANSACTIONS OF AUSTRIAN INSURANCE COMPANIES 1927-29

Quelle / Source: LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 231-264, hier: S. 254-255.

Zahlungseingänge RECEIPTS OF PAYMENTS				Zahlungsausgänge DISBURSEMENTS			
	1927	1928	1929		1927	1928	1929
	in 1.000 Schilling / IN THOUSANDS OF SHILLING				in 1.000 Schilling / IN THOUSANDS OF SHILLING		
1. Zahlungen der im Ausland ansässigen Versicherungsnehmer	305	95	269	1. Zahlungen an die im Ausland ansässigen Versicherungsnehmer	138	84	115
2. Einnahmen aus dem Rückversicherungsgeschäft	11.386	12.200	18.259	2. Zahlungen im Rückversicherungsgeschäft	8.161	10.140	13.744
3. Zahlungen der eigenen Filialen im Ausland:				3. Zahlungen an die eigenen Filialen im Ausland:			
3.1. Abgeführte Erträge (Gewinne) des Filialgeschäftes	397	918	955	3.1. Errichtungskosten der Filialen	1.901	\	\
3.2. Abgeführte Prämienzahlungen der Versicherungsnehmer	552	1.347	793	3.2. Dotierung mit Betriebskapital	1.303	3.798	2.325
3.3. Erlöse aus Filialauflösungen	\	2	\	3.3. Kautionsstellungen	\	\	\
3.4. Andere	128	1.117	818	3.4. Ersatz von Versicherungsleistungen	283	360	305
4. Einnahmen aus Auslandsvermögen:				3.5. Deckung von Verlusten des Filialgeschäftes	69	36	34
4.1. Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten	8090	19.775	28.859	3.6. Andere	\	1	18
4.2. Erlöse aus dem Verkauf von Aktien an im Ausland ansässige Personen	421	3.692	1.218	4. Zahlungen in Zusammenhang mit dem Auslandsvermögen:			
4.3. Erträge der ausländischen Kapitalanlagen	447	438	403	4.1. Aufwendungen für den Erwerb von Vermögenswerten im Ausland	4.271	27.074	27.952
4.4. Andere	256	653	635	4.2. Dividendenzahlungen an die im Ausland ansässigen Aktionäre	170	212	706
5. Oben nicht spezifizierte Zahlungen	22	62	66	4.3. Andere	5	4	193
Total	21.986	40.299	52.275	5. Oben nicht spezifizierte Zahlungen	701	338	504
				Total	17.001	42.047	45.896

## TAB. 178: Internationale Zahlungstransaktionen der Zweigniederlassungen in Österreich tätiger ausländischer Versicherungsunternehmen 1927-1929

INTERNATIONAL FINANCIAL TRANSACTIONS OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES' BRANCHES AND AGENCIES IN AUSTRIA 1927-29 (TRANSACTIONS RELATED TO AUSTRIAN BUSINESS ONLY)

Quelle / Source: LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 231-264, hier: S. 254-255.

Zahlungen von ausserhalb Österreichs ansässigen Rechtssubjekten an österr. Zweigniederlassungen ausländischer Versicherungsgesellschaften BRANCHES AND AGENCIES' RECEIPTS OF PAYMENTS FROM LEGAL ENTITIES DOMICILATING ABROAD				Zahlungen der österreichischen Zweigniederlassungen ausländischer Versicherungsgesellschaften an im Ausland ansässige Rechtssubjekte BRANCHES AND AGENCIES' DISBURSEMENTS TO LEGAL ENTITIES DOMICILATING ABROAD			
	1927	1928	1929		1927	1928	1929
	in 1.000 Schilling / IN THOUSANDS OF SHILLING				in 1.000 Schilling / IN THOUSANDS OF SHILLING		
1. Zahlungen von im Ausland ansässigen Versicherungsnehmern	239	529	400	1. Zahlungen an im Ausland ansässige Versicherungsnehmer	41	71	43
2. Einnahmen aus dem Rückversicherungsgeschäft	161	407	71	2. Zahlungen im Rückversicherungsgeschäft	212	117	350
3. Zahlungen der Hauptanstalt:				3. Zahlungen an die Hauptanstalt:			
3.1. Errichtungskosten für die österr. Zweigniederlassungen	12	59	\	3.1. Abgeführte Erträge (Gewinne) des Filialgeschäftes	55	19	150
3.2. Dotierung mit Betriebskapital	296	491	399	3.2. Abgeführte Prämienzahlungen der Versicherungsnehmer	847	875	819
3.3. Kautionsstellungen	364	189	478	3.3. Andere	2.954	1.805	2.019
3.4. Ersatz von Versicherungsleistungen	960	941	124	4. Zahlungen in Zusammenhang mit Vermögenswerten der Gesellschaft:			
3.5. Deckung von Verlusten des Filialgeschäftes	1	\	\	4.1. Aufwendungen für den Erwerb von Vermögenswerten ausserhalb Österreichs	\	114	\
3.6. Andere	2.049	3.907	1.412	4.2. Andere	2	2.791	3.000
4. Zahlungen in Zusammenhang mit Vermögenswerten der Gesellschaft:				5. Oben nicht spezifizierte Zahlungen	3.570	38	38
4.1. Erlöse aus dem Verkauf von Vermögenswerten außerhalb Österreichs	\	\	\	Total	7.681	5.830	6.419
4.2. Erträge aus Kapitalanlagen ausserhalb Österreichs	1	2	\				
4.3. Andere	51	668	866				
5. Oben nicht spezifizierte Zahlungen (u. a. Agenturprovisionen, etc.)	915	11	1				
Total	5.049	7.204	3.751				

Leider trennten die veröffentlichten Statistiken zum Umfang der internationalen Zahlungstransaktionen der österreichischen bzw. in Österreich arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen das erfasste versicherungstechnische Geschäft nicht nach unterschiedlichen Zweigen, sodass anhand dieser Zusammenstellungen **keine Aussagen** über den **Anteil der Transportversicherung** an dem **im Rahmen der österreichischen Zahlungsbilanz** wirksam gewordenen Auslands-Saldo der einheimischen VU **getroffen werden können**.

## 10.6. ITALIEN

Italy

### 10.6.1. Versicherungsaufsicht und -gesetzgebung

#### 10.6.1.1. Versicherungsvertragsgesetzgebung

Das italienische Seeversicherungsvertragsrecht wurde nach der nationalen Einigung (1861) durch das 1865 herausgegebene erste **Handelsgesetzbuch** des Landes geregelt. Seit 1882 enthielt das HGB darüber hinaus auch allgemeine Bestimmungen zum Abschluss von Versicherungsverträgen anderer Sparten.<sup>1</sup> Bezüglich der in Italien tätigen ausländischen Unternehmen ist besonders der Artikel 145 des HGB von 1882 hervorzuheben, der fremde Lebensversicherern dazu verpflichtete, 50 Prozent ihrer Anlagefonds in Staatspapieren anzulegen. Einheimische Unternehmen mussten hingegen lediglich ein Viertel ihrer Anlagen in Staatsanleihen investieren.

Im Bereich der Transportversicherung **trat 1942 das Seeschiffahrtsgesetz als Bestandteil des Zivilgesetzbuchs an die Stelle des HGB**, dessen Artikel 514 bis 547 Fragen des Seeversicherungswesens behandeln.<sup>2</sup> Darüber hinaus fanden hinsichtlich spezieller Gesichtspunkte auch andere Bestimmungen des Zivilgesetzbuchs auf Belange des Seeversicherungsvertrags Anwendung.

#### 10.6.1.2. Versicherungsaufsichtsgesetzgebung

Die in Italien tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen wurden am 29. Juli 1915 per Erlass unter Staatsaufsicht gestellt. Die Versicherungsaufsicht wurde bis Anfang der 80er Jahre durch das dem Ministerium für Industrie und Handel zugeordneten *Ispettorato delle Assicurazioni Private* ausgeübt; 1982 wurde diese Funktion vom ISVAP (*Istituto per la vigilanza sulle assicurazioni private e di interesse collettivo*) übernommen. Voraussetzung für die Aufnahme des Geschäftsbetriebs eines ausländischen Versicherungsunternehmens in Italien<sup>3</sup> war bis zur Liberalisierung des Niederlassungsrechts die aufsichtsrechtliche Zulassung, die auf Vorlage von Dokumenten über eine ordnungsgemäße Gründung im Heimatland, die Satzung, die Versicherungsbedingungen und Tarife, die Stellung der erforderlichen Anfangskaution und eine Liste der Rückversicherer erteilt wurde. Zusätzlich war das gesetzlich vorgeschriebene Mindestkapital nachzuweisen. Über diese in gleichem Umfang auch an die italienischen VU gestellten Anforderungen hinaus waren ausländische Transportversicherer dazu verpflichtet, einen Bevollmächtigten zu ernennen und den Nachweis über eine mindestens dreijährige Tätigkeit im Sitzland (einschließlich der dazugehörigen Geschäftsbilanzen) zu erbringen.<sup>4</sup>

---

<sup>1</sup> Das italienische Handelsgesetzbuch von 1865 basierte hauptsächlich auf Bestimmungen die seinem zur damaligen Zeit gültigen französischen Äquivalent entnommen wurden, darüber hinaus auch dem Albertinischen Statut und Gesetzen, denen gewerbliche Unternehmen im späten Königreich der beiden Sizilien unterlagen. Bis zur Revision im Jahre 1882 (angeschoben durch die wachsende Bedeutung des Versicherungswesens und den Einfluss der Gesetzgebung in einigen Nachbarländern) regelte das HGB lediglich die Gesellschaftsform der Versicherungsunternehmen.

<sup>2</sup> Das Versicherungsvertragsrecht ist innerhalb des italienischen Zivilgesetzbuchs Teil des allgemeinen Vertragsrechts. Insgesamt 51 Artikel nehmen speziell auf das Versicherungsvertragswesen Bezug, darunter einige auch auf Betreffe der Rückversicherung.

<sup>3</sup> Alles in allem war sowohl die Regulierung des Geschäftsbetriebs für Versicherungsunternehmen durch aufsichtsrechtliche Bestimmungen als auch das Versicherungsvertragsrecht Italiens nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs als ausgesprochen liberal zu bezeichnen, vgl. SACERDOTI, PIERO: Italy, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 523-545, hier: S. 534. Die Seeversicherung muß hierbei allerdings ausdrücklich ausgenommen werden, vgl. w. u.

<sup>4</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 122.



Die Interessen der Versicherungsunternehmen werden seit 1944 von der **Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (ANIA)** wahrgenommen, der auch ein Großteil der in Italien tätigen ausländischen Gesellschaften angehört.<sup>5</sup>

#### **10.6.2. Beteiligung ausländischer Transportversicherer am italienischen See- und Transportversicherungsmarkt vor 1914**

**Deutsche Transportversicherer** konnten in Italien Ende des 19. Jahrhunderts hinsichtlich der errungenen Marktanteile gegenüber anderen ausländischen Mitbewerbern eine bedeutende Stellung erlangen.<sup>6</sup> Von den ausländischen Unternehmen blieb seit Ende der 1880er Jahre bis zur Jahrhundertwende die Gruppe der Deutschen teils mit Abstand die wichtigste. Bedeutendes Geschäft bestand sonst nur noch seitens der österreich-ungarischen und schweizerischen Konkurrenz. Hinsichtlich der Prämieinnahmen einzelner Gesellschaften rangierten die „Mannheimer“ und ihre Rückversicherung-Tochter, sowie die „Düsseldorfer Allgemeine“ und der „Rheinisch-Westfälische Lloyd“ in Italien Ende der 1880er Jahre bis zur Jahrhundertwende auf den vorderen Plätzen; zwar teils deutlich hinter den Triester Gesellschaften, aber nahezu gleichauf mit schweizerischen Firmen wie der „Schweiz Transport“ oder der „Basler“. Wie schon in Österreich und der Schweiz erstaunt, dass die in Übersee dominierende britische Konkurrenz sich zumindest im Direktgeschäft offenbar weitgehend dem Markt fernhielt.

Die von mehreren Fachblättern hauptsächlich aus dem französischen „Argus“ übernommenen Statistiken zum italienischen Transportversicherungsgeschäft ermöglichen einen genaueren Einblick in das Geschäft der deutschen Unternehmen auf diesem Markt. Leider lässt sich nicht mit letzter Sicherheit sagen, ob sich die für die italienischen Gesellschaften angegebenen Zahlen auf ihr Heimatgeschäft oder auf ihr Gesamtgeschäft einschließlich der im Ausland erwirtschafteten Prämieinnahmen beziehen. Betrachtet man die vorliegenden Zahlen der in Italien ansässigen Unternehmen als Binnengeschäft, so ergibt sich zwischen 1887 und 1897 ein konstanter Marktanteil der ausländischen Gesellschaften von 40 bis 51 Prozent. Die deutschen Versicherer partizipierten am Gesamtmarktvolumen 1890-1894 gleichbleibend mit 15 Prozent, konnten diesen Anteil jedoch gegen Ende des Jahrzehnts noch beträchtlich steigern, nämlich bis auf rund 25 Prozent.

1912 vereinnahmten 17 deutsche Transportversicherer in Italien insgesamt knapp 2,2 Millionen Lire Prämien, die beiden Triester Gesellschaften „Assicurazioni Generali“ und „Riunione Adriatica di Sicurtà“ zusammen knapp 2,1 Millionen, drei schweizerische Unternehmen annähernd 0,4 Millionen, drei britische Seeverversicherer knapp 0,6 Millionen, weitere ausländische Gesellschaften 0,45 Millionen Lire Prämien im Transportversicherungsgeschäft. Dem standen zwar fast 11,9 Millionen Lire bei den einheimischen Gesellschaften gegenüber, was eine deutliche Verschiebung der Marktanteile zugunsten der einheimischen Versicherungswirtschaft bedeutete.<sup>7</sup> Trotzdem kann hervorgehoben werden, dass die deutschen Transportversicherer in ihrer Gesamtheit am italienischen Markt auch über die Jahrhundertwende hinaus bis Kriegsausbruch eine nicht unbedeutende Rolle spielten.<sup>8</sup> Neben dem Geschäftsvolumen der führenden einheimischen „Italia“, einer Handvoll weiterer italienischer Gesellschaften und natürlich der beiden Triester Mehrbranchen-Versicherer verblassten die Marktanteile einzelner deutscher Transportversicherungsunternehmen kurz vor Kriegsausbruch allerdings deutlich (vgl. **TAB. 179**).

<sup>5</sup> Derzeit entfallen auf die der ANIA angehörenden 189 Vollmitglieder und vier assoziierte Gesellschaften etwa 91 Prozent der Prämieinnahmen des italienischen Versicherungsmarktes, vgl. Internet-Auftritt der ANIA: Chi siamo: L'Associazione, URL: [http://www.ania.it/chi\\_siamo/index.asp](http://www.ania.it/chi_siamo/index.asp) [Stand: 11.07.2008].

<sup>6</sup> Das EHRENZWEIG'SCHE ASSEKURANZ-JAHRBUCH erwähnt im Rahmen eines Abschnitts über die größeren im italienischen Geschäft tätigen Versicherungsunternehmen für das Berichtsjahr 1879 zwar zahlreiche ausländische Gesellschaften, die dort z. T. auch das Transportversicherungsgeschäft betreiben. Die Aufstellung verzeichnet jedoch keinen einzigen deutschen Versicherer, weder im Transportversicherungsbereich noch in einer anderen Branche. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 2 (1881), S. 488.

<sup>7</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 330-333.

<sup>8</sup> Über die Transportbranche hinaus hielt sich das deutsche Engagement in Italien kurz vor dem Ersten Weltkrieg offenbar mehr oder weniger in engen Grenzen. Neben einer eher geringen Beteiligung im Feuerversicherungsgeschäft arbeiteten immerhin fünf deutsche Versicherer in der Einbruchdiebstahlversicherung, zwei weitere in der Unfall- und Haftpflichtversicherung. Im Zuge der Verstaatlichung der Lebensversicherung traten 1913 drei deutsche Lebensversicherer ihr gesamtes italienisches Portefeuille ab und zogen sich aus Italien zurück. Vgl. DEUTSCHE VERSICHERUNGS-PRESSE 43 (1915), Nr. 24 vom 16. Juni, S. 181.

## TAB. 179: Bruttoprämieneinnahmen der ausländischen Versicherungsunternehmen im Transportversicherungsgeschäft in Italien 1887-1907

MARINE AND TRANSPORT INSURANCE PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES IN ITALY, 1887-1907: GROSS PREMIUMS OF DIRECT-WRITING COMPANIES AND PROFESSIONAL REINSURERS

Quellen / Sources: (1) WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 23 (1889), Bd. 2, Nr. 112 vom 5. Juli, S. 1810-1811; (2) ZfVwes 16 (1892), Nr. 9 vom 29. Februar, S. 95; (3) ZfVwes 18 (1894), Nr. 7 vom 13. Februar 1894, S. 71; (4) ZfVwes 19 (1895), Nr. 32 vom 20. August, S. 447; (5) ZfVwes 20 (1896), Nr. 13 vom 31. März, S. 149; (6) ZfVwes 21 (1897), Nr. 7 vom 16. Februar, S. 71; (7) ZfVwes 22 (1898), Nr. 12 vom 22. März, S. 154; (8) ZfVwes 23 (1899), Nr. 24 vom 14. Juni 1899, S. 382; (9) DVP 37 (1909), Nr. 8 vom 19. Februar, S. 55. Alle Daten entstammten ursprünglich dem französischen "L'Argus: Journal International des Assurances" / All data were published originally in the French professional journal "L'Argus: Journal International des Assurances, Paris".

	1887 (1)	1890 (2)	1892 (3)	1893 (4)	1894 (5)	1895 (6)	1896 (7)	1897 (8)	1907 (9) a), b)
COMPANIES	in thousands of lire (COMMA AS PUNCTATION MARK)								
Italian co's (total)	3.153.795	3.996.237	4.017.565	4.071.967	4.071.528	3.269.071	3.315.625	3.449.029	8.139.654
German co's (total) (as % of grand total)	1.228.299 (19,3%)	1.086.892 (15,4%)	1.024.878 (15,4%)	1.034.939 (15,2%)	1.014.678 (15%)	1.357.621 (23,2%)	1.772.409 (26,1)	1.591.519 (23,8%)	766.667 (7,2%)
Mannheimer	541.810	152.089	168.761	184.603	181.474	181.474	161.092	161.092	197.517
Mannheimer Ruck	263.135	170.011	155.003	123.875	119.357	119.357	108.348	-	-
Rheinisch-Westf. Lloyd	-	136.719	113.819	93.818	83.604	104.095	138.367	179.319	-
Dresdener Allg.	198.825	74.348	48.126	49.366	35.102	37.831	25.282	25.100	-
Deutscher Lloyd	82.725	-	-	-	-	-	-	-	-
Hanseatischer Lloyd	-	84.760	60.830	43.165	32.320	22.224	-	-	-
Germanischer Lloyd	-	45.707	-	-	-	-	-	-	-
Bayerischer Lloyd	-	-	107.302	142.361	156.294	199.892	120.101	81.071	-
Düsseldorfer	71.895	98.669	168.889	200.007	177.805	282.417	266.019	283.011	82.250
Badische	40.494	96.443	47.884	42.060	45.197	62.563	92.936	101.771	146.960
Norddeutsche	29.415	97.312	51.927	55.420	53.218	59.728	63.561	61.608	-
Oberrheinische	-	73.501	88.309	82.468	61.233	61.774	70.163	61.199	69.483
Rhenania	-	33.227	5.978	3.560	9.970	15.168	14.555	13.010	14.248
Württembergische	-	24.106	8.050	14.236	11.952	110.769	108.577	103.224	-
Hanseatische Seevers.	-	-	-	-	46.616	-	-	-	-
Transatlantische	-	-	-	-	536	46.212	82.363	44.640	9.664
Frankfurter	-	-	-	-	-	54.117	69.875	42.095	-
Allianz in Berlin	-	-	-	-	-	-	238.118	236.798	81.604
Niederrheinische	-	-	-	-	-	-	108.346	92.875	86.785
Continentale (Mannh.)	-	-	-	-	-	-	104.706	104.706	34.855
Wilhelma	-	-	-	-	-	-	-	-	43.301
Österr.-Ungar. Gesellschaften	1.143.080	927.601	735.789	741.921	648.931	644.666	733.812	876.121	1.180.231
Generali	740.224	621.030	451.913	433.620	323.993	330.838	349.666	413.284	688.157
Österr. Phönix	371.590	159.550	103.563	109.986	120.858	137.493	161.397	187.763	110.866
Erste Ungarische	29.005	21.496	25.207	n/a	13.959	7.518	n/a	-	-
Riunione Adriatica	1.171	121.252	153.416	196.681	180.154	157.949	215.927	269.253	297.786
Donau	1.090	4.273	1.690	1.634	9.967	10.868	6.822	5.821	-
Providentia in Wien	-	-	-	-	-	-	-	-	83.422
Swiss co's (total)	839.809	682.406	769.542	728.767	793.907	434.775	678.718	715.065	580.808
Schweizer Transport ("Schweiz")	395.636	281.296	290.796	256.307	273.610	-	-	283.343	228.499
Eidgenössische	227.210	155.681	185.360	182.620	193.839	224.716	275.557	61.569	139.746
Basler Transport	162.675	179.568	223.168	205.943	232.494	84.771	286.110	271.546	121.584
Neuer Schweiz. Lloyd	54.288	65.861	70.218	83.897	93.964	125.288	117.051	98.607	-
Schweiz. Nationalvers.	-	-	-	-	-	-	-	-	90.979
French co's (total)	2.034	112.251	-	-	-	-	-	-	-
Orient	2.034	112.251	-	-	-	-	-	-	-
British co's (total)	-	86.070	81.611	83.131	98.355	147.048	287.005	66.888	21.307
British & Foreign	k. A. c)	86.070	81.611	83.131	68.587	119.725	261.320	45.596	21.307
Underwrr. & Agency London	-	-	-	-	29.768	27.323	25.685	21.292	-
Argentinische Gesellschaften	-	144.128	16.945	26.598	15.342	-	-	-	-
Italia in Buenos Aires	-	144.128	-	-	-	-	-	-	-
El Ancla in Buenos Aires	-	-	16.945	26.598	15.342	-	-	-	-
Greece co's (total)	-	-	-	131.518	122.847	-	-	-	-
Nationale in Athen	-	-	-	131.518	122.847	-	-	-	-
Foreign co's (total)	3.213.222	3.039.348	2.628.765	2.746.874	2.694.060	2.584.110	3.471.944	3.249.593	2.549.013
All co's (total)	6.367.017	7.035.585	6.646.330	6.818.841	6.765.588	5.853.181	6.787.569	6.698.622	10.688.667

a) Leider gibt die Veröffentlichung der Prämien in der "Deutschen Versicherungs-Presse" keinen Aufschluss darüber, ob es sich um Brutto- oder Netto-Geschäft handelt.

b) Bei folgenden Gesellschaften lagen nur Daten für 1906 vor, die die DVP für ihre Statistik der Transportversicherung in Italien in 1907 übernommen hat: Lloyd Siciliano, Unione Internaz., Banca Commec., Basler, Düsseldorfer, Oberrheinische, Providentia, Badische, Schw. Nationalvers., Eidgenössische, British and Foreign, Österr. Phönix, Rhenania, Allianz, Transatlantische.

c) Gleichwohl scheint die British and Foreign als eine der größeren ausländischen Gesellschaften bereits um 1880/81 in Italien tätig gewesen zu sein; vgl. ASSEKURANZ-JAHREBUCH 2 (1881), S. 488.

### 10.6.3. „Autarkiebestrebungen“ in den 30er Jahren

Unter dem italienischen Faschismus verringerte sich der Anteil, den ausländische Versicherer am dort abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft erzielen konnten deutlich. Per Gesetzeserlass wurde das gesamte Versicherungswesen des Landes 1934 in eine der insgesamt 22 gemeinsam den wirtschaftlichen Produktionsapparat des Landes bildenden, und unter Kontrolle der faschistischen Partei stehenden „Korporationen“ zusammengefasst.<sup>9</sup> Die wirtschaftspolitische Leitlinie des Regimes, den durch eine starke Beteiligung ausländischer VU am italienischen Markt verursachten Devisenabfluss zu begrenzen, wurde nicht bis ins letzte konsequent verwirklicht. Zum einen standen einer vollständigen Nationalisierung des italienischen Versicherungsmarktes die bedeutenden

<sup>9</sup> Näheres zum organisatorischen Aufbau der italienischen Privatversicherung in den 1930er Jahren vgl. MÖLLER, HANS: Die Organisation der italienischen Versicherungswirtschaft, in NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 60 (1937), Nr. 38 vom 15. September, S. 962-963 und NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 60 (1937), Nr. 39 vom 22. September, S. 990-992.

Auslandsinteressen einiger der führenden italienischen Gesellschaften entgegen.<sup>10</sup> So erwirtschafteten die italienischen VU beispielsweise 1934 allein im Schadengeschäft im Ausland nicht weniger als 159 Millionen Lire, d. h. etwa ein Fünftel ihres Gesamtumsatzes. Allerdings bestanden während der 30er Jahre fortschreitende Bemühungen um eine Verringerung der vorzugsweise an den Londoner Markt gehenden Schiffskaskodeckungen italienischer Reedereien.

Das 1912 gegründete ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI (INA), das bis 1923 eine Monopolstellung auf dem italienischen Lebensversicherungsmarkt innehatte,<sup>11</sup> beteiligte sich 1932 an der Versicherung zweier neuerbauten Fahrgastschiffe.<sup>12</sup> Die Rückdeckung durch das staatliche Versicherungsinstitut ermöglichte eine gegenüber der Vergangenheit weitaus höhere Beteiligung der italienischen Seekaskoversicherer an den einheimischen Risiken. In Zusammenhang mit dem Abessinienkrieg lehnten die britischen Seeversicherer von sich aus zunehmend italienische Kaskos ab, was zu einer Syndikatsbildung auf dem italienischen Markt führte, um weitere Kapazitäten für die abgewiesenen Kaskos zu schaffen. Das INA wurde im November 1935 durch eine königliche Verordnung dahingehend ermächtigt, zukünftig sämtliche Einheiten der italienischen Handelsflotte, deren Wert über einen bestimmten Betrag hinausging, in Deckung zu nehmen. Eine vollständige Unabhängigkeit vom internationalen Markt wurde mit den Maßnahmen allerdings nicht erreicht, und wohl auch nicht angestrebt. „Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen“ bemerkte dazu:

*„Man ist sich natürlich in Italien klar darüber, daß der internationale Charakter der Transportversicherung eine völlige Loslösung von den bisherigen Beziehungen zu ausländischen Märkten verbietet, ganz abgesehen davon, daß man durch eine allzu weitgehende Verselbständigung die Tätigkeit italienischer Gesellschaften im Auslande in Frage stellen würde. Überdies kann man ja auch das ausländische Rückversicherungsaliment nicht entbehren, wenn man den Spielraum des Risikenausgleichs nicht bis zu dem Grade einengen will, daß eine Erhöhung der Schadensquote und damit der Prämiensätze die notwendige Folge sein muß. Was man anstrebt, ist wohl nicht so sehr eine aktive Versicherungs-Zahlungsbilanz, als ein ungefähres Gleichgewicht zwischen den Prämienzahlungen ans Ausland und den von dort eingehenden Prämienbeträgen. [...]“<sup>13</sup>*

**TAB. 180: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft in Italien (ohne Luftfahrtversicherung) 1929-1945: Anteil der ausländischen Versicherungsunternehmen**

MARINE INSURANCE DIRECT BUSINESS WRITTEN IN ITALY (EXCL. AVIATION INSURANCE), 1929-45

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand, various issues.

YEAR	Direct premium income in Italy	Direct premium income of foreign companies	Direct premiums in Italy total (domestic + foreign co's)	Foreign Companies' Share of Total
	in millions of lire (comma as punctuation mark)			(%)
1929	150.168	19.666	169.834	11.6
1930	152.843	14.312	167.155	8.6
1931	121.428	12.222	133.650	9.1
1932	101.705	10.561	112.266	9.4
1933	88.227	9.242	97.469	9.5
1934	83.879	8.017	91.896	8.7
1935	87.917	7.756	95.673	8.1
1936	100.232	6.584	106.816	6.2
1937	183.125	13.088	196.213	6.7
1938	205.696	14.601	220.297	6.6
1939	383.571	17.119	400.690	4.3
1940	518.350	16.350	534.700	3.06
1941	392.150	12.600	404.750	3.11
1942	436.65	15.200	451.850	3.36
1943	365.400	17.350	382.750	4.53
1944	233.450	9.450	242.900	3.89
1945	879.950	6.550	886.500	0.74

<sup>10</sup> Nach MOLDENHAUER verdankten Mitte der 30er Jahre z. B. die *Riunione Adriatica* und die *Assicurazioni Generali* „deren Prämieinnahmen zwar noch erheblich hinter denen der INA zurückbleiben, aber doch noch sehr viel höher als die der übrigen italienischen Gesellschaften sind, [...] ihre gute Situation im Lebensversicherungsgeschäft hauptsächlich ihren ausländischen Versicherungen.“ Vgl. ebd., Nr. 39 vom 22. September, S. 991.

<sup>11</sup> Das INA verfügte in den 30er Jahren über ein faktisches Monopol in der Volkslebensversicherung und in der Lebens-Rückversicherung, da alle in Italien in der Lebensversicherung arbeitenden Gesellschaften gesetzlich verpflichtet waren, sich dort rückzuversichern. Vgl. ebd.

<sup>12</sup> Das ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI diente dem italienischen Staat bereits während des Ersten Weltkriegs zur Deckung des Seekriegsrisikos; vgl. THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 18 vom 27. April, S. 413.]

<sup>13</sup> NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 59 (1936), Nr. 12 vom 18. März, S. 368.

#### 10.6.4. Der italienische See- und Transportversicherungsmarkt nach dem Zweiten Weltkrieg

##### 10.6.4.1. Gewichtsverschiebungen innerhalb der Portefeuilles der Versicherungswirtschaft als ganzem

Die in den 50er und 60er Jahren auf so gut wie allen nationalen Versicherungsmärkten zu beobachtende Umstrukturierung des Portefeuilles durch eine erhebliche Expansion des Nicht-Lebens-Versicherungssektors nahm in Italien besonders ausgeprägt Gestalt an. Vorrangig massive Zuwächse im Kraftfahrzeugbestand verursachten einen sprunghaften Anstieg im Haftpflichtversicherungsbereich,<sup>14</sup> der seinen Anteil von rund zehn Prozent vor Kriegsausbruch auf nahezu die Hälfte des gesamten Versicherungsbestands vergrößern konnte; andere (Sach-) Schadenversicherungszweige hingegen verloren an Terrain (vgl. TAB. 181).

**TAB. 181: Strukturwandel auf dem italienischen Versicherungsmarkt 1938-1967**

STRUCTURAL TRANSFORMATION OF THE ITALIAN INSURANCE MARKET PORTFOLIO, 1938-1967  
Quelle / Source: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 11 vom 1. Juni, S. 688.

CLASSES	PERCENTAL DISTRIBUTION OF PREMIUM INCOME					
	1938	1952	1961	1965	1966	1967
Life, Casualty, Health	56.4	38.2	37.2	32.2	31.2	30.7
Property (Fire, Marine, Hailstorm, etc.)	33.4	39.3	26.6	22.4	22.3	21.1
Third party liability incl. automobile	10.2	22.5	36.2	45.4	46.5	48.2
Total	100	100	100	100	100	100

##### 10.6.4.2. Wiederaufbau der Handelsflotte

Italiens Handelsflotte, die 1939 etwa ein Volumen von 3,5 Millionen GRT aufwies, wurde durch die Auseinandersetzungen im Zweiten Weltkrieg und die Bestimmungen des sich anschließenden Friedensvertrags erheblich dezimiert. Bis Ende der 60er Jahre gelang es, den Vorkriegsbestand nicht nur wiederzuerlangen, sondern ihn zu verdoppeln.

Im internationalen Vergleich hohe Bau- und Betriebskosten ließen den Wiederaufbau der Handelsflotte allerdings vergleichsweise langsam voranschreiten (1969 knapp 7,04 Millionen GRT oder 3,32 Prozent der gesamten Welttonnage). Ende der 60er Jahre stammten etwa 5,7 Prozent aller am italienischen Versicherungsmarkt erwirtschafteten Prämieinnahmen des direkten Geschäfts (1.012 Millionen Lire einschließlich Lebensversicherung) aus dem Transportversicherungsbereich. Damit lag die Transportversicherung auf Platz vier der Schadensversicherungszweige. Rund 75 Prozent des direkt gezeichneten Geschäfts stammten aus der Kaskoversicherung; nur ein Viertel aller in Italien im Erstgeschäft abgeschlossenen Versicherungen des Sektors entfielen auf die Deckung von Warentransporten.<sup>15</sup>

##### 10.6.4.3. Die Anpassung der italienischen Seekasko-Policen an internationale Standards nach 1945

Unmittelbar nach Kriegsende übernahmen italienische Reedereien eine beträchtliche Anzahl der sogenannten „Liberty ships“ und T-2 Tankschiffe von der U.S.-Regierung mit der Verpflichtung, diese zu Konditionen des amerikanischen oder britischen Marktes zu versichern. Voraussetzung war dementsprechend die nahezu vollständige Adaption der britischen Institute Clauses, die in diesem Zusammenhang erstmals am italienischen Markt in größerem Umfang Verwendung fanden.

<sup>14</sup> Ein genereller Zwang zum Abschluss von Kfz-Haftpflichtversicherungen bestand in Italien bis Ende der 60er Jahre freilich nicht. Nach Angaben des italienischen Automobilclubs ACI hatten Anfang 1969 etwa 80 Prozent der Automobilbesitzer des Landes freiwillig eine solche Versicherung abgeschlossen. Allerdings häuften sich nach Auskunft des ADAC zu dieser Zeit offenbar Fälle, in denen Schadenersatzansprüche deutscher Urlauber gegen Unfallgegner in Italien nicht durchgesetzt werden konnten, da die entsprechenden Personen über keinerlei Haftpflichtdeckung verfügten; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 7 vom 1. April, S. 389.

<sup>15</sup> Der auffallend niedrige Anteil der Warentransportversicherung wurde offensichtlich dadurch verursacht, dass die Abwicklung von Außenhandelstransaktionen nur zu einem geringem Teil auf der Basis Kauf FOB/Verkauf CIF abgewickelt worden ist; vgl. RAGIONE, RICCARDO DELLA: The Italian marine market, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 10. Juli, S. 778-787, hier: S. 784.

Der italienische Seekaskomarkt verwendete bis zur Verabschiedung des Seeschiffahrtsgesetzes von 1942 eigene, in zunehmendem Maße veraltete Standardpolicen, nämlich die „*Polizza Italiana Piroscafi in ferro E/O Acciaio – Edizione 1899 Modificata 1912*“ (Schiffe mit Eisen- und Stahlrumpfkonstruktionen), die „*Polizza Velieri in Ferro E/O Acciaio – Edizione 1910*“ (ausschl. Segelschiffe mit Eisen- oder Stahlrumpf) und die „*Polizza Italiana Navi in Legno – Edizione 1936*“ (Segelschiffe mit Holzrümpfen). Daneben waren zwei weitere Standardformulare in Gebrauch, die „*Polizza Unione Italiana di Sicurta Maritima*“ (als Edition der Unione Mediterranea di Sicurta in Genua schließlich bis 1962 in Gebrauch) und die „*Polizze delle Mutue*“, die spezielle Erfordernisse der gegenseitigen Versicherungsunternehmen berücksichtigten. Der auf Grundlage dieser Dokumente etablierten Praxis standen die Bestimmungen der nach 1945 zum Tragen kommenden Institute Clauses teilweise durch Abweichungen und Widersprüche entgegen, was durch die Ausarbeitung einer völlig neuen, einheitlichen Kaskopolicenform beantwortet wurde.

Im Auftrag der ANIA entstand zwischen 1954 und 1962 die „*Polizza Italiana di Assicurazione Maritima di Navi a Scafo Metallico*“, mit der schließlich die adäquate Voraussetzung für eine Akzeptanz am Weltmarkt geschaffen wurde, so dass die auf Grundlage dieser Police in Italien versicherten Erstrisiken am Londoner Markt Rückdeckung fanden.<sup>16</sup> Der durch die Übernahme der „Liberty-Ships“ aus den U.S.A. (zwangsweise) eingeleitete Prozess einer Angleichung der italienischen Seekaskoversicherungsvertragsbedingungen an die international standardsetzenden Institute Clauses und Lloyd's S.G.-Policy ist als Markstein der Anpassung an einheitliche Voraussetzungen des internationalen Marktes hervorzuheben. Die nach Veröffentlichung der neuen Kasko-Police 1962 in Angriff genommene Überarbeitung der am italienischen Markt gebräuchlichen Cargo-Police, die letztmalig 1933 eine Neufassung erfahren hatte, und deren Wortlaut auf vorhergehende Ausgaben aus den Jahren 1883, 1901, 1911 und 1923 zurückging, wurde „sine die“ – also auf unbestimmte Zeit – verschoben, nachdem Anfang der 60er Jahre die Bestrebungen zur Schaffung einer einheitlichen FAPS<sup>17</sup>-Warentransportversicherungspolice der EWG (unter Beteiligung der italienischen Versicherungswirtschaft, repräsentiert durch die ANIA) konkrete Formen annahm.<sup>18</sup>

#### **10.6.4.4. Beteiligung ausländischer VU am italienischen See- und Transportversicherungsmarkt; Marktstruktur**

Gegenüber der Vorkriegszeit konnten ausländische Versicherungsunternehmen in den 50er und 60er Jahren ihren Anteil am direkt gezeichneten Nicht-Lebens-Geschäft des italienischen Versicherungsmarkts zunehmend vergrößern. Gegenüber einer Beteiligung am Gesamtgeschäft in Höhe von vier Prozent im Jahre 1938 vergrößerte sich dieser von den fremden Gesellschaften vereinnahmte Anteil bereits zu Beginn der 50er Jahre um etwa zwei Prozentpunkte. Etwa ein Viertel aller von den ausländischen VU erwirtschafteten Beitragseinnahmen im Schadenversicherungsgeschäft entfiel dabei auf britische Unternehmen; vergleichsweise starke Positionen bezogen daneben v. a. französische (hervorzuheben sind die „*Abeille Incendie*“ und „*L'Union*“) und schweizerische Gesellschaften (insbesondere die Zürich). Besonders die Bereiche Kraftfahrzeug- und Transportversicherung leisteten entscheidende Beiträge zur

<sup>16</sup> Vgl. RAGIONE, RICCARDO DELLA: The Italian marine market, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 10. Juli, S. 778-787, hier: S. 782.

<sup>17</sup> FAPS bezeichnet einen Minimaltarif für Warentransportversicherungen zu FPA-Bedingungen, also frei von Beschädigungen außer im Strandungsfall („Free from particular average“). Ein Tarifabkommen FAPS bildete in den 60er Jahren bereits die Grundlage für die Tarifierung von Cargo-Risiken am italienischen Markt, nachdem der 1950 vereinbarte Generaltarif für Warentransporte *Accordo Assicurazioni Trasporti*, dem seinerzeit etwa 50 Transportversicherer beigetreten waren, im Laufe der Zeit durch Prämienunterbietungen von Outsiders mehr und mehr an Bedeutung verloren hatte. Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 179.

<sup>18</sup> Der im Zusammenhang mit Schritten zur Schaffung eines gemeinsamen europäischen Binnenmarktes in Gang gesetzte Liberalisierungs- und Anpassungsprozess führte nicht nur zu einer neuen Prioritätensetzung in Hinblick auf die Schaffung marktkonformer Voraussetzungen bei der Versicherung grenzüberschreitender Warentransporte, sondern beseitigte auch die in Italien bestehenden Einschränkungen der Freizügigkeit der Seeversicherungsnachfrage. Nach Artikel 114 des *Testo Unico* blieb es bis dahin italienischen Reedern verwehrt, ihre Interessen im Ausland zu versichern, soweit sie die italienische Flagge führten. Ausgenommen von dieser Regelung blieb – ähnlich wie in Frankreich, das ebenfalls die Deckung von französischen Kaskorisiken im Ausland erst im Zuge der Umsetzung von EWG-Direktiven gestattete – lediglich die Protection-and-Indemnity-Versicherung.

Vergrößerung des italienischen Portefeuilles, während im Bereich der Feuerversicherung in der ersten Hälfte der 50er Jahre ein stagnierender Marktanteil verzeichnet wurde.<sup>19</sup>

**TAB. 182: Direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft in Italien (ohne Luftfahrtversicherung) 1946-1971: Anteil der ausländischen Versicherungsunternehmen**

MARINE INSURANCE DIRECT BUSINESS WRITTEN IN ITALY (EXCL. AVIATION INSURANCE), 1946-1971

Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand, various issues.

YEAR	Direct premium income in Italy	Direct premium income of foreign companies	Direct premiums in Italy total (domestic + foreign co's)	Foreign companies share
	in millions of lire (comma as punctuation mark)			(%)
1946	2,379.743	218.037	2,597.780	8.39
1947	7,804.109	556.986	8,361.095	6.66
1948	11,873.334	1,034.681	12,908.015	8.02
1949	13,229.858	1,079.884	14,309.742	7.55
1950	12,105.243	966.681	13,071.924	7.4
1951	15,740.928	1,468.981	17,209.909	8.54
1952	17,253.284	1,534.979	18,788.263	8.17
1953	16,184.352	1,538.795	17,723.147	8.68
1954	15,663	1,653.829	17,316.640	9.55
1955	17,225	2,035.520	19,260.295	10.57
1956	20,192	2,271.447	22,463.556	10.11
1957	25,883	2,383.035	28,266.104	8.43
1958	23,455	2,067	25,522	8.1
1959	21,571	2,064	23,634	8.73
1960	23,853	2,507	26,360	9.51
1961	26,394	2,592	28,986	8.94
1962	26,266	3,035	29,301	10.36
1963	27,649	3,383	31,032	10.9
1964	28,628	4,007	32,635	12.28
1965	29,622	4,628	34,250	13.51
1966	32,290	6,076	38,366	15.84
1967	37,571	6,348	43,919	14.45
1968	43,417	7,317	50,734	14.42
1969	51,043	7,310	58,353	12.53
1970	58,567	8,062	66,629	12.1
1971	67,731	7,985	75,716	10.54

**PRÄMIENEINNAHMEN „COMPRESI“ BZW. „ESCLUSI GLI ACCESSORI DI POLIZZA“ UND BERECHNUNG VON SCHADENQUOTEN**

Eine Besonderheit der vom italienischen Industrie- und Handelsministerium herausgegebenen statistischen Veröffentlichungen zum Geschäft der beaufsichtigten Versicherungsunternehmen ist die Unterscheidung zwischen Prämieinnahmen einschließlich bzw. exklusive der üblicherweise automatisch miteingerechneten Zusatzleistungen wie Versicherungssteuer und Gebühren („*compresi gli accessori di polizza*“ bzw. „*esclusi gli accessori di polizza*“).

Die **künstliche Aufteilung der Beitragseinnahmen** in eigentliche Prämien und „Zuschläge“ ermöglicht **keine wirklichkeitsgetreue Berechnung von Schadenquoten**, da lediglich die von den „accessori“ befreiten Beiträge den Schadenzahlungen gegenüber gestellt wurden; die entsprechenden Angaben des Ministeriums sind also unter starkem Vorbehalt zu betrachten.<sup>20</sup>

**TAB. 183: Anteil der See- und Transportversicherung am gesamten direkt gezeichneten Schadenversicherungsgeschäft in Italien (1940-1981)**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN AS PERCENTAGE OF TOTAL NON-LIFE DIRECT PREMIUMS WRITTEN OF DOMESTIC & FOREIGN COMPANIES IN ITALY, 1940-1981 ("COMPRESI GLI ACCESSORI DI POLIZZA" = INCL. "ACCESSORIS" BUT EXCL. TAXES)

Quelle / Source: Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato (Hrsg.): Le Assicurazioni Private in Italia, Roma (various issues)

YEAR	Italian companies					Foreign companies					
	DIRECT PREMIUM INCOME IN ITALY ("COMPRESI GLI ACCESSORI DI POLIZZA": INCL. "ACCESSORIS" BUT EXCL. TAXES)					DIRECT PREMIUM INCOME IN ITALY ("COMPRESI GLI ACCESSORI DI POLIZZA": INCL. "ACCESSORIS" BUT EXCL. TAXES)					
	Life	Non-life Total	Marine + Transport (excl. Aviation)	Marine as % of total non-life	Total	Life	Non-life Total	Marine + Transport (excl. Aviation)	Marine as % of total non-life	Foreign co's share of total direct marine + transport premiums written in Italy (%)	Total
	in millions of Lire / % (comma as punctuation mark)										
1940	1,261	1,423.283	518	36.4	2,684	6.277	76.474	16.358	21.4	3.0	82.751
1941	1,609	1,339.055	392	29.3	2,948	6.26	72.127	12.608	17.5	3.1	78.387
1942	2,273	1,462.653	437	29.9	3,736	9.695	78.849	15.208	19.3	3.4	88.544
1943	2,472	1,492.131	365	24.5	3,964	9.922	90.776	17.35	19.1	4.5	100.698
1944	3,346	1,579.593	233	14.7	4,926	14.897	96.67	9.455	9.8	3.9	111.567
1949	21,235	41,561	13,170	31.7	62,796	114.289	3,234.367	1083	33.5	7.6	3,348.656
1950	27,165	47,855	12,006	25.1	75,020	159	3,840	966	25.2	7.4	3,999
1951	32,243	60,666	15,659	25.8	92,909	149	5,276	1469	27.8	8.6	5,425

<sup>19</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 18. Juni, S. 544.

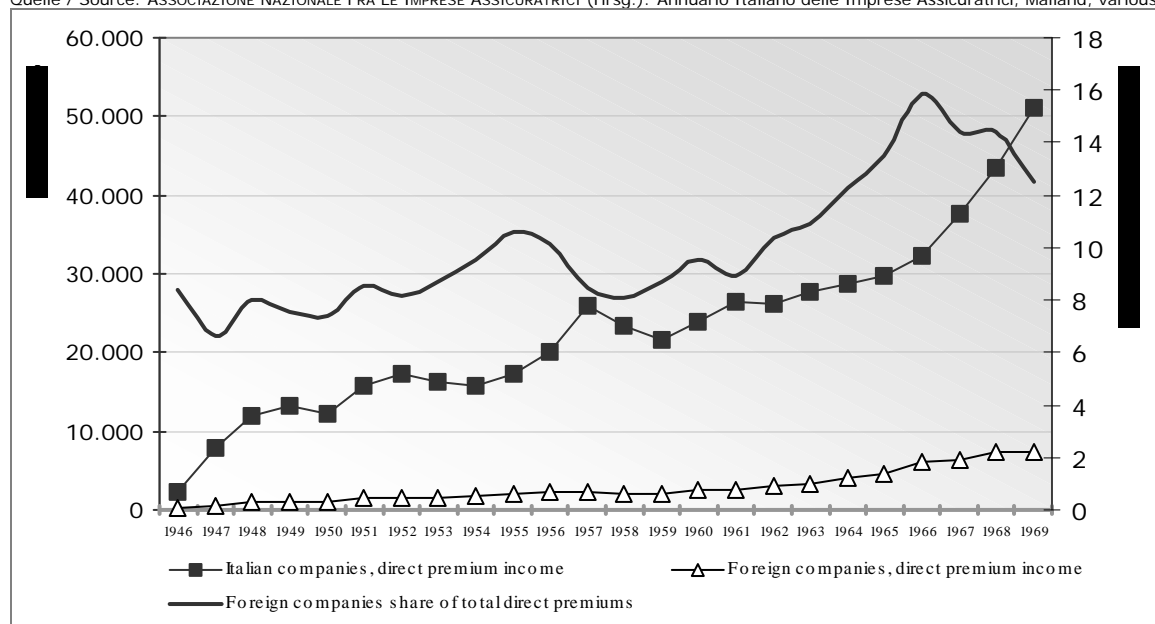
<sup>20</sup> Vgl. dazu auch THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 23. November, S. 1361 f.

1952	36,406	72,251	17,194	23.8	108,657	191	6,519	1,537	23.6	8.2	6,710
1953	41,082	83,345	16,184	19.4	124,427	236	7,766	1,539	19.8	8.7	8,002
1954	46,005	93,172	15,662	16.8	139,177	280	9,074	1,653	18.2	9.5	9,354
1955	51,206	106,398	17,224	16.2	157,604	340	10,778	2,063	19.1	10.7	11,118
1957	64,751	144,354	25,883	17.9	209,105	474	11,652	2,383	20.5	8.4	12,126
1958	71,023	153,799	23,454	15.2	224,822	565	12,682	2,067	16.3	8.1	13,247
1959	78,589	167,768	21,570	12.9	246,357	638	14,627	2,064	14.1	8.7	15,265
1960	87,667	193,248	23,854	12.3	280,915	847	18,163	2,507	13.8	9.5	19,010
1961	98,242	227,540	26,393	11.6	325,782	996	19,441	2,591	13.3	8.9	20,437
1963	124,521	325,213	27,649	8.5	449,734	1,353	27,927	3,384	12.1	10.9	29,280
1964	137,151	385,321	28,629	7.4	522,472	1,508	32,778	4,006	12.2	12.3	34,286
1965	151,060	447,988	29,621	6.6	599,048	1,661	38,473	4,625	12.0	13.5	40,134
1966	168,051	516,971	32,289	6.2	685,022	2,031	44,697	6,076	13.6	15.8	46,728
1967	193,917	583,831	37,572	6.4	777,748	2,487	49,154	6,347	12.9	14.5	51,641
1968	211,251	648,628	43,417	6.7	859,879	3,039	56,080	7,317	13.0	14.4	59,119
1970	265,289	823,097	58,567	7.1	1,088,386	4,337	72,152	8,062	11.2	13.8	76,489
1971	293,659	1,064,999	67,730	6.4	1,358,658	5,095	87,766	7,986	9.1	11.8	92,861
1974	451,967	1,745,401	124,455	7.1	2,197,368	8,873	140,141	16,015	11.4	11.4	149,014
1975	548,336	2,071,839	137,076	6.6	2,620,175	15,122	160,136	17,470	10.9	11.3	175,258
1976	625,351	2,574,235	169,435	6.6	3,199,586	21,252	197,880	23,915	12.1	12.4	219,132
1977	674,676	3,208,972	199,367	6.2	3,883,648	17,596	249,835	29,489	11.8	12.9	267,431
1978	671,820	3,709,722	223,080	6.0	4,381,542	18,762	283,450	33,601	11.9	13.1	302,212
1980	866,828	5,484,350	333,383	6.1	6,351,178	22,659	373,488	57,064	15.3	14.6	396,147
1981	1,023,889	6,817,704	419,571	6.2	7,841,593	28,387	459,455	73,897	16.1	15.0	487,842

Der italienische Transportversicherungsmarkt der Nachkriegszeit wies eine lebhafte Beteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen auf, die allerdings in den 50er und 60er Jahren – Unternehmen für Unternehmen betrachtet - nur sehr geringe Marktanteile erzielten. In den 50er Jahren belief sich der durchschnittliche Anteil aller ausländischen Gesellschaften am gesamten direkt gezeichneten Geschäft auf etwa 8,8 Prozent, einzelne Unternehmen kamen über Beteiligungen von maximal 1,5 bis 2 Prozent nicht hinaus (atomistische Marktstruktur; vgl. Tab. 185: Marine + Transport insurance direct premium income of Foreign companies in Italy, 1955-59). Im Verlauf der 60er Jahre konnten die ausländischen Transportversicherer den von ihnen vereinnahmten Teil im italienischen Erstversicherungsgeschäft jedoch deutlich vergrößern; teilweise lag ihre prozentuale Beteiligung doppelt so hoch wie noch zu Beginn des vorausgehenden Jahrzehnts (vgl. ABB. 59: Marine + Transport insurance direct premium income in Italy, 1946-1969).

**ABB. 59: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1946-1969**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN ITALY, 1946-69  
Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand, various issues.



Dem vergleichsweise niedrigen Prämienaufkommen des italienischen Seekaskomarkts standen in der ersten Hälfte der 60er Jahre einige Neuindienststellungen gegenüber, die zu sehr hohen Werten versichert wurden. Entsprechend befand sich der Markt in einem **technischen Ungleichgewicht zwischen versicherten Einzeldeckungen und den**

**erzielten Beitragseinnahmen.** Bereits einige wenige Schäden konnten ausreichen, um die Tragfähigkeit der Unternehmen bis an ihre Grenzen zu belasten.<sup>21</sup>

Der Versicherung von Reedereieigentum kam in der zweiten Hälfte der 50er und der ersten Hälfte der 60er Jahre eine Schlüsselrolle zu: das am italienischen Seeverversicherungsmarkt erwirtschaftete Prämienvolumen speiste sich in dieser Zeit zu etwa drei Vierteln aus dem Kaskogeschäft. Traditionell war dieses Geschäft stark an einige wenige italienische VU gebunden, die intensive Kontakte zu den führenden Schiffsbetreibern des Landes pflegten.

Ein vergleichsweise sehr viel intensiverer Wettbewerb spielte sich auf dem Markt für Warentransportversicherungen ab. Hier traten auch die in Italien arbeitenden ausländischen See- und Transportversicherer vorzugsweise in Erscheinung, was die Cargo-Sparte im Gegensatz zum Kaskogeschäft international und wenig auf Gegenseitigkeit gestützte Zusammenarbeit fixiert erscheinen ließ.

#### „SEEKASKO-KONVENTION“

Auch die in Italien arbeitenden See- und Transportversicherungsunternehmen lehnten sich im Rahmen einer sogenannten „Seekasko-Konvention“ an die Prinzipien der „Joint Hull Understandings“ (Anpassung der Prämiensätze an den Schadenverlauf) an. Policernerneuerungen wurden seit Anfang der 60er Jahre nur noch nach entsprechenden Regeln durchgeführt. Dabei stießen die Versicherungsunternehmen teilweise auf Widerstand der Reedereien, die teils erhebliche Selbstbeteiligungen und eine Beschneidung des Deckungsumfangs in Kauf nahmen, um den Anstieg der Kosten solange als möglich zu verzögern.

Die Konvention diente daneben der Marktdisziplinierung, was angesichts des Zulaufs internationaler Makler und einer dadurch verschärften Wettbewerbslage (Abwanderung der Risiken ins Ausland; zum damaligen Zeitpunkt wohl noch verstärkt nach Großbritannien) als dringlich empfunden wurde.<sup>22</sup>

**TAB. 184: Anzahl der einheimischen und ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1949-1981** (Stand jeweils zum 31. Dezember jeden Kalenderjahres)

NUMBER OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN ITALY, 1949-81 (END OF PERIOD: DECEMBER 31)

Quelle / Source: Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato (Hrsg.): Le Assicurazioni Private in Italia, Roma, various issues.

YEAR	Domestic companies				Foreign companies		Companies in liquidation	
	Stock companies (total)	Mutual companies (total)	Public offices (total)	thereof: companies operating marine + transport insurance business	(total)	thereof: companies operating marine + transport insurance business	Domestic (total)	Foreign (total)
1949	66	17	3	41	36	19	4	4
1951	67	17	3	41	46	20	3	3
1953	68	17	3	42	48	22	3	3
1954	72	16	3	48	48	32	2	1
1955	73	16	3	48	49	32	2	1
1957	74	15	3	48	43	29	2	4
1958	74	15	3	48	44	30	1	2
1959	76	15	3	50	45	32	1	2
1961	82	15	3	50	47	30	1	1
1964	87	16	3	47	46	32	1	3
1966	97	16	3	50	51	32	1	2
1968	103	16	3	52	48	35	1	1
1971	111	17	3	63	51	34	2	1
1975	149	19	3	76	47	32	3	4
1976	148	19	3	83	45	28	5	5
1978	146	19	3	87	44	32	8	5
1981	145	17	3	93	49	33	16	-

Das in Italien sehr ausgeprägte Missverhältnis zwischen einer hohen Zahl von Anbietern und eines sich überwiegend auf wenige Wettbewerber konzentrierenden Geschäftsvolumens kann für die gesamte Nachkriegszeit als charakteristisches Merkmal des (Erstversicherungs-) Marktes bezeichnet werden. Auffallend ist dabei die seit Mitte der 50er Jahre für fast drei Jahrzehnte sehr stabile Anzahl ausländischer Unternehmen, während einheimische Versicherungsgesellschaften seit Beginn der 70er Jahre in

<sup>21</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 21 vom 1. November, S. 851.

<sup>22</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 21 vom 1. November, S. 851; ferner: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 770. Die 1954 vereinbarte Kasko-Konvention des italienischen Marktes („Accordi Corpi“) geriet 1973 in eine schwere Krise, nachdem einige der bedeutendsten Seeverversicherer des Landes, nämlich die Italia Assicurazioni, die R.A.S., die Assicurazioni d'Italia, die Compagnia di Milano sowie die Assicurazioni Generali ankündigten, das Tarifabkommen zum Jahresende nicht mehr zu befolgen, vgl. OXILIA, MANFREDI: Italy, in: THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 120-125, hier: S. 124.



verstärktem Ausmaß auf den Markt drängten (vgl. TAB. 184: Anzahl der einheimischen und ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1949-1981).

Ungeachtet aller allgemein zu verzeichnenden Trends zur Unternehmenskonzentration bestand auch in den 90er Jahren am italienischen Transportversicherungsmarkt eine mehr denn je ausgeprägte polypolistische Konkurrenzsituation, innerhalb derer einige wenige Wettbewerber einen Großteil des Marktgeschehens kontrollierten. So verfügten 1995 unter den 123 in Italien im Transportversicherungsgeschäft tätigen Unternehmen die zehn größten Anbieter über einen kumulierten Marktanteil von 69,5 Prozent. Lediglich 22 Wettbewerber erzielten mehr als ein Prozent der Prämieinnahmen des Gesamtmarktvolumens.<sup>23</sup>

Schlüsselt man die Beteiligung ausländischer See- und Transportversicherer am italienischen Markt nach einzelnen Unternehmen auf, so zeigt sich, dass besonders die vor dem Ersten Weltkrieg kaum präsenten britischen Unternehmen seit den 50er Jahren eine bedeutende Gruppe der am italienischen Markt tätigen fremden VU stellten. Bemerkenswert ist auch der bis Ende der 50er Jahre auffällig hohe Anteil einer U.S.-amerikanischen Gesellschaft, der National Union Fire Insurance Co. aus Pittsburgh, Pennsylvania (vgl. TAB. 185: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1955-1959).

**TAB. 185: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1955-1959**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES IN ITALY, 1955-59

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici 1961, Mailand 1961, [Parte terza], S. 560-577.

	1955	1956	1957	1958	1959
	milioni di lire (%) (comma as punctuation mark)				
National Union Fire Insurance Co., Pittsburgh, Pennsylvania	384 (18.9)	406 (17.9)	420 (17.6)	279 (13.5)	192 (9.3)
Provincial, London	169 (8.3)	186 (8.2)	117 (4.9)	60 (2.9)	69 (3.3)
L'Union, Paris	147 (7.2)	197 (8.7)	249 (10.4)	65 (3.1)	69 (3.3)
Anglo-Elementar, Wien	118 (5.8)	89 (3.9)	17 (0.7)	6 (0.3)	3 (0.1)
The Northern, London	117 (5.7)	116 (5.1)	118 (5.0)	100 (4.8)	98 (4.7)
Sea Insurance Co., Ltd., Liverpool	116 (5.7)	139 (6.1)	115 (4.8)	83 (4.0)	72 (3.5)
Orion Insurance Co. Ltd., London	108 (5.3)	150 (6.6)	216 (9.1)	147 (7.1)	103 (5.0)
Basler	99 (4.9)	153 (6.7)	160 (6.7)	130 (6.3)	98 (4.7)
Zeven Provincien N. V., Den Haag	95 (4.7)	101 (4.4)	145 (6.1)	166 (8.0)	171 (8.3)
Reliance, Philadelphia	67 (3.3)	76 (3.3)	86 (3.6)	84 (4.1)	83 (4.0)
Alpina, Zürich	61 (3.0)	100 (4.4)	99 (4.2)	94 (4.5)	115 (5.6)
"Schweiz", Zürich	58 (2.8)	80 (3.5)	103 (4.3)	106 (5.1)	89 (4.3)
Commercial Union, London	55 (2.7)	60 (2.6)	63 (2.6)	71 (3.4)	56 (2.7)
New Hampshire Fire Insurance Co., Manchester	53 (2.6)	76 (3.3)	85 (3.6)	54 (2.6)	45 (2.2)
Federale, Zürich	50 (2.5)	51 (2.2)	35 (1.5)	30 (1.5)	35 (1.7)
New India Assurance Co., Ltd., Bombay	49 (2.4)	26 (1.1)	13 (0.5)	\	\
Licenses & General, London	41 (2.0)	25 (1.1)	23 (1.0)	13 (0.6)	42 (2.0)
Marine Insurance Company, London	35 (1.7)	55 (2.4)	68 (2.9)	67 (3.2)	77 (3.7)
Liverpool & London & Globe, Liverpool	27 (1.3)	29 (1.3)	35 (1.5)	44 (2.1)	33 (1.6)
Schweizerische National	21 (1.0)	22 (1.0)	15 (0.6)	12 (0.6)	14 (0.7)
Eagle Star, London	20 (1.0)	23 (1.0)	20 (0.8)	26 (1.3)	27 (1.3)
Mannheimer	18 (0.9)	39 (1.7)	36 (1.5)	39 (1.9)	34 (1.6)
Neuchâteloise	13 (0.6)	17 (0.7)	24 (1.0)	29 (1.4)	35 (1.7)
Agrippina	12 (0.6)	11 (0.5)	13 (0.5)	15 (0.7)	22 (1.1)
London and Overseas, London	8 (0.4)	15 (0.7)	24 (1.0)	15 (0.7)	27 (1.3)
Kölnischer Lloyd	7 (0.3)	7 (0.3)	7 (0.3)	4 (0.2)	4 (0.2)
North British & Mercantile, London	3 (0.1)	4 (0.2)	\	\	\
Danubio, Wien	1 (<0.1)	1 (<0.1)	1 (<0.1)	1 (<0.1)	2 (0.1)
Brandaris, Amsterdam	\	\	41 (1.7)	109 (5.3)	131 (6.3)
Ins. Co. of North America, Philadelphia	\	\	36 (1.5)	64 (3.1)	82 (4.0)
Rhône Méditerranée, Marseille	\	\	\	155 (7.5)	219 (10.6)
Nordstern, Köln	\	\	\	\	27 (1.3)
Foreign co's total	2,036 (100)	2,271 (100)	2,383 (100)	2,067 (100)	2,064 (100)
Domestic + Foreign co's total	19,261 (946)	22,463 (989)	28,266 (1186)	25,522 (1235)	23,635 (1145)

<sup>23</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 179.

**TAB. 186: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungs-geschäfts der ausländischen Versicherungsunternehmen in Italien 1963-1967**

Marine + Transport insurance direct premium income of Foreign companies in Italy, 1963-67

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand, various issues.

	1963	1964	1965	1966	1967
	millioni di lire (%) (comma as punctation mark)				
Rhône Méditerranée	612 (19.3)	643 (16.9)	765 (17.2)	937 (15.8)	997 (15.5)
National Union Fire Insurance Co., Pittsburgh, Pennsylvania	311 (9.8)	333 (8.8)	132 (3.0)	46 (0.8)	34 (0.5)
Zeven Provincien N. V., Den Haag	204 (9.4)	364 (9.6)	561 (12.6)	1,267 (21.3)	1,413 (22.0)
Alpina, Zürich	276 (8.7)	308 (8.1)	359 (8.1)	382 (6.4)	430 (6.7)
Union Ass. Paris - Urbaine I.A.R.D.	177 (5.6)	206 (5.4)	241 (5.4)	308 (5.2)	354 (5.5)
New Hampshire Fire Insurance Co., Manchester (New Hampshire, U.S.A.)	175 (5.5)	271 (7.1)	502 (11.3)	809 (13.6)	822 (12.8)
Marine Insurance Company, London	150 (4.7)	159 (4.2)	193 (4.3)	165 (2.8)	167 (2.6)
"Schweiz", Zürich	146 (4.6)	190 (5.0)	184 (4.1)	169 (2.8)	181 (2.8)
Reliance, Philadelphia	139 (4.4)	181 (4.8)	217 (4.9)	295 (5.0)	293 (4.6)
The Northern, London	128 (4.0)	115 (3.0)	119 (2.7)	96 (1.6)	97 (1.5)
Insurance Company of North America, Philadelphia	105 (3.3)	107 (2.8)	33 (0.7)	44 (0.7)	62 (1.0)
Mannheimer	87 (2.7)	77 (2.0)	73 (1.6)	87 (1.5)	93 (1.4)
Commercial Union, London	77 (2.4)	113 (3.0)	92 (2.1)	89 (1.5)	90 (1.4)
Neuchâteloise	63 (2.0)	78 (2.0)	105 (2.4)	131 (2.2)	160 (2.5)
Agrippina	64 (2.0)	65 (1.7)	58 (1.3)	63 (1.1)	9 (0.1)
Licenses & General, London	58 (1.8)	115 (3.0)	219 (4.9)	318 (5.4)	309 (4.8)
Sea Insurance Co., Ltd., Liverpool	61 (1.9)	81 (2.1)	110 (2.5)	124 (2.1)	107 (1.7)
Provincial, London	55 (1.7)	49 (1.3)	47 (1.1)	35 (0.6)	38 (0.6)
Union Ass. Paris - Union I.A.R.D.	54 (1.7)	82 (2.2)	80 (1.8)	93 (1.6)	111 (1.7)
Nordstern, Köln	53 (1.7)	4 (0.1)	<1 (<0.1)	1 (<0.1)	1 (<0.1)
Liverpool & London & Globe, Liverpool	37 (1.2)	37 (1.0)	36 (0.8)	47 (0.8)	30 (0.5)
Federale (Eidgenössische), Zürich	36 (1.1)	89 (2.3)	142 (3.2)	197 (3.3)	255 (4.0)
Schweizerische National	27 (0.9)	<1 (<0.1)	<1 (<0.1)	<1 (<0.1)	\
Prudential	30 (0.9)	96 (2.5)	134 (3.0)	179 (3.0)	200 (3.1)
London and Overseas, London	23 (0.7)	21 (0.6)	18 (0.4)	17 (0.3)	18 (0.3)
Anglo-Elementar, Wien	8 (0.3)	3 (0.1)	<1 (<0.1)	1 (<0.1)	<1 (<0.1)
Danubio, Wien	6 (0.2)	6 (0.2)	7 (0.2)	8 (0.1)	8 (0.1)
Eagle Star, London	7 (0.2)	11 (0.3)	10 (0.2)	14 (0.2)	16 (0.2)
North British & Mercantile, London	<1 (<0.1)	<1 (<0.1)	\	\	80 (1.2)
Zürich	1 (<0.1)	1 (<0.1)	<1 (<0.1)	<1 (<0.1)	<1 (<0.1)
Alliance	\	\	\	21 (0.4)	51 (0.8)
Norwich Union	\	\	\	\	<1 (<0.1)
Allianz	\	\	\	\	<1 (<0.1)
Foreign co's total	3,383 (~100)	4,007 (~100)	4,628 (~100)	6,076 (~100)	6,348 (~100)
Domestic + Foreign co's total	31,032 (917)	32,635 (814)	34,250 (740)	38,366 (631)	43,919 (692)

Den großteils verschwindend geringen Marktanteilen der meisten ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Geschäft stand eine bedeutende Partizipation einzelner einheimischer Unternehmen gegenüber, so in den 60er Jahren v. a. der Generali und der ausschließlich im Transportversicherungsgeschäft tätigen Levante, die 1964 jeweils rund 14 Prozent des Erstversicherungsgeschäfts bestritten. Die neben der Levante ebenfalls als reine See- und Transportversicherer arbeitenden übrigen italienischen Gesellschaften fielen dagegen deutlich ab; so folgten die Europa (5,4 %), die S.A.S.A. Sicurtà fra Armatori (4,3 %), die Società già Mutua Marittima (3,8 %) u. a. erst mit einigem Abstand.<sup>24</sup>

**TAB. 187: Prämieinnahmen der sieben größten einheimischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Italien 1955-1959**

MARINE DIRECT PREMIUM INCOME IN ITALY 1955-59: SEVEN LARGEST DOMESTIC COMPANIES

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici 1961, Mailand 1961, S. 512-559.

	Assicurazioni d'Italia		Assicurazioni Generali		Levante		Riunione Adriatica Sicurtà		Europa		Fiumeter		Unione Mediterranea Sicurtà		7 largest direct writing companies as % of total
YEAR	millioni di lire	(%)	millioni di lire	(%)	millioni di lire	(%)	millioni di lire	(%)	millioni di lire	(%)	millioni di lire	(%)	millioni di lire	(%)	(%)
1955	912	5.3	2,511	14.6	2,776	16.1	1,440	8.4	1,159	6.7	818	4.7	903	5.2	61.0
1956	960	4.8	2,832	14.0	3,492	17.3	1,717	8.5	1,393	6.9	839	4.2	1,094	5.4	61.1
1957	1,113	4.3	3,531	13.6	4,589	17.7	2,249	8.7	1,703	6.6	1,068	4.1	1,370	5.3	60.3
1958	968	4.1	3,356	14.3	4,248	18.1	1,963	8.4	1,703	7.3	1,003	4.3	1,059	4.5	61.0
1959	758	3.5	3,078	14.3	3,967	18.4	1,853	8.6	1,383	6.4	950	4.4	975	4.5	60.1

<sup>24</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 119.

Besondere Erwähnung verdient die Stellung des **Istituto Nazionale delle Assicurazioni (I.N.A.)** am italienischen Versicherungsmarkt. Das 1912 von der damals liberalen Regierung ins Leben gerufene Staatsunternehmen, dass bis 1923 ein Monopol am italienischen Lebensversicherungsmarkt besaß, beschränkte zwar die eigenen Aktivitäten auf die Zeichnung direkter und indirekter Lebensversicherungsrisiken, bezog aber über eine Tochtergesellschaft (Fiumeter; die ebenfalls vollständig in Besitz der I.N.A. befindliche Praevidentia betätigte sich ausschließlich in der Lebensversicherung) auch im Nicht-Lebens-Geschäft eine gewichtige Stellung und verfügte in der Nachkriegszeit darüber hinaus über bedeutende Anteile an einigen weiteren Schadenversicherern.<sup>25</sup>

#### 10.6.4.4.1. Indirektes Geschäft der ausländischen Gesellschaften

Genauere Aussagen über das von ausländischen Gesellschaften in (bzw. aus) Italien übernommene Transport-Rückversicherungsgeschäft lassen sich lediglich für die unter Aufsicht stehenden direkt im Lande tätigen Unternehmen machen; naturgemäß ist damit jedoch nur ein kleinerer Teil der tatsächlich ins Ausland abgegebenen Exzedenten erfassbar.

#### TAB. 188: Übernommene See- und Transport-Rückversicherungen der ausländischen VU in Italien 1955-1959

MARINE & TRANSPORT REINSURANCE ACCEPTANCES OF FOREIGN COMPANIES IN ITALY 1955-59

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici 1961, Mailand 1961, [Parte terza], S. 560-577.

FOREIGN COMPANIES' REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTANCES IN ITALY (ITALIAN BUSINESS ONLY)					
YEAR	1955	1956	1957	1958	1959
	milioni di lire (comma as punctuation mark)				
Agrippina	215	271	288	330	282
Kölnischer Lloyd	122	161	250	251	260
L'Union, Paris	74	73	109	66	18
Orion Insurance Co. Ltd., London	66	123	213	134	115
Eagle Star, London	64	74	100	73	67
National Union Fire Insurance Co., Pittsburgh, Pennsylvania	53	57	88	62	20
Commercial Union, London	48	61	81	63	34
Liverpool & London & Globe, Liverpool	48	71	111	128	102
Basler	43	106	145	58	9
New India Assurance Co., Ltd., Bombay	32	42	30	48	1
Zeven Provincien N. V., Den Haag	30	50	62	68	75
Mannheimer	25	20	39	31	18
Reliance, Philadelphia	23	40	46	39	33
Federale, Zürich	16	31	38	37	20
Schweizerische National	16	30	38	37	21
Licenses & General, London	10	9	17	4	0
Sea Insurance Co., Ltd., Liverpool	8	29	36	35	9
Danubio, Wien	2	6	26	22	7
The Northern, London	2	2	3	2	2
Provincial, London	1	0	32	19	46
Alpina, Zürich	1	2	2	2	3
"Schweiz", Zürich	1	2	2	2	2
New Hampshire Fire Insurance Co., Manchester	1	8	9	8	2
London and Overseas, London	1	0	0	1	5
Marine Insurance Company, London	0	1	0	1	1
Anglo-Elementar, Wien	0	0	50	6	2
Neuchâtelaise	0	0	0	0	0
North British & Mercantile, London	0	0	\	\	\
Brandaris, Amsterdam	\	\	24	67	71
Insurance Company of North America, Philadelphia	\	\	66	102	175
Rhône Méditerranée	\	\	\	28	62
Nordstern, Köln	\	\	\	\	0
Foreign co's total	902	1,269	1,905	1,724	1,462

<sup>25</sup> Zu Beginn der 50er Jahre hielt die I.N.A. neun Zehntel der Aktien der Assicurazioni d'Italia und Beteiligungen in Höhe von jeweils zwischen 30 und 40 Prozent an den Unternehmen Compagnia di Roma, Società Italiana Assicurazione Crediti und Unione Italiana di Riassicurazione; vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 18. Juni, S. 549. Bis auf die Praevidentia und die Società Italiana Assicurazione Crediti betätigten sich alle diese Gesellschaften u. a. auch in der Transportversicherung.

#### 10.6.4.5. Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der italienischen Schadenversicherer und Internationale Rückversicherungsbeziehungen

##### 10.6.4.5.1. Saldo der internationalen Transaktionen im Bereich See- und Transportversicherung

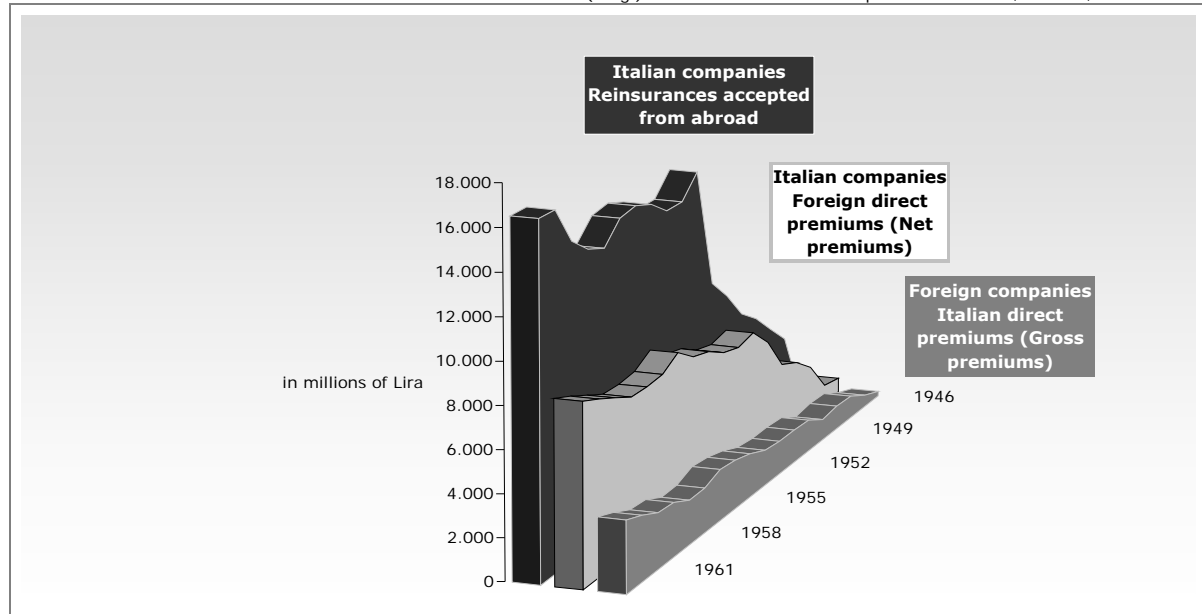
PRÄMIENSALDO DES DIREKT ABGESCHLOSSENEN TRANSPORTVERSICHERUNGS-AUSLANDSGESCHÄFTS DER ITALIENISCHEN GESELLSCHAFTEN

Im Transportversicherungs-Direktgeschäft überstiegen die Netto-Auslandsprämien (nach Abzug zedierter Rückversicherungen) der italienischen VU zwischen 1946 und 1962 deutlich die von ausländischen Gesellschaften in diesem Zweig in Italien erwirtschafteten Einnahmen:

##### ABB. 60: Prämienvolumen des ausländischen Transport-Direktgeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen Transport-Rückversicherungen der italienischen VU sowie des italienischen Direktgeschäfts der ausländischen VU 1946-1963

ITALIAN COMPANIES' MARINE REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED FROM FOREIGN COMPANIES AND ITALIAN COMPANIES' DIRECT PREMIUMS WRITTEN ABROAD (NET PREMIUMS WRITTEN)/ MARINE DIRECT PREMIUMS WRITTEN OF FOREIGN COMPANIES IN ITALY (GROSS PREMIUMS WRITTEN), 1946-63

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand, various issues.



Bis einschl. des Berichtsjahrs 1963 sind in den Veröffentlichungen der *Associazione Nazionale* Angaben zum direkten und indirekten Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der italienischen VU spezifiziert, dies allerdings als Netto-Ergebnisse, also nach Abzug abgegebener Rückversicherungsbeträge. Ein tatsächlicher Prämiensaldo ist demnach nicht bestimmbar, da die Prämieinnahmen der ausländischen Gesellschaften in Italien ausschließlich als Brutto-Werte, d. h. vor Abgabe der Exzedenten erhältlich sind.

##### AUS DEM AUSLAND ÜBERNOMMENE RÜCKVERSICHERUNGEN

Der Umfang der von italienischen Gesellschaften aus dem Ausland übernommenen Transport-Rückversicherungen erreichte in den 50er und 60er Jahren ein beachtliches Ausmaß. Das indirekt gezeichnete Geschäft erbrachte gegenüber den direkt abgeschlossenen Verträgen annähernd doppelt so viele Auslandsprämien ein. Leider ist es auch hier nicht möglich den tatsächlichen Effekt internationaler Transportversicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz des Landes zu bestimmen, da keine konkreten Zahlen zum Anteil des wiederum im Ausland in Rückdeckung gegebenen Geschäfts existieren: die Berichte des *Ministero della Industria e Commercio* veröffentlichten Daten fassen die von italienischen Gesellschaften nach außerhalb zedierten Prämien summarisch mit dem international rückversicherten Geschäft der übrigen Schadenversicherungszweige zusammen, sodass keine zuverlässigen Aussagen zum Anteil der Transportversicherung möglich sind. Es ist jedoch davon auszugehen,

dass der italienische Markt in beträchtlichem Umfang Rückversicherung im Ausland suchen musste, und die von dort *übernommenen* Transport-Prämien in erster Linie den hohen Umfang reziprozitärer Geschäftsbeziehungen spiegeln.

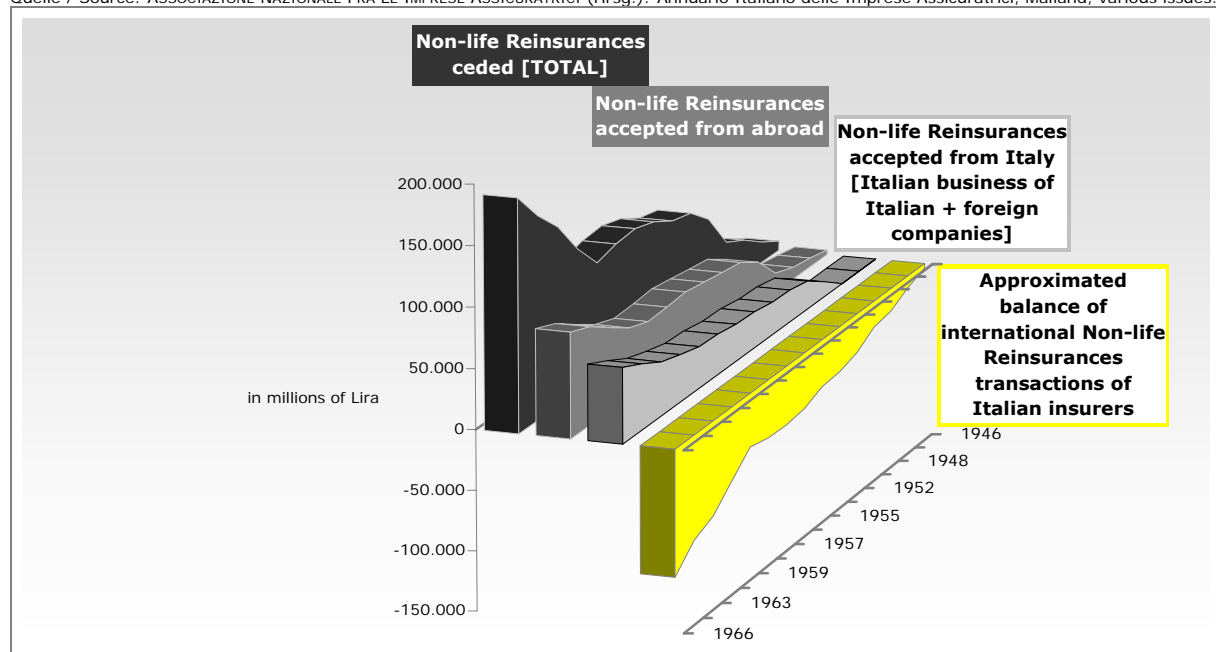
#### INS AUSLAND ZEDIERTE RÜCKVERSICHERUNGEN

Mutmaßlich standen seit den 50er Jahren weder dem wachsenden Außenhandelsvolumen noch dem Flottenwiederaufbau des Landes (technisches Ungleichgewicht, s. w. o.) ausreichende einheimische Rückdeckungskapazitäten gegenüber. Der zusammengefasste Saldo aller internationalen Schadenversicherungstransaktionen zeigt besonders in den 60er Jahren eine zunehmende Belastung für die Balances-of-payments<sup>26</sup> darstellte (vgl. ABB. 61: Schätzungsweiser Prämiensaldo der internationalen Schaden-Rückversicherungstransaktionen der italienischen Versicherungsunternehmen 1946-1966).

#### ABB. 61: Schätzungsweiser Prämiensaldo der internationalen Schaden-Rückversicherungstransaktionen der italienischen Versicherungsunternehmen 1946-1966 a)

APPROXIMATED BALANCE OF INTERNATIONAL NON-LIFE REINSURANCE TRANSACTIONS OF ITALIAN INSURERS 1946-66 a)

Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand, various issues.



a) In Ermangelung differenzierender Daten sind bei den zedierten Schaden-Rückversicherungen der italienischen Versicherer neben den ins Ausland abgegebenen Exzedenten auch die an italienische Zessionare abgetretenen Rückversicherungsbeträge enthalten.

**Traditionell stützt sich die italienische Versicherungswirtschaft bei der Abgabe ihrer Rückversicherungen auf den internationalen Markt.** Die Tatsache, dass man in weitaus größerem Umfang auf Zessionare im Ausland zurückgriff, als andere Versicherungsmärkte in Industrieländern wie z. B. Deutschland, die Schweiz oder Frankreich, hatte zur Folge, dass es nicht gelang, einen eigenen wettbewerbsfähigen Markt für Rückversicherungen im Inland zu entwickeln, während die sich selbst als (professionelle und nicht-professionelle) Rückversicherer betätigenden italienischen Unternehmen gleichzeitig relativ ungefiltert einem harten internationalen Wettbewerb ausgesetzt waren.<sup>27</sup> Seit den 50er Jahren stieg nicht nur das absolute Volumen der Zessionen der italienischen Versicherungswirtschaft stetig an, sondern vergrößerte sich

<sup>26</sup> Aufgrund des Umstands, dass weder die amtlichen Ausweisungen des Ministero noch die Publikationen der Associazione Anhaltspunkte zum jeweiligen Anteil italienischer und ausländischer Zessionare an den abgegebenen Transport-Rückversicherungen liefern, wurde für das nachstehende Diagramm der komplette Betrag abgegebener Rückversicherungsbeiträge zur Errechnung eines Saldos zugrunde gelegt, d. h. der die Zahlungsbilanz belastende Saldo wird nicht wirklichkeitsgetreu abgebildet. Der in der Abbildung dargestellte Negativ-Saldo müsste um jenen Betrag verkleinert werden, den die Italienischen Versicherer innerhalb Italiens zedierten. Da davon auszugehen ist, dass trotz einer obligatorischen Abgabequote von 10 Prozent an die UNIORIAS Transportrisiken mehrheitlich im Ausland rückgedeckt wurden, ist jedoch der Verlauf des die Balances-of-Payments des Landes belastenden Netto-Imports von Rückversicherungsschutz *tendenziell* als richtig anzusehen.

<sup>27</sup> Vgl. FALLABELLA, ENNIO: Plotting a course [Italy], in: THE REVIEW 121 (1990), December, S. 31-32, hier: S. 32.

ebenso konstant auch in Relation zu den übernommenen Rückversicherungen. Zwangsläufig standen damit hauptsächlich die Salden der ins Ausland abgegebenen bzw. von dort übernommenen Rückversicherungen in einem ungünstigen Verhältnis. Darüber hinaus erbrachten die technischen Ergebnisse des zedierten Geschäfts durchgängig hohe Belastungen für die Rückversicherer.<sup>28</sup>

**TAB. 189: Prämiensaldo des aktiven/passiven Rückversicherungsgeschäfts der italienischen Versicherungsunternehmen 1940-1978 (einheimisches und ausländisches Portfolio)**

NON-LIFE-REINSURANCE TRANSACTIONS OF THE ITALIAN COMPANIES 1940-78: REINSURANCE BALANCES OF ITALIAN (INCL. REINSURANCE TRANSACTIONS OF THE DIRECT-WRITING FOREIGN COMPANIES) AND FOREIGN PORTFOLIO  
Quelle / Source: Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato (Hrsg.): Le Assicurazioni Private in Italia, Roma (various issues).

YEAR	Domestic portfolio (incl. Italian portfolio of the direct-writing Foreign companies)			Foreign portfolio (excl. Foreign companies)		
	Acceptances	Cessions	Balance	Acceptances	Cessions	Balance
	in millions of Lire / all premiums net of "accessories" (comma as punctuation mark)					
1940	618.032	1,153.086	-535.054	488.281	289.176	199.105
1941	568.922	1,032.822	-463.900	586.778	482.264	104.514
1942	684.423	1,187.347	-502.924	700.610	561.803	138.807
1943	843.575	1,253.033	-409.458	854.374	760.077	94.297
1944	663.687	1,166.066	-502.379	1547.87	1,065.241	482.629
1945	1,292.773	2,164.862	-872.089	2,968.337	1,915.162	1,053.175
1946	3,255.426	5,993.093	-2,737.667	4,187.836	2,357.461	1,830.375
1947	5,574.823	14,573.075	-8,998.257	7,486.056	3,994.637	3,491.419
1948	7,639.559	23,296.015	-15,656.461	12,503.023	8,947.655	3,555.365
1949	12,122.704	29,379.739	-17,257.040	16,058.341	10,801.532	5,256.810
1950	13,827	32,827	-19,000	21,200	14,353	6,847
1951	17,645	42,102	-24,457	27,798	19,447	8,351
1952	22,566	49,084	-26,518	34,179	23,227	10,952
1954	28,096	59,332	-31,236	46,803	29,348	17,455
1955	29,118	63,076	-33,958	49,160	30,505	18,655
1957	33,475	76,301	-42,826	53,833	33,748	20,085
1958	34,101	76,044	-41,943	52,537	32,346	20,191
1959	34,134	75,159	-41,025	50,588	28,818	21,770
1961	39,304	94,261	-54,957	57,395	33,582	23,813
1964	54,080	130,543	-76,463	80,519	49,660	30,859
1966	62,528	158,632	-96,104	87,237	51,641	35,596
1968	78,687	196,657	-117,970	95,723	53,254	42,469
1971	124,638	315,935	-191,297	159,627	83,836	75,791
1975	242,681	649,025	-406,344	291,038	163,785	127,253
1976	324,013	815,717	-491,704	406,170	236,027	170,143
1978	502,440	1,227,027	-724,587	560,294	298,304	261,990

Leider ermöglichen die vom italienischen Industrie- und Handelsministerium veröffentlichten Zahlen zum Umfang des aktiven und passiven Rückversicherungsgeschäfts der italienischen Nicht-Lebens-Versicherer keine zuverlässige Berechnung tatsächlicher Schadenquoten, da die Beiträge übernommener und abgegebener Rückversicherungen (wie bereits w. o. erwähnt) ausschließlich als Werte „esclusi gli accessori di polizza“, d. h. nach Abzug von Prämien-Zusatzleistungen (Steuern und Gebühren) angegeben wurden. Die in TAB. 189: Non-Life-Reinsurance transactions of the Italian companies: Reinsurance balances of Italian (incl. reinsurance transactions of the direct-writing Foreign companies) and Foreign portfolio wiedergegebenen Zahlen verstehen sich demgemäss nur als Indikator des jeweiligen Rückversicherungs-Saldos; die Höhe der tatsächlich eingenommenen bzw. abgegebenen Prämien bleibt unbekannt und ist teils wesentlich höher anzusetzen. Darüber hinaus erlauben die Statistiken des Ministeriums auch nur teilweise konkrete Aussagen über die Nationalität der Zedenten (die Zessionare werden überhaupt nicht lokalisiert), da lediglich zwischen einheimischem und ausländischem Portefeuille unterschieden wird. Ein Saldo internationaler Transaktionen lässt sich folglich ausschließlich im Sinne einer Ertragsbilanz (wohlgemerkt: „esclusi gli accessori di polizza“!) erstellen; eine genaue Analyse der Auswirkungen international gehandelten Schadenversicherungsgeschäfts auf die Zahlungsbilanz des Landes ist anhand dieser Statistiken nicht möglich.<sup>29</sup>

<sup>28</sup> Vgl. z. B. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 8. Januar, S. 14; THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 20. Dezember, S. 1442. Es sei an dieser Stelle ausdrücklich darauf hingewiesen, dass die im Falle der italienischen Versicherungswirtschaft negativen Rückversicherungssalden nicht mit den sich auf die Bilanzen der Unternehmen niederschlagenden *finanziellen Resultaten* dieser überwiegend internationalen, rezipitären Transaktionen zu verwechseln ist.

<sup>29</sup> Weder spiegeln die Beitragseinnahmen exkl. Nebenleistungen das tatsächliche Prämienvolumen wieder, noch stehen genauere Anhaltspunkte zur Verfügung, welcher Teil der Zessionen ins Ausland abgegeben wurde. Selbiges gilt für die im „Annuario Italiano“ der ANIA veröffentlichten Zahlen.

**TAB. 190: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Nicht-Leben-Auslandsgeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen der italienischen VU 1940-1978**

TOTAL FOREIGN PREMIUM INCOME OF ITALIAN COMPANIES, 1940-78 (DIRECT WRITING; REINSURANCES ACCEPTED)  
 Quelle / Source: Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato (Hrsg.): Le Assicurazioni Private in Italia, Roma (various issues).

	Foreign direct Non-life premiums of the Italian co's (ex-accessories)	Reinsurance Premiums accepted from abroad	Total premium income from abroad
YEAR	in millions of Lire / all premiums net of "accessories" (comma as punctuation mark)		
1940	343.429	488.281	831.710
1941	397.887	586.778	984.665
1942	446.902	700.610	1.147.512
1943	594.925	854.374	1.449.299
1944	683.123	1.547.870	2.230.993
1945	911.789	2.968.337	3.880.126
1946	1.604.920	4.187.836	5.792.756
1947	2.353.681	7.486.056	9.839.737
1948	3.945.515	12.482.998	16.428.513
1949	5.251.643	16.058.341	21.309.984
1950	6.192	21.200	27.392
1951	9.032	27.798	36.830
1952	11.166	34.179	45.345
1954	12.481	46.803	59.284
1955	14.125	49.160	63.285
1957	16.961	53.833	70.794
1958	16.825	52.537	69.362
1959	16.890	50.588	67.478
1961	20.201	57.395	77.596
1964	31.871	80.519	112.390
1966	41.003	87.237	128.240
1968	43.114	95.723	138.837
1971	63.334	159.627	222.961
1975	114.407	291.038	405.445
1976	155.213	406.170	561.383
1978	206.813	560.294	767.107

Angaben zum übernommenen Rückversicherungsgeschäft in der See- und Transportversicherung sind dem „Annuario Italiano“ der ANIA zu entnehmen, allerdings wiederum nur als Zahlen, die sich auf das jeweils im Inland bzw. im Ausland belegene Portefeuille beziehen.

**TAB. 191: Internationale Versicherungstransaktionen des italienischen Nichtleben- und Transportversicherungsmarktes 1929-1971**

INTERNATIONAL TRANSACTIONS OF THE ITALIAN NON-LIFE / MARINE INSURANCE MARKET, 1929-71 (DIRECT WRITINGS + ACCEPTANCES ONLY)  
 Quelle / Source: ASSOCIAZIONE NAZIONALE FRA LE IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand (various issues).

YEAR	Italian companies' Foreign direct premiums (al netto degli accessori di polizza)			Foreign companies Italian direct Premiums		Reinsurances accepted Italian business b)		Reinsurances accepted Foreign business		
	Marine a)	Marine as % of total Non-life	Total Non-life	Marine a)	Total Non-life	Marine a)	Total Non-life	Marine a)	Marine as % of total Non-life	Total Non-life
	in Millions of lire / % (comma as punctuation mark)									
1929	80.127	32.7	245.246	19.666	105.255	25.085	359.813	40.106	11.8	340.760
1930	76.032	30.9	245.765	14.312	102.682	24.510	371.021	43.304	13.2	327.785
1931	65.155	28.0	232.974	12.222	98.180	24.406	302.185	28.107	10.3	272.094
1932	38.151	21.2	180.032	10.561	96.138	20.934	250.676	27.681	11.0	252.318
1933	33.917	20.1	161.823	9.242	88.405	18.848	225.654	25.777	10.8	239.476
1934	34.982	22.4	156.358	8.017	89.180	15.754	233.864	25.467	10.4	243.941
1935	40.329	23.6	171.056	7.756	90.776	22.181	262.458	31.190	11.0	283.367
1936	51.748	21.3	242.858	6.584	64.833	34.818	341.571	43.993	12.5	352.464
1937	76.690	27.9	275.104	13.088	76.595	62.121	357.337	62.203	14.6	427.437
1938	77.738	29.0	267.691	14.601	82.029	85.005	421.507	69.827	15.8	441.740
1939	93.225	34.7	268.910	17.119	85.719	133.551	489.203	60.475	12.8	473.345
1940	132.600	38.6	343.700	16.350	78.300	fehlt	fehlt	fehlt	fehlt	fehlt
1941	185.400	46.6	398.100	12.600	72.100	fehlt	fehlt	fehlt	fehlt	fehlt
1942	n / a	n / a	446.900	15.200	78.850	fehlt	fehlt	n / a	n / a	n / a
1943	n / a	n / a	594.950	17.350	90.800	fehlt	fehlt	n / a	n / a	n / a
1944	n / a	n / a	683.100	9.450	96.650	fehlt	fehlt	n / a	n / a	n / a
1945	n / a	n / a	911.800	6.550	189.650	fehlt	fehlt	n / a	n / a	n / a
1946	669.347	41.7	1.604.920	218.037	700.595	fehlt	fehlt	fehlt	fehlt	4.187.836
1947	842.140	35.7	2.356.777	556.986	1.459.795	1.206.078	c)	2.929.645	38.5	7.615.965
1948	2.242.702	56.1	3.999.232	1.034.681	2.550.961	1.921.432	c)	3.910.771	37.3	10.485.503
1949	3.007.544	57.2	5.257.925	1.079.884	3.233.093	1.986.990	c)	4.933.125	30.4	16.215.326
1950	3.421.893	55.2	6.197.721	966.681	3.840.552	1.805.931	c)	5.681.152	26.5	21.446.395
1951	5.010.158	55.4	9.043.241	1.468.981	5.276.251	2.286.216	c)	7.038.273	25.0	28.142.862
1952	5.977.703	53.5	11.172.228	1.534.979	6.516.603	3.144.628	c)	8.142.682	22.5	36.259.042
1953	5.799.698	49.3	11.754.539	1.538.795	7.766.091	7.534.728	25.743.048	13.884.341	31.5	44.056.022
1954	6.064.038	48.6	12.481.340	1.653.829	9.075.346	7.431.103	27.162.216	12.960.605	27.7	46.802.224
1955	6.640.051	47.0	14.125.837	2.035.52	10.778.219	8.063.350	27.721.105	13.024.413	26.5	49.160
1956	6.910.231	44.8	15.436.005	2.271.447	12.331.526	9.577.600	30.597.068	13.802.470	26.7	51.705
1957	7.621.078	44.9	16.961.400	2.383.035	11.651.674	10.606.536	31.148.792	14.229.467	26.2	54.270
1958	7.144	42.5	16.825	2.067	12.680	12.614	34.149	14.135	26.9	52.538
1959	7.080	41.9	16.890	2.064	14.627	11.326	34.870	13.256	25.8	51.434
1960	7.145	39.5	18.101	2.507	18.163	9.906	35.131	13.700	26.6	51.575
1961	7.639	37.8	20.202	2.592	19.441	9.832	39.377	14.551	25.4	57.396
1962	8.122	36.1	22.489	3.035	24.476	10.485	42.788	16.458	26.5	62.122
1963	8.545	32.3	26.422	3.383	27.927	10.694	44.626	16.547	24.1	68.602
1964	n / a	n / a	31.870	4.007	32.776	12.894	54.088	n / a	n / a	80.520
1965	n / a	n / a	37.254	4.628	38.477	12.536	57.569	n / a	n / a	81.976
1966	n / a	n / a	41.003	6.076	44.697	13.349	62.536	n / a	n / a	87.236
1967	n / a	n / a	39.057	6.348	49.156	14.016	69.618	n / a	n / a	88.650
1968	n / a	n / a	43.114	7.317	56.080	14.847	78.694	n / a	n / a	95.723
1969	n / a	n / a	49.465	7.310	61.237	16.303	93.787	n / a	n / a	107.674
1970	n / a	n / a	59.552	8.062	72.152	18.928	114.315	n / a	n / a	127.778
1971	n / a	n / a	63.334	7.985	87.766	22.451	124.640	n / a	n / a	159.627

a) As from 1958 incl. Aviation insurances. / Ab 1958 einschl. Luftfahrtversicherungen.

b) Contains double countings (retrocessions). / Enthält Doppelzahlungen bei den übernommenen Retrozessionen.

c) Not available. Certain parts of the total acceptances had been not specified by line; therefore the amount of Marine acceptances is incomplete. / Die Höhe der spezifisch in den Sachversicherungszweigen übernommenen RV ist zwischen 1947 und 1952 nicht bestimmbar, da in diesen Berichtsjahren ein beträchtlicher Teil der übernommenen Rückversicherungen unspezifisch als "Riassicurazione esclusiva" unspezifisch (d. h. nicht nach Sparten getrennt) aufgeführt wird. Dementsprechend sind auch die Angaben zum aktiven RV-Geschäft der See- und Transportversicherung 1947-1952 als unvollständig anzusehen.

#### **10.6.4.6. Von den 80er Jahren bis nach der Jahrtausendwende**

##### **10.6.4.6.1. Entwicklung des Versicherungs-Gesamtmarkts**

Die Beteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen auf dem stark fragmentierten italienischen Versicherungsmarkt nahm mit der schrittweisen Verwirklichung einer gemeinsamen europäischen Versicherungsdienstleistungs-Union weiter zu. Während einerseits die vergleichsweise geringe Marktdurchdringung (1988 belief sich der Anteil der Versicherungswirtschaft am BIP auf nicht mehr als 2,4 Prozent) einen Hauptanreiz für den Zulauf fremder Unternehmen darstellte,<sup>30</sup> stieg der ohnehin hohe Konzentrationsgrad des Marktes weiter an. 2004 kontrollierten zehn Versicherungskonzerne nicht weniger als 85 Prozent des gesamten Beitragsvolumens.<sup>31</sup>

Während der Einfluss ausländischer Unternehmen im Inland seit der Jahrtausendwende sinkt, versuchten italienische Unternehmen in jüngster Zeit verstärkt im Ausland Fuß zu fassen. 1997 entfielen rund 30 Prozent des Marktes auf ausländische Gesellschaften; bis 2002 verringerte sich dieser Anteil auf nur noch 27 Prozent. Insbesondere für deutsche Versicherer stellt der italienische Versicherungsmarkt trotzdem auch heute noch ein bedeutendes Zielgebiet dar. Deutsche Unternehmen konnten 2003 ihren Anteil von 13,9% auf 15,6% erhöhen;<sup>32</sup> gleichzeitig verloren schweizerische und französischen Assekuranzbetriebe an Boden. Britische Gesellschaften spielen demgegenüber am Gesamtmarkt nur noch eine untergeordnete Rolle.

##### **10.6.4.6.2. See- und Transportversicherung**

1995 erreichte das Prämienvolumen aller Schadenversicherungszweige im direkt abgeschlossenen Geschäft in Italien einen Umfang von mehr als 39,5 Milliarden Lire. Die Transportversicherung (Kasko und Cargo, exkl. Luftfahrtversicherungen) partizipierte an dieser Summe mit einem Anteil von etwa 3,6 Prozent. Zehn Jahre zuvor lag dieser Marktanteil bei 3,9 Prozent, der Trend zur schwindenden Bedeutung des Sektors setzte sich also auch in Italien zumindest tendenziell weiter fort. Italien stellte in den 80er und 90er Jahren den viertgrößten Transportversicherungsmarkt innerhalb der EU dar. Das nominale Prämienaufkommen (nur Kasko- und Cargoversicherung) vergrößerte sich aufgrund steigender Industrieexporte trotz internationalen Wettbewerbsdrucks, einer schrumpfenden Handelsflotte und deutlichen Abwanderungsbewegungen der Kaskoversicherungen an den französischen Markt von 1985 bis 1995 in relativ konstanten Zuwachsraten.<sup>33</sup> Daneben verzeichnete wie auch in anderen Ländern das Sportbootgeschäft seit den 80er Jahren bedeutende Umsatzzuwächse, die allerdings aufgrund fehlender statistischer Unterlagen für den Gesamtmarkt nicht konkret beziffert werden können.

---

<sup>30</sup> 1988 kontrollierten ausländische Interessen insgesamt 33,9 Prozent des direkt gezeichneten Gesamt-Beitragsvolumens; im Bereich der Nicht-Lebens-Versicherung lag dieser Anteil mit 38,5 Prozent nochmals höher, vgl. FALLABELLA, ENNIO: Plotting a course [Italy], in: THE REVIEW 121 (1990), Oktober, S. 73- 75, Hier: S. 73.

<sup>31</sup> Vgl. Helvetia Patria Holding, St. Gallen, Online Geschäftsbericht 2004, URL: <http://www1.gb04.helvetiapatria.com/entwicklungdermaerkte/italien> [Stand: 22.04.2007]. Zum Vergleich: 1989 belief sich der Marktanteil der zehn führenden Unternehmen dagegen noch auf etwa zwei Drittel (alle Sparten) bzw. 48 % (Nicht-Lebens-Versicherung); vgl. FALLABELLA, ENNIO: Plotting a course [Italy], in: THE REVIEW 121 (1990), December, S. 31-32, hier: S. 31.

<sup>32</sup> Andererseits ist die Bundesrepublik zu den wichtigsten Auslandsabsatzgebieten der italienischen Versicherungswirtschaft zu rechnen. So zählt z. B. die Assicurazioni Generali mit ihrer deutschen Tochtergesellschaft AMB zu einem der führenden Versicherer am deutschen Markt und erwirtschaftet dort (2003) knapp ein Viertel des gesamten Prämienaufkommens in Höhe von 49 Mrd. Euro; vgl. Bundesagentur für Außenwirtschaft, Datenbank Länder und Märkte: Italiens Versicherungssektor hat noch Wachstumspotenzial, URL: [http://www.bfai.de/DE/Content/\\_\\_\\_SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument,templateId=renderSE.html?flident=MKT20040506150836&source=alteLinks&sourcetype=SE](http://www.bfai.de/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument,templateId=renderSE.html?flident=MKT20040506150836&source=alteLinks&sourcetype=SE) [Stand: 22.04.2007].

<sup>33</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 177.



## 10.7. SCHWEDEN

Sweden

### 10.7.1. Die Anfänge des einheimischen See- und Transportversicherungswesens in Schweden

Die ältesten erhaltenen Zeugnisse für die Erstattung von Seeschäden in Schweden sind Aufzeichnungen eines Seewurfs aus dem 13. Jahrhundert, bei dem der entstandene Verlust von allen Eignern der über Bord gegebenen Ladung zu gleichen Teilen getragen werden musste. Nachweise für die ersten echten Seeversicherungsverträge in Schweden fanden sich für die Jahre 1615-1617 im Familienarchiv des nach Schweden eingewanderten Holländers Louis de Geer.<sup>1</sup>

Im ersten schwedischen Seegesetz aus dem Jahre 1667 spiegelten sich in starkem Maße holländische Einflüsse, da wesentliche Teile, so zur Versicherung seegängiger Fahrzeuge und auf See transportierter Waren, aus dem Amsterdamer Seeversicherungsgesetz von 1598 übernommen wurden.

#### 10.7.1.1. Lange Zeit bestehende Abhängigkeit vom Ausland

Schwedische Handelsschiffe und die von ihnen transportierten Güter wurden bis Mitte des 18. Jahrhunderts **nur im Ausland** versichert, hauptsächlich in den **Niederlanden**.<sup>2</sup>

Die **lange Zeit bestehende Abhängigkeit schwedischer Kaufleute und Reeder von ausländischen Versicherungsplätzen** hatte mehrerer Ursachen. Zum einen bildete der eklatante Mangel an Eigenkapital ein grundlegendes Hindernis. Während des 17. Jahrhunderts waren die schwedischen Kaufleute stark von ausländischen Krediten abhängig und hatten bei der Versicherung der von ihnen verhandelten Waren ein teilweise nur begrenztes Mitspracherecht, d. h. die bewilligten Kredite der ausländischen Geldgeber wurden per Vertragsbedingungen an bestimmte Auflagen gebunden, die oftmals die Wahl des Versicherungsplatzes den Kreditoren vorbehielten. Eine weitere Hürde bildete die Geschäftspolitik der schwedischen Reichsbank, die lange Zeit die Einrichtungen von Depositen verweigerte. Im Verlauf der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts nahm die schwedische Schifffahrt jedoch einen kräftigen Aufschwung. Dies führte zu konkreten Bestrebungen, den Abfluss von Devisen ins Ausland durch die Errichtung einer einheimischen Seeversicherungs-Gesellschaft zu begrenzen.

1739 wurde die *Sjöassuranskompaniet* („Det Svenska Sjöassurans Companiet“), zunächst mit einer begrenzten Laufzeit von zwölf Jahren, gegründet.<sup>3</sup> Trotz der von der Gesellschaft angebotenen fairen Konditionen für Prämien und Versicherungsbedingungen **zogen es die schwedischen Kaufleute allerdings weiterhin vor, sich im Ausland zu versichern**. Bis 1766 besaß die Gesellschaft das alleinige Recht, Seeversicherungen

<sup>1</sup> Vgl. hierzu und zur im weiteren zusammengefassten Schilderung der Entwicklung der Seeversicherung in Schweden während des 19. Jahrhunderts – sofern nicht anders angemerkt - BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wessmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 152 ff.

<sup>2</sup> Vgl. STEINLIN, PETER / PENZ, BRIGITTE: Schweden, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 131-137, hier: S. 131 f. Der in der Anfang des 18. Jahrhunderts jährlich von schwedischen Kaufleuten allein an holländische Versicherer entrichtete Betrag wurde in einem Artikel von "Then Swänska Argus" auf 1 Million Floriner oder 3,7 Millionen Kupfertaler geschätzt; vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wessmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 153.

<sup>3</sup> Die Gründung der Gesellschaft erfolgte nach dem in Schweden bis Mitte des 19. Jahrhunderts gebräuchlichen System der Verleihung eines besonderen öffentlich-rechtlichen Privilegs, welches der Staat jeder Aktiengesellschaft *einzel*n verlieh. Erst mit Wirksamkeit zum Jahresbeginn 1849 verabschiedete Schweden eine Verordnung, mit der das Prinzip der staatlichen Konzessionierung für die Aktiengesellschaften eingeführt wurde. Die Genehmigung der Statuten und die daran geknüpfte Entstehung der Aktiengesellschaft als ein selbstständiges Rechtssubjekt wurde damit gegenüber der früheren Verleihung eines *legislativen Privilegs per Einzelgesetz* (Schaffung neuen, objektiven Rechts für einen individuellen Fall ohne Konsequenz für andere gleiche Fälle) nunmehr zum Gegenstand eines staatlichen Verwaltungsakts, der die Anwendung *bereits geltenden Rechts* für einzelne Fälle nur noch *vermittelte*. Vgl. RIESENFELD, C. E.: Die Versicherungsaktiengesellschaft im Lichte der modernen Gesetzgebung mit besonderer Rücksicht auf Schweden und Norwegen (Erstes Stück der Beiträge zur Kenntnis und Würdigung des ausländischen Versicherungs- und Versicherungsgesellschafts-Rechts), § 3. Das zukünftige besondere Recht der Versicherungsaktiengesellschaft in Schweden und Norwegen, in: Zeitschrift für Versicherungs-Recht und -Wissenschaft: internationales Organ für das gesamte Versicherungswesen 3 (1897), S. 5.

auf schwedischem Boden abzuschließen.<sup>4</sup> Mit dem Fall des Monopols der *Sjöassuranskompaniet* entstanden während der 1780er Jahre eine Seeversicherungsbörse in Göteborg und ein Zusammenschluss von Privatassekuradeuren ("*Herrar Private Assuradörer*") in Stockholm. Beide Institutionen deckten übernommene Risiken nach dem Prinzip der Mitversicherung, stellten aber ihre Aktivitäten mit Beginn der kriegerischen Auseinandersetzungen zu Beginn des 19. Jahrhunderts wieder ein. 1814 rief man die *Göteborgs Sjö-Assurans-Association* ins Leben, die ihre Tätigkeit allerdings schon gegen Ende des Jahrzehnts wieder einstellte<sup>5</sup>. Nach dem Ende der Gesellschaft wandten sich die Reeder der Stadt zurück an die (bis 1866 bestehende) Stockholmer *Sjöassuranskompaniet* oder Versicherer in Kopenhagen, Hamburg und London, von wo die schwedische Handelsschifffahrt vor der Errichtung erster eigener Institute im Heimatland traditionell den von ihr benötigten Deckungsschutz erhalten hatte.<sup>6</sup>

#### **10.7.1.2. Der schwedische Seeversicherungsmarkt in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts: keine der Inlandsnachfrage angemessene Angebotsstruktur der einheimischen Institute**

Bemerkenswert ist, dass die im Ausland gedeckten Risiken oftmals auf eine große Zahl Mitversicherer aufgeteilt wurden. Nicht selten beteiligten sich bis zu 50 oder mehr Mitversicherer an der beim zeichnungsführenden Privatassekuradeur oder Unternehmen in Deckung gegebenen Versicherung. So wurde beispielsweise die Versicherungssumme von 11.000 Pfund für die Reise der schwedischen Brigg *Apollo* von Rio de Janeiro nach Göteborg im Jahre 1826, Auftraggeber D. CARNEGIE & CO. (Göteborg)<sup>7</sup>, auf 47, im Prinzip der Mitversicherung beteiligte Versicherer in London verteilt. Zwei Jahre später zeichneten auf das selbe Fahrzeug bei der selben Reise nicht weniger als 55 Mitversicherer.<sup>8</sup>

Während in London, Kopenhagen und Marseille in den 1820er und 1830er Jahren solche Mitversicherungs-Praktiken i. d. R. bei Privatassekuradeuren zur Anwendung gelangten, war an der Hamburger Seeversicherungs-Börse zumeist eine größere Anzahl Gesellschaften an der Zeichnung solcher umfassend aufgeteilter Risiken beteiligt. Dabei unterschieden die norddeutschen und holländischen Versicherern bei der Klassifizierung des zu versichernden Fahrzeugs v. a. nach Art des beim Bau verwendeten Materials, meist entweder Eichen- oder Kiefernholz, während Lloyd's die Schiffe nach einem eigenen System von Zustandsklassen einstuft, das 1816 auch von den Kopenhagener Seeversicherern übernommen wurde. Die Berechnung von Prämiensätzen wurde zudem an den zu erwartenden Gefahren durch Wind und Wetter sowie natürlich der Länge der befahrenen Routen festgemacht.

---

<sup>4</sup> Zur Organisation und dem rechtlichen Status der *Sjöassuranskompaniet* sowie zum Recht der Versicherungsaktiengesellschaft in Schweden vgl. RIESENFELD, C. E.: Die Versicherungsaktiengesellschaft im Lichte der modernen Gesetzgebung mit besonderer Rücksicht auf Schweden und Norwegen (Erstes Stück der Beiträge zur Kenntnis und Würdigung des ausländischen Versicherungs- und Versicherungsgesellschafts-Rechts), § 3. Das zukünftige besondere Recht der Versicherungsaktiengesellschaft in Schweden und Norwegen, in: Zeitschrift für Versicherungs-Recht und -Wissenschaft: Internationales Organ für das gesamte Versicherungswesen 3 (1897), S. 1-7.

<sup>5</sup> Die näheren Umstände des Verschwindens des Unternehmens sind unbekannt geblieben. Wann genau sich die *Göteborgs Sjö-Assurans-Association* auflöste, liegt ebenso im Dunkel der Geschichte wie die Frage, ob nicht die Beteiligten die Gesellschaft vielleicht unter anderem Namen fortführten; vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 159.

<sup>6</sup> Seit 1912 waren Lloyd's mit einer eigenen Agentur in Göteborg vertreten.

<sup>7</sup> Die Firma DAVID CARNEGIE & Co. gehörte in den 20er und 30er Jahren des 19. Jahrhunderts zu den größten Seeversicherungskunden in Schweden. Unterlagen aus dem Firmenarchiv dokumentieren nicht weniger als 234 Versicherungspolice im Zeitraum 1826-1839, die zum allergrößten Teil im Ausland gedeckt wurden, und damit als exemplarisch für die üblichen Transfers größerer Risiken des damaligen schwedischen Seeversicherungsmarktes anzusehen sind. Dabei ist anzumerken, dass im Auftrag der Firma D. CARNEGIE & Co. tatsächlich ungewöhnlich große Einzelrisiken zur Deckung kamen, die Summen über 10.000 Pfund oder 100.000 Mark Banko überstiegen. Während einige Reedereien zumindest Mitte der 1830er Jahre einen Teil ihrer Risiken auch von den gegenseitigen Seeversicherern in Stockholm decken ließ, versicherten große schwedische Import-Export-Häuser ihre Waren im Überseehandel ausschließlich in London und Hamburg, so z. B. das ebenfalls in Göteborg ansässige Unternehmen OLOF WIJK & Co. Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 172.

<sup>8</sup> Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 167 f. Der Anteil schwedischer Seeversicherer an der Warentransportversicherung ist im Falle der Firma CARNEGIE & Co. während der 1830er Jahre als marginal zu bezeichnen. Anhand von zwei Rechnungsbüchern des Unternehmens ließen sich zwischen 1826 und 1839 234 Versicherungsabschlüsse nachweisen, von denen 130 Versicherungen an den Londoner Markt gingen, weitere 67 nach Hamburg-Altona, 28 nach Kopenhagen und fünf nach Marseille. Gerade einmal vier Versicherungsverträge wurden in Stockholm abgeschlossen. Vgl. ebd., S. 172

### 10.7.1.3. Unterlegenheit der Stockholmer Seeversicherungsgesellschaften

In den 1830er Jahren wurden schwedische Warentransporte zur See oder Kaskorisiken in der Regel in London oder Hamburg versichert; in Einzelfällen auch in Liverpool, Antwerpen oder Amsterdam. Möglicherweise spielten auch französische Seeversicherer eine, wenngleich untergeordnete Rolle, die 1839 eine Agentur für schwedische Versicherungen in Helsingør (Dänemark) errichteten.<sup>9</sup>

Die Stockholmer Seeversicherungsunternehmen (Sjöassuranskompaniet und die 1815 ins Leben gerufene Sjöassuranssällskap), deren Rechnungsbücher für den betreffenden Zeitraum verloren gegangen sind, **vermochten offensichtlich die Bedürfnisse des Marktes nur ungenügend zu befriedigen**. Ein großes Problem, das die Stockholmer Seeversicherer gegenüber der ausländischen Konkurrenz zwangsläufig ins Hintertreffen bringen musste, bestand in ihrem **Unvermögen, die Prämiensätze für alle Beteiligten zu annehmbaren Konditionen festzulegen**. Stattdessen erschien die festgesetzte Höhe der Prämien oftmals undifferenziert und willkürlich, was nicht selten Anlass zu Beschwerden und Unzufriedenheit gab.<sup>10</sup>

Die ausländischen Seeversicherer waren durch die sorgfältige Prüfung und Unterscheidung der übernommenen Risiken, ihre größere Geschäftserfahrung und einen besseren Informationsstand über die Bedingungen des internationalen Marktes demgegenüber deutlich im Vorteil. Offensichtlich unterbreiteten sie den schwedischen Reedern und Handelsgesellschaften im Gegensatz zu den Stockholmer Instituten differenzierte, und damit attraktivere Angebote.

Als um die Jahrhundertmitte eine Reihe neugegründeter gegenseitiger Seeversicherungsgesellschaften in Schweden die Konzessionierung beantragte, war dies ein Zeichen, dass allerdings durchaus ein **ernsthaftes Interesse im Land bestand, die ins Ausland gezahlten Versicherungsprämien zu beschränken**. Das Thema wurde sogar zum Bestandteil einer öffentlichen Debatte in der Jahreversammlung der Stockholmer Bezirksverwaltung.

#### SCHLECHT AUSGEBAUTE KOMMUNIKATIONS- UND VERKEHRSINFRASTRUKTUR IM BINNENLAND ALS HINDERNIS FÜR DIE STOCKHOLMER SEEVERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN

Zudem erschwerten die **schlecht ausgebauten, und daher zeitraubenden Kommunikationswege zwischen Stockholm und den Häfen in der Provinz** in hohem Maße den Kontakt der einheimischen Seeversicherer und ihren Kunden. Die Abgangszeiten der Segelschiffe konnten nie mit Sicherheit vorherbestimmt werden. Oftmals verzögerte sich die Abfahrt, weil der Kapitän sein Schiff auf bessere Windverhältnisse warten ließ. War ein günstiger Zeitpunkt gekommen, und das Schiff konnte Anker lichten, bestand unter Umständen keine greifbare Postverbindung nach Stockholm. Die Reederei ließ in solchen Fällen nicht selten das Schiff gänzlich unversichert oder wandte sich an die Agenten ausländischer Versicherungsgesellschaften, falls solche vor Ort aufzufinden waren. **Bemerkenswerterweise verzichteten die Stockholmer Institute völlig auf die Beschickung eigener Agenten an den wichtigsten Stapelplätzen**. Offensichtlich legten die Stockholmer Seeversicherer mehr Wert auf Sparsamkeit als auf eine vorausschauende Geschäftspolitik oder Zuvorkommenheit den Kunden gegenüber.

Einfacher stellte sich die Kontaktaufnahme der Göteborger Handelshäuser und Reedereien mit ihren ausländischen Versicherern dar. Die Depeschen konnten mit den seit den 1830er Jahren bestehenden regelmäßigen Dampfschiffsverbindungen nach Hamburg (via Kopenhagen) und London ausgetauscht werden.

Für die in der **Provinz Skåne** (bes. Helsingborg, Lund, Malmö) ansässigen schwedischen Reeder hatte die Nähe zum Seeversicherungsplatz Kopenhagen ausschlaggebende

<sup>9</sup> Es erscheint zunächst eigentümlich, dass die betreffende Seeversicherungsagentur ihren Sitz auf der dänischen Seite des Øresund nahm, und nicht etwa im nahe gelegenen schwedischen Helsingborg. Nichtsdestotrotz besaß die Agentur der Franzosen damit eine geographische Schlüsselstellung. Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 171.

<sup>10</sup> Vgl. ebd., S. 172.

Bedeutung. Die Königlich-oktroierte Sø-Assurance Kompagni bezog zwischen 1837 und 1850 von schwedischen Reedereien Prämienzahlungen in Höhe von 464.811 rbd (riksbankdaler) und erstattete ihnen Beträge in einer Gesamthöhe von 513.615 rbd.<sup>11</sup>

#### JAHRESPRÄMIEN

Ein Ausweg, die umständlichen Kommunikationswege im Landesinneren zu umgehen, bestand in der Einführung von Jahresprämien anstelle von Prämien, die für jede Reise einzeln festgelegt wurden. Ausgehend von einem 1839 in der schwedischen Handelzeitung veröffentlichten Artikel, kam es bereits im darauffolgenden Jahr in Göteborg zur Gründung einer gegenseitigen Seekasko-Versicherungsgesellschaft, die auf der Grundlage berechneter Jahresprämien arbeitete.

#### TELEGRAFIE

Die Möglichkeiten der schwedischen gegenseitigen Versicherer zur Übernahme auch von Warentransportversicherungen blieben bis zum Ausbau der schwedischen Binnen-Verkehrsinfrastruktur und v. a. der Einführung moderner Kommunikationsmittel begrenzt. Erst mit der Verfügbarkeit von telegraphischen Fernverbindungen bestand die technische Möglichkeit, auch in diesem Sektor (unabhängig von Zeichnungsagenten am jeweiligen Versicherungsplatz) effektiv und rationell zu arbeiten.<sup>12</sup>

Die Möglichkeiten, die sich durch Neuerungen wie den Abschluss von Verträgen auf Basis von Jahresprämien und Innovationen im Bereich der Kommunikationsmittel für die Seeversicherung ergaben, veranlassten Ende der 1850er Jahre auch den Direktor der Stockholmer Feuer- und Lebensversicherungsgesellschaft SKANDIA, den Einstieg ins Seeversicherungsgeschäft in Erwägung zu ziehen. Die Pläne wurden zwar schließlich ad acta gelegt, da 1862 mit der Neptunus die erste Seeversicherungs-Aktiengesellschaft des Landes in Stockholm gegründet wurde.

#### REEDER BETREIBEN DAMPFSCHIFFE AUF EIGENES RISIKO

Die schwedische Handelsschifffahrt erlebte seit Mitte der 1850er Jahre in Zusammenhang mit dem Krimkrieg eine kurze, aber intensive Blüte. Das Frachtaufkommen stieg beträchtlich, und die Werften verzeichneten gut gefüllte Auftragsbücher. Ein beachtlicher Teil der neugebauten Tonnage bestand aus Dampfschiffen, für die die schwedischen Reeder allerdings zunächst keinen Versicherungsschutz in Anspruch nehmen konnten oder wollten. Während einerseits die einheimischen Seeversicherer generell keine Policen über Dampfschiff-Kaskorisiken ausstellten, erschienen andererseits die für solche Versicherungen geforderten Prämienätze der ausländischen Anbieter viel zu hoch. Die Mehrzahl der schwedischen Reeder zog es daraufhin vor, ihre Dampfer vorläufig auf eigenes Risiko zu betreiben.<sup>13</sup>

Seit den 1860er Jahren profitierte die schwedische Handelsschifffahrt von **bahnbrechenden technischen Neuerungen**. Die neuentwickelten **Verbund- oder Mehrfach-Expansionsdampfmaschinen** verringerten den Brennstoffverbrauch auf etwa die Hälfte der bislang üblichen Mengen, wodurch sich die mögliche Warenzuladung der Dampfschiffe spürbar erhöhte. Das Prinzip der Mehrfach-Expansionsdampfmaschine, bei dem zunächst nur einen Teil der entstandenen Verbrennungsenergie in kleineren Hochdruckzylindern genutzt wird, und anschließend der Dampf in größeren Niederdruckzylindern vollständig entspannt, existierte sowohl in zwei- (Hoch- und Niederdruckzylinder) als auch in dreistufigen (mit zusätzlichem Mitteldruckzylinder) Varianten. Die Temperatursenkung des Dampfes durch eine Verteilung auf mehrere, räumlich voneinander getrennte Maschinenteile verringert den Wärmeverlust des Dampfes an kühlen Wandungen. Das Prinzip ist der einstufigen Dampfdehnung in

<sup>11</sup> Vgl. BERGANDER, BENG: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 173.

<sup>12</sup> 1853 wurde in Schweden die Königliche Elektrische Telegrafverwaltung (Kongliga Elektriska Telegrafstyrelsen; ab 1871: Kungliga Telegrafstyrelsen) gegründet. Der Aufbau eines flächendeckenden Netzes erfolgte allerdings nicht vor Anfang der 80er Jahre. 1880 wurde in Stockholm das erste Fernsprech- und Telegrafnamt mit errichtet, das etwa 100 Teilnehmer hatte. Wenige Jahre später war Stockholm allerdings mit etwa 4.000 Teilnehmern die Stadt mit der höchsten Teledondichte in Europa. Vgl. SCHWEDISCHES INSTITUT (Hrsg.): Tatsachen über Schweden, März 2001, URL: [http://www.swedengate.de/allgemeines/pdf\\_ind\\_telekom.pdf](http://www.swedengate.de/allgemeines/pdf_ind_telekom.pdf) [Stand: 17.07.2008].

<sup>13</sup> Vgl. BERGANDER, BENG: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 194.

Hinsicht auf Brennstoff- und Wasserverbrauch überlegen, verursacht aber wesentlich höheren Kosten bei Anschaffung und Wartung der Maschinenteile. Aufgrund ihres erheblichen Platzbedarfs kamen Mehrfach-Expansionsdampfmaschinen mit dreistufiger Dampfdehnung fast ausschließlich im stationären Betrieb und aus Schiffen zum Einsatz.

Die **Umstellung von Holz- auf Kohleverfeuerung** wirkte in die selbe Richtung.

Die bislang als Antrieb gebräuchlichen Schaufelräder wurden durch Schiffsschrauben ersetzt, was die Seegängigkeit der Fahrzeuge wesentlich erhöhte. Rumpfkonstruktionen aus Eisen boten eine höhere Widerstandskraft und versprachen eine verlängerte Lebensdauer der Handelsschiffe.

**Die einheimischen gegenseitigen Gesellschaften verweigerten in der Regel die Deckung solcher Risiken;** teils aufgrund des hohen materiellen Wertes, den sie darstellten, teils aufgrund der vermeintlich hohen Explosions- und Brandgefahr, die von ihnen ausging. Die Zeichnungsmaxima der kleinen gegenseitigen Institute blieben zu begrenzt, als dass sie den Reedern beim Betrieb von Dampfschiffen ausreichenden Deckungsschutz hätten bieten können. In den 50er Jahren projektierte man eine gegenseitige Dampfschiff-Kaskoversicherungsgesellschaft, deren Verwirklichung allerdings dem Rückgang der Seehandelskonjunktur nach dem Krimkrieg zum Opfer fiel. Die Dampfschiffreedereien waren also gezwungen, ihre Fahrzeuge bei den Agenten ausländischer Gesellschaften zu versichern, die allerdings sehr hohe Prämiensätze bei der Deckung von Dampferrisiken berechneten (bis zum doppelten der für unter vergleichbaren Bedingungen eingesetzten Segelschiffe plus extra Unkosten). Es war daher in den 50er und 60er Jahren nicht ungewöhnlich, **dass Reeder ihre Dampfschiffe gänzlich auf eigenes Risiko betrieben.**

#### 10.7.1.4. Zustrom ausländischer Gesellschaften in den 1850er Jahren

In den 50er Jahren strömten zahlreiche ausländische Transportversicherer nach Schweden. Das Verzeichnis des Bureau Veritas zählte 1854 Agenten für englische und französische Gesellschaften in den Städten Strömstad, Ängelholm, Hälsingborg, Malmö, Göteborg, Ystad, Karlshamn, Kalmar, Visby, Stockholm und Sundsvall. Daneben bestanden Vertretungen einer Reihe von **deutschen** und dänischen, seit den frühen 60er Jahren auch von norwegischen Gesellschaften. Deutsche Feuerversicherungsgesellschaften, namentlich die Thuringia und die Schlesische Feuer, schlossen in Schweden auch Seeversicherungen ab.

**TAB. 192: Errichtung schwedischer Agenturen durch ausländische Transportversicherer zwischen 1851 und 1870**

ESTABLISHMENT OF AGENCIES BY FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN, 1851-1870

Quelle / Source: BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 238. Die Zahlen wurden von BERGANDER Annoncen der zeitgenössischen Tagespresse und Branchenkalendern entnommen.

Name der Gesellschaft / Name of Company	Stockholm	Göteborg	Malmö
Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft	1851	1851	1853
Sø-Assurance-Föreningen i Kopenhagen	1853	\	\
Thuringia, Erfurt	1858	1857	\
Sjöförsäkringssällskapet i Arendal (NOR)	\	1861	\
Düsseldorfer Allgemeine Seeversicherungs-Gesellschaft	\	\	1861
Sjöförsäkringssällskapet i Porsgrum (NOR)	\	1861	\
Norska sjöförsäkringssällskapet i Christiania	1862	\	\
L'Abeille, Dijon	\	\	1862
Helvetia, St. Gallen	\	1862	\
Preussische National in Stettin	1862	\	\
Öger in Drammen (NOR)	1862	1863	1870
Niederländische See- und Brandversicherungsgesellschaft	1864	1864	\
Tønsbergs Sjöförsäkringssällskap (NOR)	1867	1867	1867

Eine der ersten ausländischen Versicherungs-Aktiengesellschaften, die sich über Agenturen an den wichtigsten schwedischen Seehandelsplätzen vor Ort vertreten ließ, war die Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft aus Breslau. Der Stellenwert, den das Unternehmen dem schwedischen Seeversicherungsmarkt zumaß, ist deutlich an der zeitgleich sowohl in Stockholm als auch in Göteborg im Jahre 1851 erfolgten Errichtung von Agenturen zu erkennen.

Die sich verschärfende Konkurrenz, nicht zuletzt aber auch die zurückgehende Bedeutung Stockholms als Schwedens ehemals bedeutendster Handelshafen führten zum endgültigen Niedergang der älteren Seeversicherungsinstitute der Stadt. Während noch in den 20er Jahren des 19. Jahrhunderts etwa 60 bis 70 Prozent des gesamten schwedischen Ein- und Ausfuhrhandels über Stockholm gingen, verminderte sich dieser Anteil 30 Jahre später auf nur noch 35 bis 40 Prozent. Der Anteil der Schiffe der Stockholmer Reeder an der Tragfähigkeit der gesamten schwedischen Handelsflotte schwand zwischen 1841 und 1864 von 21 auf zwölf Prozent.<sup>14</sup>

Mit der Gründung der Seeversicherungs-Aktiengesellschaft Neptunus (1862)<sup>15</sup> war das Schicksal der auf dem schwedischen Markt nur noch eine Nebenrolle spielenden älteren Stockholmer Gesellschaften auf Gegenseitigkeit besiegelt. Das modernere Institut auf Aktienkapitalbasis entzog den bestehenden gegenseitigen Versicherern und ihrer nicht mehr konkurrenzfähigen Arbeitsweise mehr oder weniger die Existenzberechtigung. Vier Jahre später hatten sie ihren Betrieb vollständig eingestellt.<sup>16</sup>

#### 10.7.1.5. Wandel im vertriebsbezogenen Verhältnis von Kunde und Anbieter

Am Beispiel Schwedens, das trotz der Bedeutung des Seehandels für das Land **keine eigene Seeversicherungs-Börse oder eine den Bedürfnissen seiner Versicherungsnehmer angepasste inländische Angebotsstruktur besaß** und deshalb (abgesehen von den lokalen gegenseitigen Kasko-Versicherern mit begrenzter Zeichnungskapazität) bis in die 1860er Jahre hinein weitestgehend auf den Import von Versicherungsschutz angewiesen war, lässt sich **der Prozess eines grundsätzlichen Wandels im vertriebsbezogenen Verhältnis von Kunde zu Anbieter**, und damit der Struktur des internationalen Dienstleistungstransfers im Bereich der Seeversicherung erkennen. Zu unterscheiden ist dabei die Versicherung

- a) durch die lokalen, ortsansässigen Privatassekuradeure an den Börsen einiger weniger Seeversicherungsplätze in Europa; d. h. dass Kaufleute und Reeder eines Landes, das wie Schweden Anfang des 19. Jahrhunderts nicht über eine solche Börse verfügte, i. d. R. im Ausland versicherten, und gewissermaßen selbst den Kontakt über die Landesgrenzen hinaus suchen mussten; bzw.
- b) durch die Agenten von Lloyd's (in Stockholm seit 1812 vertreten) oder der ab etwa Mitte des Jahrhunderts ausländischer Seeversicherungs-Aktiengesellschaften, d. h. die Deckung der zu versichernden Waren und Schiffe konnten ohne den **umständlichen und langwierigen Transfer von Informationen und Vertragspapieren über die Landesgrenzen hinweg** zeitsparend vor Ort erfolgen. Wie genau die Kontakte schwedischer Kaufleute zu ihren ausländischen Versicherern zustande kamen, und auf welchen Wegen die Policen für einzelne Ladungen oder Schiffe verhandelt wurden, ist für den schwedischen Seeversicherungsmarkt bzw. die größeren Handelshäuser in Göteborg, die ab Mitte der 1830er Jahre im Grunde ausschließlich im Ausland versicherten, nur schwer zu bestimmen, da entsprechend aussagekräftige Belege zumindest in den schwedischen Archiven offenbar weitestgehend fehlen.<sup>17</sup>

<sup>14</sup> Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 175.

<sup>15</sup> Mit der Neptunus wurde die erste Seeversicherungs-Aktiengesellschaft des Landes gegründet. Das Unternehmen nahm seine Tätigkeit am 2. Juli 1862 zunächst in Stockholm auf; ein Jahr später auch in Göteborg, Malmö, Norrköping und Gävle. Vgl. ebd., S. 198.

<sup>16</sup> Die Stockholmer Gesellschaften *Sjöassuranskompaniet* und *Sjöförsäkringsbolaget* verfügten beide über einen Fond, der von den Anteilseignern getragen wurde. Erwirtschafteten die Gesellschaften Gewinne, wurden diese sozusagen als Dividende an die Anteilseigner ausgeschüttet. Das Prinzip glich im Grunde bereits dem der modernen Aktiengesellschaften; vgl. RIESENFELD, C. E.: Die Versicherungsaktiengesellschaft im Lichte der modernen Gesetzgebung mit besonderer Rücksicht auf Schweden und Norwegen (Erstes Stück der Beiträge zur Kenntnis und Würdigung des ausländischen Versicherungs- und Versicherungsgesellschafts-Rechts), § 3. Das zukünftige besondere Recht der Versicherungsaktiengesellschaft in Schweden und Norwegen, in: Zeitschrift für Versicherungs-Recht und -Wissenschaft: internationales Organ für das gesamte Versicherungswesen 3 (1897), S. 1-7, hier S. 2 ff.

<sup>17</sup> Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 172.

Die zur damaligen Zeit existierenden gegenseitigen Versicherungsinstitute in Stockholm (der Göteborger Zusammenschluss von Privatversicherern löste sich, wie erwähnt, vermutlich bereits nach nur kurzer Zeit seines Bestehens Anfang der 20er Jahre wieder auf) verfügten nicht über brauchbare statistische Erhebungen zu Schadenursachen und Schadenhäufigkeit der von ihnen versicherten Objekte. Damit waren ihre Möglichkeiten, vernünftige Prämiensätze zu bestimmen, begrenzt. Ein weiteres Problem der einheimischen Versicherer bestand in ihren sehr **begrenzten Zeichnungsmaxima**, die durch den fortwährenden (und sich Anfang bis Mitte der 30er Jahre verschärfenden) Abfluss der Prämien ins Ausland weiter geschmälert wurden: eine Art **Teufelskreis**, bei dem die vom versicherten Gesamtbestand abhängigen Zeichnungsobergrenzen in Zeiten zunehmend größer werdender Einzelrisiken weiter absanken, und damit die Nachfrage der einheimischen Kundschaft immer weniger befriedigen konnte.

Ausländische Versicherer in London oder Hamburg hatten derartige "Startschwierigkeiten" lange hinter sich gelassen, verfügten über große, internationale Portefeuilles und die Möglichkeit, einzelne Risiken ihrem Gefährdungsgrad nach differenziert einzuschätzen.

Zudem verfügten sie über die Möglichkeit, Großrisiken auf den Versicherungsmärkten der großen Schifffahrtzentren wie London oder Hamburg durch das Mitversicherungsprinzip in viele kleinere Risiken aufzuteilen. Diese Option, die die Übernahme größerer Einzelrisiken überhaupt erst ermöglichte, bestand in Stockholm zum damaligen Zeitpunkt in nur äußerst begrenztem Maße.

#### **10.7.1.6. Zwischenresümee: der schwierige Aufbau einer einheimischen Seeversicherungsindustrie in Schweden in den ersten beiden Dritteln des 19. Jahrhunderts**

Nach dem Ende der Koalitionskriege (Napoleonische Kriege) folgte eine für die schwedische Seefahrt langwierige Phase der Depression, die erst am Ende der 1830er Jahre überwunden werden konnte. Im Jahre 1837 bezifferte sich die schwedische Handelstonnage auf nur noch 60 Prozent des Bestandes um 1815. **Dieser beträchtliche Rückgang der schwedischen Handelsschifffahrt blieb nicht ohne Auswirkungen auf das Seeversicherungswesen des Landes.** Die 1814 gegründete *Göteborgs Sjöassuransassociation* verschwand bereits wieder nach drei Jahren. *Stockholms Sjöassuranssällskap*, 1816 ins Leben gerufen, überdauerte immerhin zehn Jahre. Über den Geschäftsverlauf der an ihrer Stelle gegründeten *Stockholms Sjöförsäkringsbolag* und der bereits seit 1739 bestehenden *Stockholms Sjöassuranskompani* fehlen zuverlässige Informationen, da nur wenige Dokumente der beiden Unternehmen aus den 20er und 30er Jahren des 19. Jahrhunderts erhalten blieben. Allem Anschein nach führten die beiden verbliebenen Stockholmer Gesellschaften in dieser Zeit aber ein kümmerliches Dasein. Prämienunterbietungen, die - wenn überhaupt - nur noch minimale Überschüsse gewährten, waren an der Tagesordnung, da man nicht nur gegeneinander sondern v. a. auch gegen Mitbewerber aus dem Ausland kämpfte. Ein entscheidendes Manko der beiden Stockholmer Gesellschaften bestand in ihrer Unfähigkeit, ein differenziertes System zur Prämienbemessung für die übernommenen Risiken zu entwickeln.

Die Missstände der beiden Stockholmer Gesellschaften, besonders ihre limitierten Zeichnungsmaxima und die aufgrund der schlecht ausgebauten schwedischen Verkehrs- und Kommunikationsinfrastruktur unbefriedigende Erreichbarkeit ihrer Büros in der Hauptstadt (aus Sparsamkeit verzichteten beide Institute auf die Beschickung von Agenten in anderen schwedischen Hafenstädten), führten zu zahlreichen Plänen, lokale Seeversicherungsanstalten außerhalb Stockholms zu gründen. Bereits 1826 war eine gegenseitige Kasko-Versicherungsgesellschaft in Göteborg geplant, konnte jedoch aufgrund der schwachen Konjunkturlage im Seehandel erst 1840 verwirklicht werden. Der Gründung dieser gegenseitigen Anstalt folgten weitere in Stockholm (1844), Gävle (1847), Kullen (1848), Malmö (1849), Härnösand (1849) und Kalmar (1856). Darüber hinaus entstanden kleinere Institute in Bohuslän und Blekinge. Die Abschaffung des Zunftwesens und die Einführung der Gewerbefreiheit (1846), v. a. aber der Durchbruch

des Freihandels in den 50er und 60er Jahren brachten trotz des zunehmend intensiveren internationalen Wettbewerbs am Frachtenmarkt einen Aufschwung für die schwedische Handelsflotte.

Den in den 1840er Jahren entstandenen kleineren gegenseitigen Gesellschaften mangelte es indes sowohl an Startkapital als auch an entsprechenden Mitteln zur Errichtung eines Fonds. Ihre Mitglieder arbeiteten nach dem Grundsatz der Solidargemeinschaft und deckten im Schadenfall anteilig maximal etwa zehn Prozent der gezeichneten Versicherungssummen. Das System der gegenseitigen Gesellschaften machte ein hohes Maß an Vertrauen der Beteiligten untereinander unabdingbar, wobei der lokal begrenzte Charakter dieser Einrichtungen es normalerweise ermöglichte, tatsächlich den Personenkreis der Gesellschafter persönlich gut zu kennen. Betrügereien hielten sich in der Minderzahl.<sup>18</sup>

Die gegenseitigen Seeversicherungsanstalten beschränkten ihre Tätigkeit ausschließlich auf die Versicherung von Kaskorisiken. Das Risiko bei der Übernahme von Frachtversicherungen erschien den kleinen gegenseitigen Gesellschaften zu hoch, und die notwendige Kontrolle konnte im Vergleich zum überschaubareren Kaskomarkt in keinsten Weise ausgeübt werden. Man überließ das Geschäft deshalb im Grunde vollständig den über größere Erfahrung und finanzielle Möglichkeiten verfügenden ausländischen Unternehmen. Der in diesem Bereich bestehende Mangel an einheimischen Angeboten fiel mit der Progression der schwedischen Exportwirtschaft in Zusammenhang mit der Industrialisierung des Landes, dem endgültigen Verschwinden der Partenreederei und steil steigenden Wert der zu versichernden Fahrzeuge ab etwa den 1840er Jahren zunehmend ins Gewicht, da immer größere Devisenmengen zum Einkauf von Versicherungsschutz für den Güterbereich das Land verließen.<sup>19</sup>

### 10.7.2. Exkurs: Die industrielle Revolution in Schweden

Der durch die allgemeine ökonomische Entwicklung in Westeuropa in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts ausgelöste Anstieg der Nachfrage nach schwedischen Exportgütern und die traditionelle Freihandelspolitik des Landes machten den Weg für die Industrialisierung des Landes frei.

Beginnend in den 1850er Jahren, erlebte Schweden mehrere Abschnitte beschleunigten Wirtschaftswachstums. Während anfangs besonders landwirtschaftliche Erzeugnisse, v. a. Getreide (Schweden war bis in die 20er Jahre des 19. Jahrhunderts hinein ein getreideimportierendes Land) im Zentrum der internationalen Nachfrage standen, und der Export von Agrarprodukten für eine kurze Zeitspanne nahezu ebenso wichtig wurde wie der von Eisen und Holz, waren zwei weitere Wachstumsphasen in den 70er und den 90er Jahren hauptsächlich vom Anstieg der Industrieproduktion bestimmt.

**Die industrielle Entwicklung Schwedens wurde weniger von autonomen wirtschaftlichen Kräften in Gang gesetzt, sondern stellte vielmehr eine Anpassung an Entwicklungen außerhalb der Landesgrenzen dar.** Charakteristisch für die Entwicklung der schwedischen Wirtschaft war, dass man mit dem Ausbau des Exportsektors auf die in der Anfangsphase der Industrialisierung des Landes sehr ungünstigen Voraussetzungen für ein Wachstum des Inlandmarktes reagierte. Ein relativ niedriges Pro-Kopf-Einkommen und v. a. ein schlecht ausgebautes Verkehrssystem standen der steigenden Auslandsnachfrage nach Industriegütern gegenüber.<sup>20</sup>

Obwohl die Industrialisierung des Landes vor 1870 nur einen Teil der schwedischen Gesellschaft erfasste, und die Industriezweige gegenüber der weiterhin dominierenden Landwirtschaft ihren geringen Anteil am BIP bis in die 1890er Jahre hinein kaum verändern konnten, so besaß der industrielle Wachstumsprozess besonders in den 70er Jahren große Bedeutung für die gesamte wirtschaftliche Entwicklung. Parallel zu institutionellen Veränderungen, z. B. in der Unternehmensorganisation, und strukturellen

---

<sup>18</sup> Vgl. ebd., S. 193.

<sup>19</sup> Vgl. ebd., S. 194.

<sup>20</sup> Vgl. JÖRBERG, LENNART: Die industrielle Revolution in den nordischen Ländern 1850-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 237-307, hier: S. 277 ff.



Umbrüchen, die ihren Niederschlag in komplett neuen Produktionsweisen fanden, kam es während der 70er Jahre zu kräftigen Investitionen in Industrie, Verkehrswesen und Wohnungsbau. Inflationistische Preissteigerungen zu Beginn der 70er Jahre brachten den Unternehmen hohe Gewinne, die sie zu großen Teilen für weitere Investitionen einsetzten.

Die ansonsten hauptsächlich dem Kapitalmarkt zugeführten Gewinne aus der Exportindustrie sorgten für ein **stabiles niedriges Zinsniveau**. Mit der Entwicklung des bis dahin nur mangelhaft ausgebauten Verkehrssystems des Landes seit den 70er Jahren, hauptsächlich dem **zügigen Ausbau der Eisenbahnverbindungen, verminderten sich die Transportkosten für die Unternehmen beträchtlich**, was die Vermarktung von Industriegütern für den Export ganz wesentlich vereinfachte und zu einer schlagartigen Verbilligung der Rohstoffe und einem Rückgang der Produktionskosten führte.<sup>21</sup>

Das Exportvolumen des Landes wuchs von Mitte der 80er Jahre bis 1914 um 150 Prozent. Etwa Mitte der 90er Jahre war der Anteil der Industrieproduktion so stark gestiegen, dass er den Anteil der Landwirtschaft am Bruttoinlandsprodukt übertraf. Gleichzeitig wandelte sich die Struktur der Ausfuhr Güter. Die zu Beginn der Industrialisierungsphase so wichtige Ausfuhr von Getreide verschwand fast völlig, während teilweise Fleisch und Molkereiprodukte (insbes. Butter) an seine Stelle traten. Holzexporten verloren relativ gegenüber dem steigenden Anteil von Zellstoff und Papiererzeugnissen. Insbesondere aber gelangte mit Eisenerz ein neuer Rohstoff zu überragender Bedeutung für den schwedischen Export. Die Ausfuhr von Erz und Maschinenbauerzeugnissen verzeichnete im letzten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts die höchsten Zuwachsraten.<sup>22</sup>

Die starke Exportorientierung des Landes im Primär- und Sekundärsektor, und die damit verbundenen Handelskontakte ins Ausland beeinflussten nicht zuletzt auch die Strategien der seit Ende der 60er Jahre gegründeten See- und Transportversicherungs-Aktiengesellschaften. Während die strukturelle Entwicklung des Verkehrswesens im Inneren erst seit den späten 70er Jahren ein größeres Geschäftsfeld eröffnete (Versicherung von Eisenbahntransporten) nötigten die zur Deckung kommenden Großrisiken im Exportbereich die schwedischen Aktiengesellschaften aufgrund zunächst weitestgehend fehlender Rückversicherungspartner im Inland von Beginn an zur geographischen Streuung ihres Versicherungsbestandes.

### 10.7.3. Entstehung der modernen Seeverversicherungs-Aktiengesellschaften

Während die überwiegende Mehrheit der schwedischen Kaskorisiken während der 1840er Jahre in solidarischen Gegenseitigkeitsvereinen der Schiffseigner versichert wurde, fanden die im Seehandel beförderten Waren i. d. R. bei ausländischen Versicherungsgesellschaften Deckung. Gegen Ende der 1850er Jahre regte sich in Kaufmanns- und Reederkreisen der Wunsch, auch in Schweden selbst eine moderne Seeverversicherungsaktiengesellschaft zu gründen.

Die gegenseitigen Anstalten, mit ihren eng begrenzten Zeichnungsmaxima erschienen angesichts einer ansteigenden Zahl von schwereren und kostspieligeren Einheiten (die seit Mitte des Jahrhunderts mehr und mehr die Dampfkraft als Antriebsmittel nutzten) und damit zunehmend größerer Einzelrisiken immer weniger geeignet, auch zukünftig in befriedigender Weise die Deckung der schwedischen Handelsflotte zu gewährleisten.

**Daneben machte sich auch die fehlende Möglichkeit zur Versicherung von Gütern im Lande selbst zunehmend negativ bemerkbar.** Das Ausfuhrvolumen der schwedischen Wirtschaft verzeichnete rapide Wachstumsraten, und man wollte verständlicherweise den Abfluss zunehmend bedeutenderer Summen für auswärts platzierte Warenversicherungen zumindest für Teile des Exports eindämmen.

---

<sup>21</sup> Vgl. ebd., S. 280.

<sup>22</sup> Vgl. JÖRBERG, LENNART: Die industrielle Revolution in den nordischen Ländern 1850-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 237-307, hier: S. 283.

Aufgrund des Rückgangs der konjunkturellen Entwicklung in Schweden nach dem Krimkrieg (1853-1856) konnten die Pläne zur Errichtung der ersten einheimischen Seeversicherungsgesellschaft auf Aktien allerdings erst 1862 realisiert werden. Der in diesem Jahr nach Vorbild ausländischer Aktiengesellschaften in Stockholm errichteten Neptunus folgten 1863 der Gauthiod in Göteborg, 1866 die Sjöförsäkringsaktiebolaget in Stockholm und 1869 die Norden in Göteborg.

**Alle diese neugegründeten Seeversicherungs-Aktiengesellschaften hatten in ihren Anfangsjahren beachtliche betriebswirtschaftliche Erfolge vorzuweisen und genossen unter den Reedern volles Vertrauen und hohes Ansehen.**

Die positive Entwicklung der bestehenden Aktiengesellschaften zog unmittelbar nach Beendigung des deutsch-französischen Krieges (1870-1871) die Gründung vier weiterer, landesweit operierender schwedischer Seeversicherungs-Aktiengesellschaften nach sich. Seit Herbst 1872 bereicherten die in Stockholm ansässigen Svithiod und Ägir, in Göteborg die Ocean und die Sveriges Allmänna Sjöförsäkringsaktiebolag das schwedische Seeversicherungs-Angebot.

#### GRÜNDUNG DER ERSTEN DAMPSCHIFF-KASKOVERSICHERUNGSANSTALT AUF GEGENSEITIGKEIT 1872

Zudem wurde 1872 endlich der langgehegte Wunsch nach einer **einheimischen Dampfschiff-Kaskoversicherungsanstalt verwirklicht. Die zugleich in Göteborg und Bohus angesiedelte Sveriges ångfartygsassuransförening (Schwedische Dampfschiff-Versicherungsgesellschaft)** entstand aus dort bereits bestehenden lokalen gegenseitigen Versicherern und nahm ihren Betrieb am 1. Januar 1873 auf. Das Unternehmen, in Hand der einheimischen Dampfschiff-Reedereien, übernahm ausschließlich die Deckung von schwedischen Dampfern auf der Basis von Jahreprämien. Bei Eintritt in die Gesellschaft hatte der Versicherte gegen Aushändigung der Police die Jahresprämie (Laufzeit des Versicherungsjahres jeweils vom 1. Januar, 12.00 Uhr mittags, bis zum Neujahrstag des darauffolgenden Jahres) zu entrichten.

Je nach Höhe der einzuzahlenden Prämien konnten die aber Beträge auch in (verzinslichen) Raten getilgt werden. Zusätzlich war eine Garantieverpflichtung in Höhe von zehn Prozent des versicherten Wertes zu hinterlegen. Spätestens vier Monate nach Ablauf eines Versicherungsjahres wurden die Bücher abgeschlossen, evtl. entstandene Überschüsse nach Höhe der gezahlten Prämien und versicherten Werte anteilmäßig verteilt oder der erforderliche Nachschuss eingehoben. Durch die Gesellschaft angenommene Versicherungen, die nicht binnen acht Tagen nach Vertragsabschluss bezahlt wurden, erloschen unverzüglich. Die Prämieineinzahlungen waren jeweils jährlich zu erbringen; Neueinzeichnungen im Verlauf eines Versicherungsjahres konnten nach bestimmten gestaffelten Sätzen erfolgen.<sup>23</sup> Die versicherten Fahrzeuge wurden in zwei Abteilungen mit jeweils zwei unterschiedlichen Klassen eingeteilt. Während die erste Abteilung den hochseegängigen Dampfschiffen vorbehalten blieb (1. Klasse: Schiffe, die ohne zusätzliche Antriebshilfe durch Segel schneller als sechs Knoten liefen; 2. Klasse: alle anderen hochseegängigen Dampfschiffe), fanden sich in der zweiten Abteilung ausschließlich Dampfer, die in der Küsten- oder Binnengewässerfahrt eingesetzt wurden.<sup>24</sup> Nach Ermessen der Direktion konnten nicht innerhalb der Gesellschaft zu deckende Summen auch anderweitig versichert werden. Zudem bestand die satzungsmäßig festgelegte (und für einen Gegenseitigkeitsverein keineswegs selbstverständliche) Option, übernommene Risiken extern in Rückdeckung zu geben.<sup>25</sup>

<sup>23</sup> Vgl. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 8 (1877), Nr. 2/3 [Doppel-Nr.] vom 12.1.1877, S. 21. Die Sätze staffelten sich folgendermaßen: bei Einzeichnung im Februar 11/12 der vollen Jahresprämie, im März 10/12, im April 9/12, im Mai 8/12, im Juni 7/12, von Juli bis August 6/12, von September bis Oktober 5/12, im November 4/12 und im Dezember 3/12.

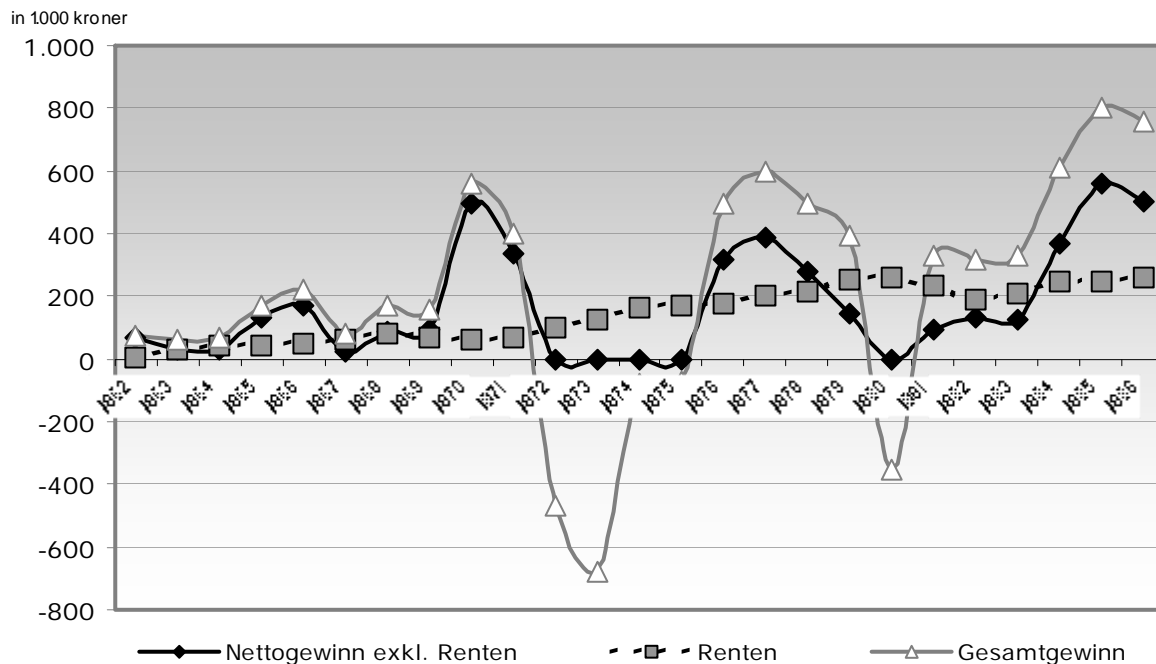
<sup>24</sup> Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 205.

<sup>25</sup> Vgl. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 8 (1877), Nr. 2/3 [Doppel-Nr.] vom 12.1.1877, S. 22.

**ABB. 62: Geschäftsverlauf der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften 1862-1886: Summe der Nettogewinne aus den Prämieinnahmen, Einnahmen aus Renten und Gesamtgewinn**

COURSE OF BUSINESS OF THE SWEDISH MARINE INSURANCE STOCK COMPANIES, 1862-1886: NET PROFITS FROM INSURANCE ACTIVITIES (PREMIUM INCOME) AND PROFIT FROM BONDS

Quelle / Source: WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1888), Bd. II (1.4.-1.10.), No. 103 vom 12.6., S. 1618.



Die Konkurrenz auf dem schwedischen Seeversicherungsmarkt verschärfte sich mit der **Gründung weiterer, nicht lokal beschränkt aktiver Gesellschaften** deutlich, zumal die für die Seeversicherer vorteilhafte Nachfrage der Kriegsjahre zeitgleich mit dem Entstehen der zusätzlichen Unternehmen abflaute. Schwere Herbststürme in den Jahren 1872 bis 1874 bescherten allen schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften äußerst ungünstige Bilanzen (vgl. ABB. 62: Geschäftsverlauf der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften 1862-1886: Summe der Nettogewinne aus den Prämieinnahmen, Einnahmen aus Renten und Gesamtgewinn), und 1874 ging mit der **Neptunus** die erste Gesellschaft aus der Reihe der noch jungen schwedischen Seeversicherer auf Aktien bereits wieder in Konkurs. Unvorsichtigerweise hatte man eine erhebliche Anzahl minderwertiger Risiken zu ungenügenden Prämienätzen übernommen, was dem Unternehmen samt seiner Rückversicherungs-Tochtergesellschaft Poseidon schließlich innerhalb kurzer Zeit zum Verhängnis wurde. Eine Reihe anderer Rückversicherungsgesellschaften einschließlich der ebenfalls erst vor wenigen Jahren gegründeten Norden stellte in den folgenden Jahren ebenfalls ihren Betrieb ein.

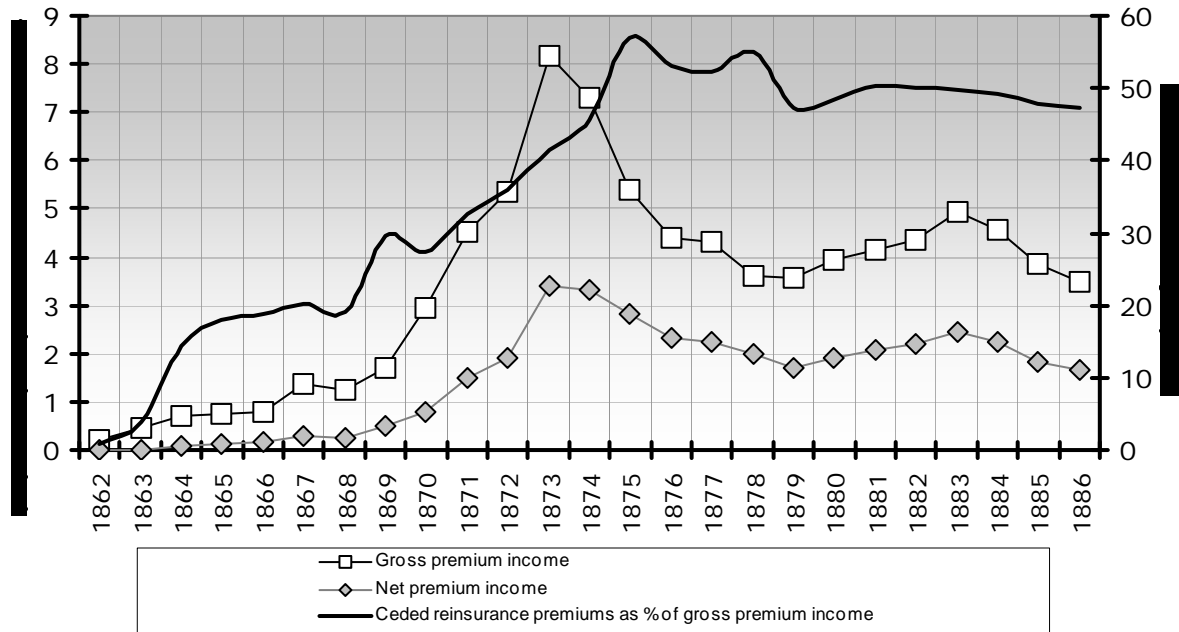
Nach dem Bankrott des Neptunus folgten die verbliebenen Gesellschaften gegenüber der vorbehaltlosen Übernahme zweifelhafter Risiken und dem der wachsenden Konkurrenz untereinander geschuldeten Preiskampf der vorangegangenen Jahre eine weitaus vorsichtigere Zeichnungspolitik.

Der Geschäftsumfang der Gesellschaften bewegte sich am Ende des abrupten Konsolidierungsprozesses in etwa auf dem gleichen Niveau wie vor der Krise, und den Unternehmen gelang es durch sorgsame Auswahl ihrer Risiken und die Vergrößerung ihrer Reserven wieder in ruhigere Fahrwasser zu gelangen. Allerdings geriet die Konjunktur der schwedischen Exportwirtschaft ins Stocken und ausländische Konkurrenten, v. a. aus Deutschland (s. w. u.) machten sich mit Prämienunterbietungen unangenehm bemerkbar. 1887 (das erste Jahr, für das zusammenfassende offizielle Statistiken über den Umfang des Seeversicherungsgeschäfts der schwedischen Seeversicherer und ausländischer Transportversicherungsunternehmen, die in Schweden repräsentiert waren, veröffentlicht wurden) belief sich der von den vor Ort arbeitenden Ausländern vereinnahmte Teil der schwedischen Seeversicherungsrisiken auf knapp sechs Prozent der Gesamtsumme aller von den schwedischen Gesellschaften gezeichneten

Versicherungen (vgl. TAB. 194: Geschäft der ausländischen See- und Transportversicherungsgesellschaften in Schweden 1887-1888).

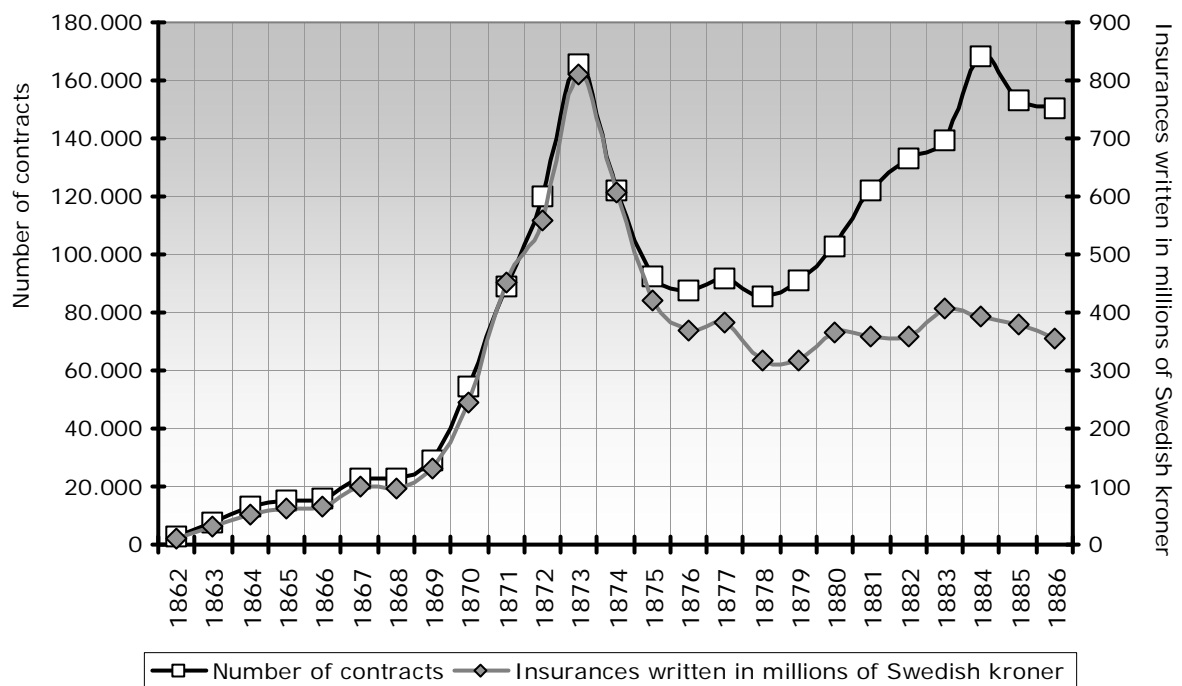
**ABB. 63: Bruttoprämieneinnahmen und zedierte Rückversicherungen der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften, 1862-1886**

GROSS PREMIUM INCOME AND REINSURANCES CEDED OF SWEDISH MARINE INSURANCE STOCK COMPANIES, 1862-1886  
Quelle / Source: WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1888), Bd. II (1.4.-1.10.), No. 103 vom 12.6., S. 1618.



**ABB. 64: Gesamtgeschäft der schwedischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften 1862-1886: Anzahl der abgeschlossenen Verträge und Versicherungssumme der übernommenen Risiken**

GROSS BUSINESS OF SWEDISH MARINE INSURANCE STOCK COMPANIES: NUMBER OF CONTRACTS AND INSURANCES WRITTEN IN MILLIONS OF SWEDISH KRONER  
Quelle / Source: WALLMANN'S VERSICHERUNGS-ZEITSCHRIFT 22 (1888), Bd. II (1.4.-1.10.), No. 103 vom 12.6., S. 1617.



### 10.7.3.1. Auslandsaktivitäten der ersten schwedischen Seeverversicherungs-Aktiengesellschaften seit Ende der 1860er Jahre

Das enorme Wachstum der schwedischen Handelstonnage und die Kriegskonjunktur der Jahre 1870/71, nicht zuletzt aber auch die Ausweitung der Aktivitäten des Unternehmens über die Landesgrenzen hinaus, v. a. nach Preußen, England und Frankreich, ermöglichten der Neptunus seit den späten 1860er Jahren einen massiven Zuwachs ihres Versicherungsbestandes. Während sich 1870 die Summe der versicherten Risiken auf 33 Mio. Riksdaler (Rdr) belief, erreichte man im darauffolgenden Jahr 91 Mio. Rdr und 1873 nicht weniger als 221 Mio. Rdr, wovon etwa ein Drittel übernommene Rückversicherungen aus Schweden und anderen Ländern waren.<sup>26</sup> Die Initiative zur Vergrößerung des Geschäftsumfangs war in erster Linie dem damaligen geschäftsführenden Direktor des Unternehmens, *BIANCHINI* zu verdanken, der ein umfassendes Agenturnetz errichten ließ, das zu dieser Zeit bereits etwa 80 Repräsentanten im In- und Ausland umfasste. Freilich blieb die Neptunus angesichts eines solch umfangreichen Engagements nicht im geringsten von den gewaltigen Problemen verschont, mit denen die Handelsschiffahrt im nördlichen Europa damals zu kämpfen hatte. Die Berichte der Jahreshauptversammlungen klagten über zahllose Fälle von Strandungen aufgrund gelöschter Leuchtfeuer, Mangel an qualifiziertem Lotsenpersonal, zerstörte Hafenanlagen, und nicht zuletzt zahlreiche Schadenfälle durch das Aufbringen oder Versenken von Handelsschiffen. Die Schilderungen erscheinen allerdings stark übertrieben, da es dem Unternehmen immerhin möglich war, beispielsweise 1871 und 1872 jeweils beträchtliche Dividenden an die Aktionäre auszuschütten (36 respekt. 20 Prozent). Die 1863 gegründete **Gauthiod** agierte demgegenüber eher vorsichtig und beschränkte ihre Auslandsaktivitäten zunächst auf den Abschluss von Rückversicherungsverträgen mit Gesellschaften in Kopenhagen und Christiania (Oslo). Die 1866 ins Leben gerufene **Stockholms Sjöförsäkringsaktiebolag** besaß eine mit der Neptunus nahezu identische Satzung und verfolgte eine ähnliche Geschäftspolitik. Sie weitete ihren Tätigkeitsbereich entsprechend bereits traditionell bestehender Verbindungen im Seehandelsverkehr und im Seeverversicherungsgeschäft nicht nur in die Nachbarländer, sondern auch nach Mittel- und Osteuropa aus; dauerhafte Vertretungen bestanden bereits kurz nach der Gründung der Gesellschaft in Finnland, Russland, Norwegen, Deutschland, Holland, Frankreich und England.<sup>27</sup>

Leider lassen sich anhand der Veröffentlichungen der Försäkringsinspektionen **vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs keine genaueren Aussagen** über den **Umfang des Auslandsgeschäfts der schwedischen Transportversicherer** treffen. Einen ungefähren Eindruck über die Bedeutung des außerhalb Schwedens abgeschlossenen *Direktgeschäfts* vermittelt jedoch der Umfang der 1914 durch den Bericht der Aufsichtsbehörde angegebenen Prämieinnahmen im Ausland, auf die mit rund 1,88 Millionen schwedischen Kronen etwas mehr als zehn Prozent der im Erstgeschäft erwirtschafteten Gesamtbeitrageinnahmen entfielen. Eine genauere Einschätzung des Anteils aus dem Ausland stammender Prämien für durch die schwedischen Versicherer übernommene Transport-Rückversicherungen lässt sich jedoch auch mit Inkraftsetzung der erweiterten Vorschriften zur Rechnungslegung ab 1914 nicht treffen. Die folgende Übersicht gibt die durch die Försäkringsinspektionen berichtete Zahl der beaufsichtigten schwedischen Versicherungsunternehmen im See- und Transportversicherungsgeschäft sowie die Summe der versicherten Werte und die Höhe der dafür eingenommenen Bruttoprämien an:

<sup>26</sup> Vgl. BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 199.

<sup>27</sup> Vgl. ebd., S. 201.

**TAB. 193: Brutto-Prämieneinnahmen der schwedischen Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften im See- und Transportversicherungsgeschäft 1887-1914 \*)**

\*) Anzahl und Prämieneinnahmen der im Transportversicherungsgeschäft tätigen in- und ausländischen Gesellschaften in Schweden (Seekasko-, Seewaren-, Wertsachen- und Reisegepäckversicherung) a)

*De svenska sjöförsäkringsaktiebolagens / ömsesidiga sjöförsäkringsbolagens verksamhet 1887-1914*

MARINE & TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME OF SWEDISH STOCK & MUTUAL COMPANIES, 1887-1914 (EXCL. PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES)

Quelle / Source: BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 232-233.

Jahr / YEAR	Anzahl der schwedischen Gesellschaften a)			Versicherungs- bestand (Gesamtgeschäft)		Bruttoprämieneinnahmen (beinhalten das gesamte direkte + indirekte Geschäft im In- und Ausland)	
	gesamt	davon A.G.'s	davon Gegens.	A.G.'s	Gegens.	A.G.'s	Gegens.
				in Mill. kronor		in Mill. kronor	
1887	14	6	8	395	27,9	3,6	1,7
1888	12	6	6	436	23,6	4,1	1,2
1889	16	6	10	526	31	5,2	1,6
1890	19	8	11	571	33,6	5,6	1,8
1891	19	8	11	644	35	6,5	1,7
1892	19	8	11	634	37,8	6,7	1,8
1893	20	8	12	635	36,8	6,5	1,7
1894	20	8	12	659	34,3	6,8	1,7
1895	20	8	12	701	33,8	6,3	1,6
1896	20	8	12	722	35,1	6,8	1,9
1897	20	8	12	812	38,3	7,5	2,1
1898	19	8	11	857	43,1	8,3	2,4
1899	22	8	14	919	51,2	9,4	3,0
1900	23	8	15	1.043	59,7	11,0	3,5
1901	23	8	15	989	64,4	10,7	3,2
1902	23	8	15	1.018	68,9	10,8	3,4
1903	23	8	15	1.089	71,1	11,1	4,0
1904	23	8	15	1.126	74,9	11,1	4,2
1905	23	10	13	1.261	86,3	11,9	4,5
1906	23	10	13	1.507	90,4	13,3	5,2
1907	24	10	14	1.753	106,5	14,4	6,1
1908	27	10	17	1.512	110,2	12,7	6,1
1909	26	10	16	1.515	122	13,6	6,2
1910	36	10	26	1.821	116,2	15,1	6,4
1911	40	10	30	1.940	155,7	16,1	6,8
1912	41	10	31	2.116	175	17,2	7,1
1913	40	10	30	2.302	204,6	19,2	8,2
1914	40	10	30	2.364	213,9	21,5	8,6

a) Zusammenstellung nach den Berichten der schwedischen Versicherungsinspektoren bzw. seit 1904 den jährlichen Veröffentlichungen des königlichen schwedischen Versicherungsaufsichtsamtes. Die Zahlen der Aktiengesellschaften repräsentieren ab 1887 die Unternehmen Gauthiod, Stockholms sjöförsäkringsaktiebolag, Ocean, Sveriges allmänna sjöförsäkringsaktiebolag, Ägir und Vega; ab 1890 zusätzlich die Sjöassuranskompaniet und die Öresund; ab 1905 zusätzlich die Hansa und die Nordisk Yachtassurans. Die Bruttoprämien des indirekten See- und Transportversicherungsgeschäfts der professionellen schwedischen Rückversicherer sind nicht enthalten.

bzgl. der Zahlen für die gegenseitigen Gesellschaften sind die Angaben bis einschließlich 1909 nicht ganz vollständig. Es fehlt eine ganze Reihe kleinerer (zumeist nur regional begrenzt oder lokal in Schweden tätiger) Gesellschaften, deren Geschäftsumfang allerdings sehr gering war, und deren Ergebnisse deshalb praktisch keine Auswirkungen auf die angegebenen Summen besitzen. Etwa 90 Prozent der bei den gegenseitigen Gesellschaften versicherten Risiken entfiel auf sieben größere Unternehmen: Sveriges A<sup>n</sup>gfartygassuransförening, Norrlands A<sup>n</sup>gfartygassuransförening, Oskarshamns ömsesidiga sjöassuransbolag, Sydsvenska ömsesidiga a<sup>n</sup>gfartygassuransbolaget, Robur, Protection & Indemnity und Sydsvriges assuransförening.

**AUFKAUF GEBRAUCHTER TONNAGE AUS ENGLAND**

**Auslandsgeschäfte ganz anderer Art**, die den schwedischen Seeversicherern in den 80er und 90er Jahren des 19. Jahrhunderts viel Kummer bereiteten, waren die umfangreichen **Einkäufe schwedischer Schifffahrtsgesellschaften und Reeder aus englischen Gebraucht-Tonnagebeständen**, die sich dort als Folge verschärfter Sicherheitsbestimmungen (Einführung der **Plimsollmarke** und des **Freibordzeugnisses**) sammelten. Die Mengen zumeist älterer Fahrzeuge, die den nunmehr in England gesetzlich vorgeschriebenen Anforderungen an die Seetüchtigkeit der Handelsschiffe nicht genügten, machten eine Revision der allgemeinen Kaskobedingungen erforderlich. Sowohl von Seiten der Seeversicherungsgesellschaften, als auch von Seiten der Seeleute und ihrer Interessenvertreter wurden Forderungen nach verschärften Sicherheitsvorschriften für die Handelsschifffahrt laut. Schließlich erschien eine Modernisierung der schwedischen Handelsflotte um die Jahrhundertwende unausweichlich, was zum Teil der Weigerung der Seeversicherer zu verdanken war, die Deckung für größere Stückzahlen ausgemachter "Seelenverkäufer" zu übernehmen. Hauptsächlich hatten die schwedischen Reeder aber offenbar übersehen, dass mit den von ihnen aufgekauften Schiffen nunmehr die Häfen einer der wichtigsten seewärtigen Handelspartner Schwedens nicht mehr angelaufen werden durften.

Die leichte Erholung der konjunkturellen Entwicklung des schwedischen Außenhandels zu Beginn des neuen Jahrhunderts erlaubte es den schwedischen Reedern, die veraltete Tonnage weitgehend durch Neubauten zu ersetzen. In diesem Zusammenhang

entstanden die ersten modernen Linienreedereien Schwedens, so z. B. die Unternehmen der Reeder Axel Johnson, Dan Broström und Wilhelm Lundgren.<sup>28</sup>

#### 10.7.4. Das Geschäft der ausländischen Transportversicherer in Schweden von Ende der 1880er Jahre bis kurz nach dem Ersten Weltkrieg

##### SCHWEDISCHES GESCHÄFT DER AUSLÄNDISCHEN TRANSPORTVERSICHERER

Mit dem Berichtsjahr 1887 lagen erstmals offizielle statistische Angaben über das Geschäft der ausländischen See- und Transportversicherer in Schweden vor. Die von den staatlich beauftragten Versicherungsinspektoren vorgelegten Zahlen für 1887 und 1888 werden im folgenden als Zusammenfassung der Ergebnisse aller dort tätigen fremden Gesellschaften wiedergegeben. Die berichteten Zahlen spiegeln allerdings lediglich die Summe des schwedischen Bruttogeschäfts der direkt zeichnenden VU, d. h. es ist nicht zu erkennen, welcher Teil ihrer Einnahmen auf direkt abgeschlossene oder in Rückdeckung übernommene Versicherungen entfiel. Unberücksichtigt blieben die sich in Schweden auf den Abschluss von See- und Transportrückversicherungen beschränkenden ausländischen Versicherer.

**TAB. 194: Geschäft der ausländischen See- und Transportversicherungsgesellschaften in Schweden 1887-1888** nach den Berichten der staatlich beauftragten Versicherungsinspektoren

BUSINESS RESULTS OF FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN 1887-1888

Quelle / Source: ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 21 (1890), No. 10 vom 6. März, S. 135.

	1887	1888
	in 1.000 of Swedish kroner	
Versicherungssumme	23.345,495	27.622,609
Rückgedeckter Anteil der Versicherungssumme	3.010,437	1.778,963
Versicherungssumme auf eigene Rechnung (netto)	20.335,058	25.843,646
Bruttoprämieneinnahmen	103,885	107,72
Abgegebene Rückversicherungen	15,09	8,536
Nettoprämieneinnahmen	88,795	99,184
Brutto-Schadenzahlungen	136,527	181,459
Erstattete Schadenzahlungen der Rückversicherer	9,896	17,84
Schadenzahlungen für eigen Rechnung (netto)	126,631	163,619
Ausgaben für Provisionen und Verwaltungskosten	24,49	22,982
Prämieneinnahmen für eigene Rechnung total	88,795	99,184
Ausgaben für eigene Rechnung total	151,121	186,601
Verhältnis Ausgaben für eigene Rechnung zu Nettoprämieneinnahmen in %	170,2	188,1

Besonders ungünstig schnitten in den beiden Jahren 1887 und 1888 zwei deutsche Gesellschaften ab, nämlich die Mannheimer und die Norddeutsche Versicherungs-Gesellschaft aus Hamburg.

**TAB. 195: Nettoprämieneinnahmen, Schadenzahlungen und Ausgaben für Provisionen und Verwaltungskosten der Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft und der Norddeutschen Versicherungs-Gesellschaft im schwedischen Transportversicherungsgeschäft 1887 und 1888**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE NET PREMIUM INCOME AND DISBURSEMENTS OF THE GERMAN COMPANIES "MANNHEIMER VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT" AND „NORDDEUTSCHE VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT“ IN SWEDEN IN 1887 AND 1888

Quelle / Source: ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 21 (1890), No. 10 vom 6. März, S. 135.

	Mannheimer		Norddeutsche	
	1887	1888	1887	1888
	in 1.000 of Swedish kroner		in 1.000 of Swedish kroner	
Nettoprämieneinnahmen	17,693	21,853	27,19	29,857
Schadenzahlungen für eigen Rechnung (netto)	39,155	34,382	74,1	113,915
Ausgaben für Provisionen und Verwaltungskosten	3,525	4,24	6,059	7,12
Prämieneinnahmen für eigene Rechnung total	17,693	21,853	27,19	29,857
Ausgaben für eigene Rechnung total	42,68	38,622	80,159	121,035
Verhältnis Ausgaben für eigene Rechnung zu Nettoprämieneinnahmen in %	241,2	176,7	294,8	405,4

Die bei BERGANDER (1967) zur Verdeutlichung der geringen Beteiligung ausländischer Seeverversicherungsgesellschaften am schwedischen Markt angegebenen Zahlen der Versicherungsbestände<sup>29</sup> eignen sich im Prinzip nicht zur genaueren Bestimmung der tatsächlichen Größe der Marktanteile in- und ausländischer Gesellschaften, da die Beträge der schwedischen VU deren Versicherungsbestände im Ausland mit

<sup>28</sup> Nordstjernan Linien (Johnson) bzw. Svenska Amerika Linien (SAL) (Broström, Lundgren).

<sup>29</sup> Vgl. BERGANDER, BENG: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967, S. 224-225 bzw. 230-231.

einschließen.<sup>30</sup> Auch anhand der Veröffentlichungen des königlichen Aufsichtsamts kann eine geographische Verteilung der *Versicherungsbestände* der schwedischen Transportversicherer nicht rekonstruiert werden, da viele Gesellschaften bzgl. des an sich berichtspflichtigen Versicherungsbestands keine Trennung nach In- und Auslandsgeschäft vornahmen. Lediglich die nach geographischer Herkunft differenzierten, und offenbar von allen im Ausland arbeitenden VU auch berichteten Beträge der *Prämieneinnahmen* des direkten Geschäfts erlauben mit hoher Wahrscheinlichkeit zutreffende Aussagen über den genauen Anteil der schwedischen Gesellschaften auf ihrem Heimatmarkt (wohlgemerkt: nur in Hinsicht auf das dort abgeschlossene direkte Geschäft).

#### SCHWEDISCHES GESCHÄFT DER AUSLÄNDISCHEN TRANSPORTVERSICHERER

### 10.7.4.1. Die deutschen Transportversicherer in Schweden

An ausländischen Transportversicherern sind in Schweden seit 1887 bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges fast ausschließlich deutsche Unternehmen tätig gewesen gewesen.<sup>31</sup> Ihre Anzahl schwankte bis etwa 1905 zwischen neun und zwölf.<sup>32</sup> Der Marktanteil der deutschen Gesellschaften im direkten schwedischen Seeversicherungsgeschäft muss für den betrachteten Zeitraum seit Ende der 1880er Jahre allerdings als recht gering bezeichnet werden, er belief sich fortlaufend schätzungsweise auf kaum mehr als zwei Prozent.<sup>33</sup> Mit ausschlaggebend dafür war die gewichtige Stellung, die neben den einheimischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften auch gegenseitige Gesellschaften und lokale Versicherungsvereine – ähnlich wie in Norwegen – einnahmen.<sup>34</sup> Trotzdem kann die Zahl der in Schweden über Agenturen vertretenen deutschen Transportversicherer als Anhaltspunkt dafür gewertet werden, dass man diesen Markt offenbar den als wichtig betrachtete.

**TAB. 196: Deutsche Transportversicherungs-Gesellschaften in Schweden im Jahre 1893**

FOREIGN COMPANIES OPERATING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN SWEDEN 1893

Quelle / Source: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 18 (1894), Nr. 43 vom 30.10., S. 548.

Gesellschaften / Companies	Versicherungssummen		Prämien	Schäden	Provisionen und Unkosten
	Brutto	Netto			
Gesellschaften / Companies	in 1.000 of Swedish kroner				
Badische Schiffahrts-Assecuranz-Gesellsch.	74,155	74,155	0,285	0,054	0,088
Bayerischer Lloyd	479,218	286,78	4,598	2,014	2,016
Deutscher Lloyd	1.717,969	1.216,21	4,198	1,082	1,375
Deutsche Rück- und Mitversicherungs-Gesellsch.	0	0	0	0	0
Deutsche Transport-Vers.-Gesellsch.	2.033,226	1.999,406	11,064	4,062	2.858
Frankfurter Transport-, Unfall- und Glasvers.-Actien-Ges.	34,4	34,4	0,157	0	0,015
Mannheimer Rückversicherungs-Actien-Gesellsch.	7.508,882	4.569,882	27,297	n / a	5,871
Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft a)	9.699,876	7.309,974	21,657	31,187	3,768
Norddeutsche Versicherungs-Gesellschaft	3.609,876	3.609,826	12,508	1,645	3,756
Rheinisch-Westfälischer Lloyd	767,381	767,381	2,519	n / a	0,239
Vaterländische Transport-Versicherungs-Gesellsch.	74,792	74,792	0,137	0	0,067
Total 1893	25.999,725	19.942,856	84,42	40,045	20,143
(Total 1892)	24.067,168	15.184,335	72,202	214,658	17,017

Mit den aufgeführten deutschen Gesellschaften ist die Gesamtzahl der 1893 in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer, die das direkt abgeschlossene Geschäft betrieben haben erfasst.

Rechnerische Abweichungen in der Darstellung der summarischen Ergebnisse sind der Quelle entnommen.

a) Die Angaben beziehen sich auf den Zeitraum vom 1. Juli 1892 bis 30. Juni 1893.

<sup>30</sup> Vgl. z. B. SVERIGE / KUNGL. FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, A<sup>r</sup> 1914: av kungl. Försäkringsinspektionen, I., Stockholm 1916, S. 140-141.

<sup>31</sup> Das Engagement deutscher Transportversicherer in Schweden spiegelt die von dort zum hamburgischen Assekuranzmarkt bestehenden Verbindungen aus der Zeit vor Bildung leistungsfähiger einheimischer Angebotsstrukturen durch Seeversicherungs-Aktiengesellschaften. Offensichtlich bot sich den Redakteuren der zeitgenössischen Versicherungsfachpresse dies jedoch nicht unbedingt als schlüssiger Ansatz zur Erklärung der deutschen Präsenz in Schweden, vgl. ANNALEN DES GESAMMTEN VERSICHERUNGSWESENS 21 (1890), No. 10 vom 6. März, S. 135: „[...] *Merkwürdig ist es, dass es fast ausschliesslich nur deutsche Gesellschaften sind, welche sich in Schweden acclimatisirt haben.* [...]“.

<sup>32</sup> So betätigten sich z. B. 1903 neben einer weiteren ausländischen Gesellschaft insgesamt zwölf deutsche Versicherer auf dem schwedischen Transportversicherungsmarkt, nämlich die „Mannheimer“, die „Deutsche Transport“, die „Deutsche Rück- und Mitversicherungs-Gesellschaft“, der „Bayerische Lloyd“, die „Preußische Nationale“, die „Frankfurter“, die „Allianz“, die „Fortuna“, der „Deutsche Lloyd“, die „Wilhelma“, die „Continentale“ und die „Norddeutsche Versicherungsgesellschaft“. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 26 (1905), III. Teil, S. 313-315.

<sup>33</sup> Der Marktanteil der deutschen Gesellschaften im direkten schwedischen Seeversicherungsgeschäft kann für den betrachteten Zeitraum seit Ende der 1880er Jahre nur geschätzt werden, da die veröffentlichten (und z. B. vom ASSEKURANZ-JAHRBUCH übernommen) Vergleichsdaten der schwedischen Gesellschaften deren Auslandsgeschäft beinhalten.

<sup>34</sup> 1913 verbuchten die zehn großen schwedischen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften Prämieinnahmen in Höhe von über 19 Millionen Kronen, 30 einheimische gegenseitige Seeversicherungsunternehmen über 8 Millionen Kronen, die ausländischen Transportversicherer aber gerade einmal knapp 252.000 Kronen. Da es sich bei der Angabe der Prämieinnahmen für die schwedischen Aktiengesellschaften um Ausweise des sowohl im In- als auch im Ausland erwirtschafteten Gesamtgeschäftes handelt, dürfte der prozentuale Marktanteil der gegenseitigen Versicherer noch wesentlich höher anzusiedeln sein, als es die hier undifferenziert aufgeführten Summen der Jahresbilanzen suggerieren. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 358-360.



1893 operierten elf deutsche Transportversicherer in Schweden. Zusammen konnten diese Unternehmen eine Prämieinnahme von 84.420 Kronen verbuchen, wovon 58 Prozent allein auf die auch hier deutlich die deutsche Firmengruppe anführende „Mannheimer“ und ihre Rückversicherungs-Tochter entfielen.<sup>35</sup> Ihre ausgesprochene Vorrangstellung unter den deutschen Transportversicherern in Schweden hatte die „Mannheimer“ allerdings kurz vor Kriegsausbruch mehr oder weniger eingebüßt: 1913 rangierte sie nur noch als viertgrößte Kraft (19.633 Kr. Bruttoprämien) hinter dem Bremer „Mercur“ (23.748 Kr.), der hamburgischen „Nord-Deutschen“ (31.703 Kr.) und der „Wilhelma“ aus Magdeburg, die in Schweden auffallend hohe Prämieinnahmen (135.790 Kr.) erzielte.<sup>36</sup>

Zwischen 1912 und 1914<sup>37</sup> existierten noch acht Vertretungen der Deutschen dort; überwiegend waren die Generalagenten in Stockholm ansässig; die „Mannheimer“ operierte von Malmö aus, der „Deutsche Lloyd“ ab Göteborg. Die ebenfalls vertretene „Europäische Güter- und Reisegepäckversicherungsanstalt“ aus Budapest betrieb in Schweden ausschließlich das Geschäft mit Reisegepäckversicherungen.

Die Tatsache, dass sich die international sonst so dominanten englischen *Companies* am schwedischen Markt bis Kriegsausbruch offenbar vollständig aus dem direkt in Schweden abgeschlossenen Geschäft heraushielten mag erstaunen, da ansonsten auch im Seegeschäft tätige Branchenriesen wie „Commercial Union“ oder „Liverpool and London and Globe“ eine gewisse Rolle in der schwedischen Feuerversicherung spielten.

Von Ende der 1880er Jahre bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs blieb das direkt abgeschlossene **Geschäft der ausländischen Transportversicherer in Schweden** nicht mehr als eine unbedeutende Randerscheinung. Im Grunde versuchten sich fast ausschließlich deutsche Unternehmen im dortigen See- und Transportgeschäft, von denen einige über Vertretungen in den größeren schwedischen Hafenstädten allerdings über einen für die Branche beachtlichen Zeitraum hinweg kontinuierlich präsent blieben.

#### **TAB. 197: Anzahl und Bruttoprämieinnahmen der ausländischen Transportversicherer in Schweden, 1887-1919**

BUSINESS OF FOREIGN MARINE INSURERS IN SWEDEN, 1887-1919: NUMBER OF COMPANIES AND GROSS PREMIUM INCOME

Quellen: Zusammenstellung aus: Annalen des gesamten Versicherungswesens 21 (1890), No. 10 vom 6. März, S. 135 (1887-1888); Bergander (1967); Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Anzahl der ausländischen Transportversicherer in Schweden (1893-1919 inkl. VU, die nur Nebenzweige der Transportversicherung betreiben)	Bruttoprämieinnahmen (direktes + indirektes Geschäft) in Mio Kr.
1887	8 g)	0,104 h)
1888	8 h)	0,108 h)
1893	11 a)	0,084
1899	9	0,15
1903	13 b)	0,18
1904	10 a)	0,18
1912	9 c)	0,2
1913	9 c)	0,25
1914	9 c)	0,54
1915	19 d)	4,93
1918	22 e)	9,45
1919	18 f)	3,53

1925-1937 schlossen in Schweden repräsentierte ausländische VU keine Transportversicherungen ab.

a) Sämtlich deutsche Gesellschaften.

b) Davon zwölf deutsche Gesellschaften.

c) Acht deutsche und eine österreichisch-ungarische Gesellschaft (die Europäische Güter- und Reisegepäck aus Budapest, die in Schweden nur die Reisegepäckversicherung betreibt).

d) Davon drei norwegische, zwei dänische, acht deutsche, eine englische (Yorkshire), vier russische und eine österreichisch-ungarische Gesellschaft.

e) Davon fünf norwegische, vier dänische, eine finnische (Triton), sieben deutsche, vier russische und eine österreichisch-ungarische Gesellschaft.

f) Davon fünf norwegische, vier dänische, eine finnische (Triton), sechs deutsche, eine russische und eine österreichisch-ungarische Gesellschaft.

g) Ohne VU, die ausschließlich die Nebenzweige Reisegepäckversicherung und Valorenversicherung betreiben.

h) Ohne ausschließlich indirekt zeichnende Unternehmen.

<sup>35</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 18 (1894), Nr. 43 vom 30. Oktober, S. 548.

<sup>36</sup> Vgl. Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen. Enskilda försäkringsanstalter år 1913, Stockholm 1915, S. 156.

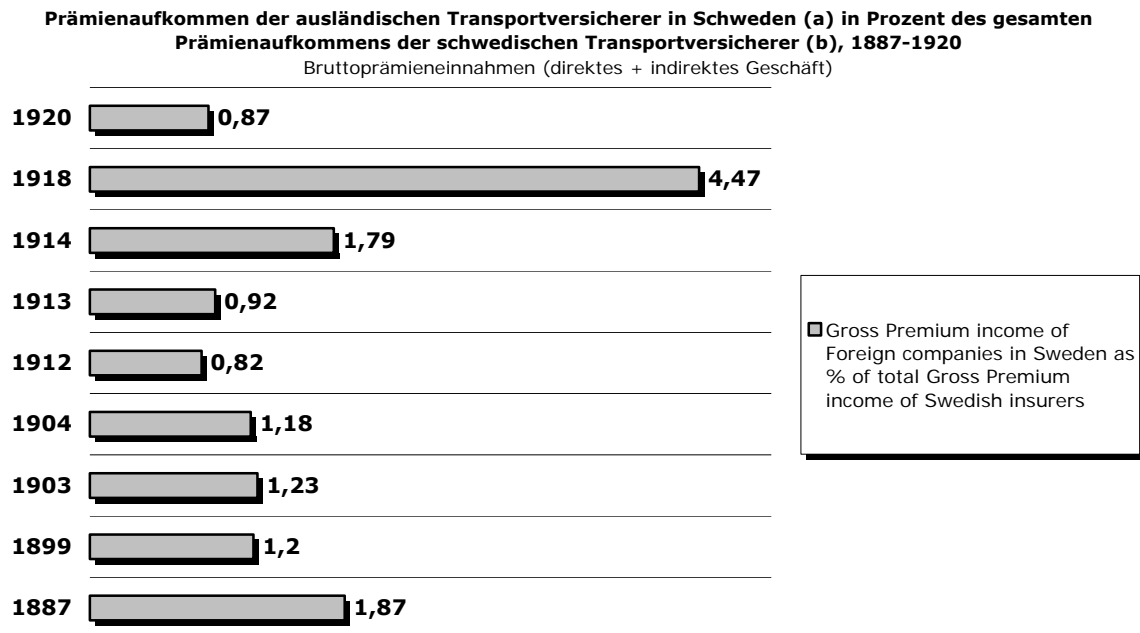
<sup>37</sup> Für die Jahre 1909 und 1910 liefert das ASSEKURANZ-JAHRBUCH widersprüchliche Angaben über die Zahl der in Schweden tätigen Transportversicherer. Von insgesamt sieben ausländischen Gesellschaften, die dort 1909 im Seeversicherungsgeschäft tätig gewesen sein sollen, zog sich die „Deutsche Rück- und Mitversicherungs-Gesellschaft“ offenbar im selben Jahr zurück; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 32 (1911), III. Teil, S. 360. Im Berichtsjahr 1910 ist schließlich von nur noch drei ausländischen Seeversicherern die Rede, wobei der Bremer „Mercur“ das bisherige schwedische Geschäft des „Bayerischen Lloyd“ übernahm; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 33 (1912), III. Teil, S. 360.

**ABB. 65: Prämienaufkommen der ausländischen Transportversicherer in Schweden a) in Prozent des gesamten Prämienaufkommens der schwedischen Transportversicherer b), 1887-1920 \*)**

\*) Bruttoprämieinnahmen (direktes + indirektes Geschäft)

MARINE INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME OF FOREIGN COMPANIES AS % OF TOTAL MARINE INSURANCE GROSS PREMIUMS OF SWEDISH INSURERS, 1887-1920

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



1887-1918 ohne Berücksichtigung der kleineren, nur in einzelnen Verwaltungsbezirken des Landes oder lokal tätigen gegenseitigen Gesellschaften. Bei der Berechnung des Wertes für das Jahr 1920 sind die Bruttoprämien dieser Unternehmen mit einbezogen, belaufen sich aber im Vergleich zu den schwedischen Aktiengesellschaften und größeren (landesweit tätigen) gegenseitigen Versicherern auf derart geringe Summe, dass sie keinen Einfluss auf die angegebene Relation besitzen.

a) Ohne Berücksichtigung von VU, die in Schweden ausschließlich die Nebenzweige Reisegepäck- und Valorenversicherung betreiben)

b) In- und ausländisches Geschäft; ohne Berücksichtigung der Nebenzweige Reisegepäck- und Valorenversicherung)

### 10.7.5. Zusammenfassende Beurteilung: internationale Versicherungstransaktionen des schwedischen See- und Transportversicherungsmarkts bis Anfang der 20er Jahre

Gegenseitige Gesellschaften, die i. d. R. von den Versicherungsnehmern selbst ins Leben gerufen wurden, beherrschten bis in die 60er Jahre des 19. Jahrhunderts die schwedische **Seekaskoversicherung**. Kaskorisiken, die aufgrund der begrenzten Zeichnungskraft der Gegenseitigkeitsanstalten nicht auf dem heimischen Markt unterzubringen waren, gingen traditionell an die großen Seeversicherungsbörsen in den Niederlanden, nach Hamburg oder London. Die Deckung von **Warentransportversicherungen** musste sogar vollständig im Ausland eingekauft werden, da sich die einheimischen gegenseitigen Gesellschaften ausschließlich auf die Versicherung von Kaskorisiken beschränkten.

Erst nach der Gründung mehrerer Aktiengesellschaften, deren Satzung und organisatorischer Aufbau überwiegend nach dem Vorbild bereits existierender ausländischer Unternehmen verwirklicht wurde, kann man von einem eigenen nationalen Seeversicherungsmarkt sprechen. Die bislang stark ausgeprägte Auslandsabhängigkeit der Kaufleute (und zu einem geringeren Teil auch der Reeder) bei der Versicherung ihrer Risiken erzeugte mit der Entstehung eines heimischen Seeversicherungsmarktes automatisch Präferenzen für die neu entstandenen Unternehmen, sich ebenfalls aktiv im Ausland zu betätigen. Das Ziel, mit der Errichtung von einheimischen Seeversicherungsgesellschaften auf Aktienkapitalbasis v. a. den Kapazitätsproblemen der bereits vorhandenen gegenseitigen Versicherungsvereine und Gesellschaften im Kaskobereich zu begegnen und sich mit den neuen Unternehmen dem stark steigenden Versicherungsbedarf der florierenden schwedischen Exportwirtschaft anzupassen, erzeugte seinerseits Probleme, da die durch Ausweitung der Zeichnungskapazitäten ermöglichten großen Versicherungsbestände zwangsweise eine geographische Streuung

der übernommenen Risiken oder ausreichende Möglichkeiten zur Rückversicherung erforderlich machten. Die schwedischen Aktien-Seeversicherungsgesellschaften beschritten diesbezüglich unterschiedliche Wege: während einige quasi zeitgleich mit Aufnahme ihrer Geschäftstätigkeit in Schweden auch die Landesgrenzen überschritten, um Agenturen in fremden Ländern zu errichten (vorzugsweise solche Länder, zu denen ausgeprägte Handelskontakte bestanden und mit denen man schon früher auch in Hinblick auf den Abschluss von Seeversicherungen ins Geschäft gekommen war) (Neptunus, Stockholms Sjöförsäkringsaktiebolag), blieben andere eher vorsichtig und beschränkten ihre Auslandsaktivitäten zunächst auf den Abschluss reziprozitärer Rückversicherungsverträge (Gauthiod) oder gründeten eigene Rückversicherungs-Tochtergesellschaften (Norden). Der Umfang, in dem schwedische Seeversicherung-Aktiengesellschaften seit etwa Mitte der 1860er Jahre im Ausland aktiv wurden, richtete sich demzufolge in erster Linie am Bedürfnis des betreffenden Unternehmens nach Risikodiversifikation aus. Angesichts der Anfangs sehr guten Geschäftserfolge der schwedischen Seeversicherung-Aktiengesellschaften folgten bereits nach kurzer Zeit weitere Neugründungen, die die Konkurrenz der schwedischen Gesellschaften untereinander erheblich verschärfte.

Ausländische Transportversicherer, darunter überwiegend deutsche Unternehmen, versuchten zudem seit den 1870er Jahren mit Prämienunterbietungen Teile des in Schweden abgeschlossenen Geschäfts an sich zu ziehen. Größere Bedeutung erlangten die ausländischen Gesellschaften in Schweden zwar nicht, aber die durch sie mitverursachte Wettbewerbsverschärfung in den 70er und 80er Jahren trug zur weiteren Konsolidierung des Marktes bei.

Die deutschen Gesellschaften blieben bis zum Ausbruch des Ersten Weltkrieges – neben Lloyd's Agenten - nahezu die einzigen ausländischen Transportversicherer, die über Agenturvertretungen unmittelbar auf dem schwedischen Markt vertreten waren. 1915 kam es jedoch zu einem überraschenden Anstieg der Zahl fremder Versicherungsunternehmen, die vor Ort See- und Transportversicherung abschlossen. Quasi „über Nacht“ fanden sich zusätzlich zu den acht deutschen Transportversicherern und der ausschließlich auf den Abschluss von Reisegepäckversicherungen spezialisierten „Europäischen Reise- und Güter-Versicherung“ aus Budapest drei norwegische, zwei dänische, vier russische und ein britischer Seeversicherer ein, die an der zu erwartenden Kriegskonjunktur der Seeversicherungsnachfrage im neutralen Schweden teilhaben wollten. 1920 hatten sich allerdings viele der neu zugezogenen ausländischen Gesellschaften schon wieder aus Schweden verabschiedet. Lediglich die norwegischen und die dänischen Seeversicherer blieben neben den deutschen Stammgästen (und der über ein kleines, aber hartnäckig verteidigtes schwedisches Reisegepäckversicherungs-Portfeuille verfügenden „Europäischen“) bis in die erste Hälfte der 20er Jahre hinein im Land, doch spielten sie neben den einheimischen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften und landesweit tätigen gegenseitigen Seeversicherern eine verschwindend geringe Rolle.

ANMERKUNGEN ZUR QUELLENLAGE: FEHLENDE ZAHLEN ZUR BESTIMMUNG VON PRÄMIENSALDEN DER INTERNATIONALEN TRANSAKTIONEN DER SCHWEDISCHEN SEE- UND TRANSPORTVERSICHERER UNTER EINBEZIEHUNG DES SCHWEDISCHEN GESCHÄFTS AUSLÄNDISCHER GESELLSCHAFTEN

Die mit dem Berichtsjahr 1887 einsetzende Veröffentlichung statistischer Daten zur Geschäftstätigkeit privater Versicherungsunternehmen in Schweden (Berichte der staatlich beauftragten Versicherungsinspektoren bzw. seit 1904 jährliche statistische Veröffentlichungen als Teil von Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, herausgegeben vom staatlichen schwedischen Versicherungsamt (kungl.) Försäkringsinspektionen) ermöglicht erst ab dem **Berichtsjahr 1914** die exakte Bestimmung der Prämieinnahmen und Schadenzahlungen **der von schwedischen Unternehmen direkt im Ausland bzw. von ausländischen Gesellschaften direkt in Schweden gezeichneten Versicherungen** aller Zweige.

Für die vorhergehenden **Berichtsjahre** enthalten die Veröffentlichungen der Försäkringsinspektionen bzgl. internationaler Versicherungstransaktionen lediglich Angaben zu den von den ausländischen Gesellschaften in Schweden erwirtschafteten Bruttoprämieinnahmen bzw. dem Nettogeschäft nach Abzug zedierter

Rückversicherungen. Es lassen sich somit keine Aussagen zum Anteil der in Schweden direkt gezeichneten oder dort in Rückdeckung übernommenen Versicherungen machen.

**TAB. 198: Bruttoprämieinnahmen, abgegebene Rückversicherungen und Nettoprämien des von ausländischen Versicherungsunternehmen abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Schweden 1912-1913 (einschl. Reisegepäck- und Valorenversicherung) a)**

Utländska bolags transport- (inkl. Resgods- och värdeförsändelse-) försäkringsrörelse i Sverige  
MARINE & TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUMS, CEDED PREMIUMS AND NET RETENTION OF FOREIGN COMPANIES IN SWEDEN 1912-13 (AS INCLUDED IN THE REPORTS OF THE SWEDISH "FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN")  
Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Bruttoprämieinnahmen aus direkt + indirekt abgeschlossenen Transportversicherungen in Schweden	Abgegebene Rück- versicherungen b)	Netto- geschäft (für eigene Rechnung) b)
	in 1.000 Skr		
1912	204,538	113,194	91,344
1913	252,567	115,962	136,605

a) Die angegebenen Zahlen fassen die Prämien aller Transportversicherungs-Untersparten zusammen, d. h. neben der Seekasko- und -warensversicherung auch Reisegepäckversicherungen und Valorenversicherungen.

b) Hierbei fehlen Daten der "Deutschen Transport", Berlin, die ihren gesamten Rückversicherungsverkehr über die Firmenzentrale in Deutschland abwickelte, und zum zedierten Teil des schwedischen Bruttogeschäfts keine Angaben machen konnte. Entsprechend sind die Prämien der "Deutschen Transport" auch nicht in den angegebenen Nettoergebnissen der in Schweden tätigen ausländischen Gesellschaften enthalten.

Seit dem Berichtsjahr 1914 enthalten die statistischen Aufstellungen der Försäkringsinspektionen separate Ausweise zum **direkten und (aktiven) indirekten Geschäft der ausländischen Versicherer im schwedischen Transportversicherungsgeschäft**, ferner auch zum **direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft der schwedischen VU im Ausland**.

Die angegebenen Zahlen fassen die Prämien aller Transportversicherungs-Untersparten zusammen, d. h. neben der Seekasko- und Seewarenversicherung auch Reisegepäckversicherungen und Valorenversicherungen.

**TAB. 199: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungs-Geschäfts und in Rückdeckung übernommener Transportversicherungen der ausländischen Versicherungsunternehmen in Schweden 1914 a)**

MARINE DIRECT PREMIUMS AND REINSURANCE ACCEPTANCES OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN, 1914 (AS INCLUDED IN THE REPORTS OF THE SWEDISH "FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN")

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Prämieinnahmen des direkt gezeichneten Geschäfts in Schweden	Übernommene Rückversicherungen in Schweden	Brutto- prämien- einnahmen
	in 1.000 Skr		
1914	532,382	5,406	537,788
1915	4.376,566	547,515	4.924,081
1918	4.312,518	5.141,383	9.453,901
1919	1.068,291	2.464,067	3.532,358
1920	491,665	1.260,088	1.751,753

a) Die angegebenen Zahlen fassen die Prämien aller Transportversicherungs-Untersparten zusammen, d. h. neben der Seekasko- und -warensversicherung auch Reisegepäckversicherungen und Valorenversicherungen.

Der **Umfang internationaler Rückversicherungs-Transaktionen** ist für die schwedischen VU leider bis Mitte der 30er Jahre nicht bzw. nur durch Schätzungen zu ermitteln, da bis zu diesem Zeitpunkt in den Berichten des Aufsichtsamtes lediglich die Gesamtsummen der übernommenen bzw. abgegebenen Rückversicherungen publizierten wurden. Angaben zur **tatsächlichen Höhe der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen** sind in zusammenfassender Form (Trennung ausschließlich nach Lebens- und Schadenversicherungsgeschäft), die keine genaueren Aussagen zum Anteil der Transportversicherung erlauben, seit 1935 in den Berichten des Amtes enthalten. Allerdings nimmt das schwedische Versicherungsaufsichtsamt bereits seit 1914 für die in Schweden tätigen ausländischen Versicherungsgesellschaften eine jeweils separate Berichterstattung hinsichtlich der im Lande erwirtschafteten Prämieinnahmen aus direkten und indirekten Transportversicherungen vor,<sup>38</sup> und stellt damit unter den europäischen Aufsichtsbehörden eine Ausnahme dar.

<sup>38</sup> Die Berichtsjahre 1912 und 1913 enthalten bezüglich des Transportversicherungsgeschäfts ausländischer Gesellschaften in Schweden lediglich Angaben zu den Bruttoprämieinnahmen und den *abgegebenen* Rückversicherungsbeträgen bzw. den Nettoprämien (Eigenbehalt), ohne das differenzierte Angaben zur Zusammensetzung des Bruttogeschäfts gemacht werden.

### **10.7.6. Hintergründe der Einführung einer regulierenden Versicherungsgesetzgebung in Schweden: die oligopolistische Struktur der heimischen Versicherungswirtschaft als Hemmschuh ausländischer Beteiligung am Versicherungsmarkt?**

Staatliche Regulierung spielte für das Versicherungswesen in Schweden seit jeher eine bedeutsame Rolle. In unterschiedlich starkem Ausmaß griff der Staat bereits seit dem 19. Jahrhundert (zunächst nur indirekt) in die Statuten der bestehenden Bezirksfeuerkassen und der ab 1733 entstehenden gegenseitigen Feuerversicherungsgesellschaften ein, allerdings konzentrierten sich die Kontrollen anfangs in erster Linie auf eine Überprüfung zwecks Erteilung von Konzessionen. 1782 kam es zur Gründung einer staatlichen Feuerversicherungskasse, die als erste Versicherungseinrichtung Schwedens ihren Geschäftsbetrieb nicht lokal oder regional beschränkte, sondern landesweit tätig wurde. Ebenfalls aufgrund einer staatlichen Initiative wurde 1739 kraft eines Parlamentsbeschlusses die *Sjöassuranskompaniet* gegründet (vgl. w. o., S. 545 f.). Die jeweils anstehende Verlängerung der Statuten des in damals üblicher Weise zunächst mit zeitlich begrenzter Lebensdauer gegründeten Instituts oblag ebenfalls von mal zu mal der öffentlichen Hand. Einem weiteren Parlamentsbeschluss, der die Errichtung einer staatlichen Lebensversicherungsgesellschaft nach dänischem Vorbild (LIVRENTE OG FÖRSÖRGELSE-ANSTALTEN AF 1842 und LIVSFÖRSIKRINGS-ANSTALTEN I KJÖBENHAVN) zum Ziel hatte und 1856 umgesetzt werden sollte, kam allerdings ein Jahr früher die Gründung der ersten modernen Versicherungs-Aktiengesellschaft des Landes zuvor. In die Statuten der Skandia wurde auf Veranlassung der Regierung eine spezielle Bestimmung eingefügt, nach der dem schwedischen Innenminister das Recht zukam, einen Inspektor zu benennen, dem Zugang zu allen Geschäftsunterlagen des Unternehmens zu gewähren war, und der auf solchem Wege die Tätigkeit der Skandia überwachen sollte.<sup>39</sup>

Die 1855 ursprünglich als reiner Lebensversicherer ins Leben gerufene Skandia erweiterte ihr Betätigungsfeld schon bald nach ihrer Gründung um das Feuerversicherungsgeschäft. Ausschlaggebend für die Verbreiterung der Angebotspalette war nicht nur das Bestreben, dem Unternehmen zu einem größeren Marktanteil und höherer Profitabilität zu verhelfen, sondern insbesondere durch Diversifizierung der übernommenen Risiken einen verbesserten Ausgleich der Ergebnisse zu erzielen (risk control-induced diversification<sup>40</sup>). Dem Vorbild der Skandia folgten mit einigem zeitlichen Abstand weitere schwedische Versicherer, die ihre Kapitalbasis an der Börse bildeten: Svea (gegr. 1867), Nordstjernan (1872), Thule (1873), Victoria (1883) und Skåne (1884). Allerdings setzte lediglich die Skåne ebenso wie die Skandia auf den gemischten Betrieb von Feuer- und Lebensversicherung. Mit der Gründung dieser fünf Ein- oder Mehrbranchen-Versicherungs-Aktiengesellschaften etablierte sich in Schweden zwischen 1855 und 1884 eine oligopolistische Marktstruktur, basierend auf den Ressourcen der schnellwachsenden regionalen Industriezentren des Landes. Der Focus der jungen schwedischen Versicherungswirtschaft konzentrierte sich in diesem Zeitraum in geographischer Hinsicht schwerpunktmäßig auf den regional begrenzten Aufbau eines engmaschigen Vertriebsnetzwerks und die Akquisition bzw. Pflege des Kundenstamms rund um die Städte Stockholm (Skandia), Gothenburg (Svea) und Malmö (Skåne).<sup>41</sup>

Die **zunächst völlig fehlende Konzessionspflicht für Versicherungsunternehmen** und die durch das **Gesetz über die Aktiengesellschaften** nur **unzureichend gewährleistete Kontrolle über ihre finanzielle Ausstattung** forderte mit dem wirtschaftlichen Aufschwung Schwedens seit Mitte des 19. Jahrhunderts den Zuzug ausländischer Unternehmen geradezu heraus. Allerdings waren die Verhältnisse in

<sup>39</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 10. September, S. 870.

<sup>40</sup> Vgl. PEARSON, ROBIN: Taking risks and containing competition: diversification and oligopoly in the Fire insurance markets of the North of England in the early 19<sup>th</sup> century, in: Economic History Review 26 (1993), Heft 2, S. 39-64.

<sup>41</sup> Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry (School of Business and Economics Working Paper SBE 2005/3), URL: <http://www.swan.ac.uk/ebms/research/working%20papers/SBE%202005%203.pdf> [Stand: 03.05.2006], S. 7, bzw. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry [MAGNUS LINDMARK / THE NORWEGIAN SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION, BERGEN], URL: [http://www.ekhst.umu.se/ekhstmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik\\_Andersson.pdf](http://www.ekhst.umu.se/ekhstmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik_Andersson.pdf) [Stand: 16.12.2006], S. 8.

Schweden darin nur ein Spiegelbild anderer im Zustand der Industrialisierung stehender europäischer Versicherungsmärkte. Die durch **ungeregelte oligopolistische Marktstrukturen** hervorgerufenen Wettbewerbsmöglichkeiten lassen sich z. B. um die Jahrhundertmitte auch in England an einer hohen Zahl von Neugründungen, dem verstärkten Zuzug ausländischer Unternehmen und intensiver Konkurrenz verdeutlichen. Verstärkte Anstrengungen zur Schließung bestehender Lücken in der Kontrolle der Versicherungsunternehmen (z. B. Verabschiedung des Versicherungsgesetzes von 1870 in England) lassen sich unmittelbar auf solche Verhältnisse zurückführen.<sup>42</sup>

Die durch die Zahlungsunfähigkeit einiger Gesellschaften ausgelöste Krise in der britischen Versicherungswirtschaft wirkte sich durch das allgemein **erschütterte Vertrauen in die Solvabilität der Unternehmen** u. a. auch auf den schwedischen Versicherungsmarkt aus (zu den insolventen britischen Versicherungsgesellschaften zählten zwei in Schweden tätige Unternehmen: *Albert* und *European*). Die den vormals in England bestehenden Wettbewerbsverhältnissen und allen damit verbundenen Schwierigkeiten vergleichbaren Zustände in Schweden wurden 1875 mit der **Gründung eines Versicherungsverbandes** (Swedish Insurance Association, *Svenska Försäkringsföreningen*) beantwortet. Der Interessenverband formierte sich größtenteils unter Beteiligung der tonangebenden landesweit tätigen einheimischen Versicherungs-Aktiengesellschaften, die eine striktere Auswahl bei der Vergabe von Lizenzen für neue oder neu zugezogene Versicherungsunternehmen und eine Verschärfung der Solvabilitätsvorschriften forderten, um das Vertrauen des Publikums zurückzugewinnen. Damit zeichnete sich die starke oligopolistische (und in dieser Hinsicht später noch weiter manifestierte, s. u.) Charakteristik des schwedischen Versicherungsmarktes ungebrochen ab. Die den Markt dominierenden Unternehmen begannen ihren Einfluss auf die politische Sphäre auszudehnen, versuchten allerdings gleichzeitig allzu restriktiven Eingriffen in das Marktgeschehen, von denen sie Wettbewerbsnachteile befürchteten, durch **Anregung selbstregulierender Initiativen der Industrie** vorzubeugen. Das einige Zeit später (1886) verabschiedete **Versicherungsgesetz** zog eine weitgehende Konsolidierung und Rationalisierung der Strukturen des schwedischen Versicherungsmarktes nach sich. Allerdings muss die Regulierung in erster Linie als Maßnahme zur Wahrung der vormals im Versicherungsverband artikulierten Interessen der oligopolistisch agierenden größeren Gesellschaften interpretiert werden, weniger als (vordergründig durch die Lobby des Verbandes vorangetriebene) Maßnahme im Sinne der Policeninhaber, die sich durch drohende Bankrotte ihrer Versicherer bedroht sahen. Vielmehr gelang es auf diese Weise den etablierten Gesellschaften, sich des ihnen mittlerweile **in hohem Maße zum Nachteil reichenden uneingeschränkten Wettbewerbs** zu entledigen.

M. B. ADAMS und G. D. TOWER zogen 1994 die Überlegungen G. J. STIGLERS (1971) zur wirtschaftstheoretischen Interpretation staatlicher Regulierung heran, um die Gestaltung anglo-amerikanischer Versicherungsmärkte zu deuten.<sup>43</sup> Nach STIGLERS These forderten die tonangebenden Lobbyisten oligopolistisch dominierter Märkte die regulierende Hand des Staates zur Durchsetzung eigener ökonomischer Interessen, z. B. zur Beseitigung hochkompetitiver, überbesetzter (und damit unproduktiver und wachstumshemmender) Wettbewerbsstrukturen. Auf der anderen Seite **entsprachen staatliche Regulatoren den Wünschen der Interessenverbände, um den *status quo* bestehender (erwünschter) Verhältnisse nicht zu gefährden**. Damit impliziert der von ihm vertretene regulierungstheoretische Ansatz, dass weniger die Beseitigung unvollkommener Marktstrukturen oder die Wahrung von Verbraucherinteressen im Vordergrund staatlicher Intervention in das Wirtschaftsleben stehen, sondern vielmehr die Durchsetzung spezifischer Interessen von politisch einflussreichen Lobbyisten (oligopolistisch agierende Industriezweige; Fachverbände) primäre Bedeutung für die

<sup>42</sup> Vgl. ROBIN PEARSON: Growth, Crisis and Change in the Insurance Industry: A Retrospect, in: Accounting, Business and Financial History 12 (2002), Heft 3, S. 487-504, hier: S. 500 f.

<sup>43</sup> Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry (School of Business and Economics Working Paper SBE 2005/3), URL: <http://www.swan.ac.uk/ebms/research/working%20papers/SBE%202005%203.pdf> [Stand: 03.05.2006], S. 9 f.

Erklärung des Staatsinterventionismus in entwickelten kapitalistischen (wirtschaftsliberalen) Gesellschaften besitzen.<sup>44</sup>

Auch die Durchsetzung des erneuerten **Versicherungsaufsichtsgesetzes von 1903** wird primär auf die Einflussnahme der oligopolistisch agierenden Gruppe der größeren schwedischen Versicherungs-Aktiengesellschaften zurückgeführt. Aufzeichnungen aus dem Unternehmensarchiv der Thule dokumentieren z. B., dass der auf Gegenseitigkeit organisierten Konkurrenz im Lebensversicherungsgeschäft (bzgl. der Nichtanwendung aktuarwissenschaftlicher Methoden und Expertisen) „... *vollkommen unwissenschaftliche Geschäftsprinzipien und unzuverlässige Erwartungen*“ vorgeworfen worden sind. Zudem schlug sich in den lobbyistischen Aktivitäten der Aktiengesellschaften die zeitgenössische Furcht vor aggressiven Verkaufsstrategien bestimmter ausländischer Unternehmensgruppen im Lande nieder. Speziell die American Mutual Reserve erregte mit offensiven Werbetaktiken und einer (bekanntermaßen) dünnen Kapitaldecke das Missfallen des schwedischen Versicherungsverbandes.<sup>45</sup> Erwartungsgemäß verschärfte das 1903 verabschiedete Gesetz auch die Arbeitsbedingungen für ausländische Versicherungsgesellschaften in Schweden. Fortan wurde die Lizenzvergabe an private schwedische und nicht-schwedische VU (insbes. mit Blick auf die Lebensversicherer) von der Bestellung vor Ort lizenzierter Agenten und den übernommenen Risiken angemessener Anlagevermögen in Schweden (die Bestandteil der staatlichen Kontrolle wurden) abhängig gemacht.<sup>46</sup> Aufschlussreicherweise blieben die drei ursprünglichen Komposit-Versicherungs-Aktiengesellschaften Skandia, Svea und Skåne von den 1903 eingeführten verschärften Rechnungslegungsbestimmungen und dem Verbot des gleichzeitigen Betriebs der Lebens- und Schadenversicherung bis 1948 ausgenommen. Offensichtlich schlug sich darin unmittelbar der Einfluss dieser Gesellschaften auf den damaligen politischen Entscheidungsprozess nieder.<sup>47</sup>

In der ebenfalls mit dem Gesetz von 1903 ins Leben gerufene **staatliche Aufsichtsbehörde (Kungl. Försäkringsinspektionen)**, deren Zuständigkeit insbesondere die materielle Aufsicht über die in Schweden tätigen Versicherungsunternehmen umfasste (Überprüfung der Solvabilität der Unternehmen anhand jährlich vorzulegender Rechenschaftsberichte über Geschäftsverlauf und Anlagentätigkeit), und die darüber hinaus zeitweise die Policen bankrotter (Lebens-) Versicherer an Mitbewerber zu vermittelten suchte, manifestierte sich schließlich eine weitere marktstrukturelle Veränderung im Sinne der oligopolistisch agierenden Lobbyisten, da sich größere Aktiengesellschaften wie Skandia von der Arbeit des Aufsichtsamtes positive Auswirkungen auf vormals erlittene Imageverluste versprechen konnten.<sup>48</sup>

**Die wettbewerbsbezogene Regulierung nationaler Märkte besitzt ausschlaggebende Bedeutung für das Auslandsengagement von Versicherungsunternehmen. Im Falle Schwedens ist demzufolge der Zusammenhang zwischen oligopolistischer Struktur der Versicherungswirtschaft und dem fast vollständigen Fehlen (nennenswerter) ausländischer Beteiligung in den meisten Marktsegmenten** (seit den 1960er Jahren bildeten im Transportversicherungsbereich die P & I-Haftung, kurzzeitig auch die

<sup>44</sup> Die staatliche Regulierung bestimmter Industriezweige in der Vergangenheit, die zu strukturellen Veränderungen auf einzelnen Versicherungsmärkten führte, kann in prominenten Fällen als Ausdruck sich wandelnder persönlicher Interessen von politisch einflussreichen Berufs- und Industrieinteressenvertretergruppen interpretiert werden. Als besonders bedeutsam ist der Einfluss der Aktuarwissenschaft auf die Regulierung der Versicherungswirtschaft gedeutet worden, z. B. im Rahmen der Verabschiedung des U.K. Insurance Companies Act von 1870, aber auch bei der Einführung der frühen Versicherungsgesetze in Schweden (1886; 1903); vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry (School of Business and Economics Working Paper SBE 2005/3), URL: <http://www.swan.ac.uk/ebms/research/working%20papers/SBE%202005%203.pdf> [Stand: 03.05.2006], S. 10 f.

<sup>45</sup> Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry [MAGNUS LINDMARK / THE NORWEGIAN SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION, BERGEN], URL: [http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik\\_Andersson.pdf](http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik_Andersson.pdf) [Stand: 16.12.2006], S. 19.

<sup>46</sup> Vgl. LARSSON, MATS: Aktörer, marknader och regleringar: Sveriges finansiella system under 1900-talet (Uppsala Universitet: Uppsala Papers in Financial History, Report No. 1), Uppsala 1993, S. 23.

<sup>47</sup> Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry [MAGNUS LINDMARK / THE NORWEGIAN SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION, BERGEN], URL: [http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik\\_Andersson.pdf](http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik_Andersson.pdf) [Stand: 16.12.2006], S. 20.

<sup>48</sup> Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry (School of Business and Economics Working Paper SBE 2005/3), URL: <http://www.swan.ac.uk/ebms/research/working%20papers/SBE%202005%203.pdf> [Stand: 03.05.2006], S. 15.

Versicherung von Schiffskaskorisiken, eine Ausnahme) **als charakteristisch zu beurteilen.**

Das fast vollständige Fehlen (nennenswerter) ausländischer Wettbewerber auf dem schwedischen Versicherungsmarkt kann gemäß der regulationstheoretischen Überlegungen STIGLERS (1971) bzw. ADAMS und TOWERS (1994) auf die oligopolistische Struktur der einheimischen Versicherungswirtschaft (der einheimischen Versicherungsunternehmen) zurückgeführt werden. Ähnliche Zusammenhänge sehen ADAMS und TOWERS (1994) für den anglo-amerikanischen Versicherungsmarkt, wo ganz offensichtlich einheimische Unternehmen von einer starken Regulierung des Versicherungsmarktes (bzw. der Versicherungsmärkte) durch Fernbleiben fremder (ausländischer) Konkurrenten profitieren konnten.

#### VERGLEICHSGROSSE BEDEUTUNG DER GEGENSEITIGEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

Ein anderes charakteristisches Merkmal des schwedischen Versicherungsmarktes besteht in der bereits erwähnten vergleichsweise hohen Bedeutung, die gegenseitige Versicherungsunternehmen (mutual insurers) in allen wichtigen Sparten der schwedischen Versicherungswirtschaft besaßen und (z. T.) auch heute noch besitzen. Die gegenseitigen Institute besetzen oft Nischensegmente; eine große Anzahl von ihnen beschränkt ihren Wirkungskreis auf die Grenzen einzelner Verwaltungsbezirke des Landes, oftmals besitzen sie als Zusammenschlüsse der Forst- oder Fischereiwirtschaft lediglich lokale Bedeutung.<sup>49</sup> Eine bemerkenswerte Anzahl größerer gegenseitiger Versicherungsunternehmen betätigt sich allerdings in Konkurrenz zu den Versicherungs-Aktiengesellschaften auch landesweit.

#### DIE ENTWICKLUNG DES SCHWEDISCHEN VERSICHERUNGSMARKTES SEIT DEM VERSICHERUNGAUFSICHTSGESETZ VON 1948

Vergleichbar den Nachwirkungen der vorhergehenden nationalen Versicherungsaufsichtsgesetze von 1886 und 1903 bewirkte die Verabschiedung des Gesetzes von 1948 einen Konsolidierungsprozess innerhalb des schwedischen Versicherungsmarkts. Kleinere Wettbewerber scheiterten nunmehr aufgrund ihrer begrenzten Kapitaldecke an den erweiterten gesetzlichen Solvabilitätsanforderungen. Die Anlagemöglichkeiten der Unternehmen wurden weiter beschränkt.<sup>50</sup> Der Zusammenschluss der Geschäftsinteressen zahlreicher kleinerer gegenseitiger Gesellschaften des Landes führte daraufhin zur Gründung des Folksam-Konzerns (1967 mit der Lebensversicherungs-Aktiengesellschaft Thule fusioniert), der als gegenseitiger Versicherer heute hinter der Skandia das zweitgrößte Versicherungsunternehmen in Schweden ist.

**Alles in allem muss die Beteiligung ausländischer Unternehmen am schwedischen Versicherungsmarkt von der Verabschiedung des erneuerten Versicherungsaufsichtsgesetzes im Jahre 1948 bis Anfang der 80er Jahre trotz anhaltenden wirtschaftlichen Wachstums und einer deutlichen Vergrößerung des verfügbaren Einkommens der privaten Haushalte als relativ gering bezeichnet werden. Eine ähnliche Entwicklung lässt sich für den norwegischen Markt konstatieren (vgl. Kap. 10.8.).**

Zu Beginn der 80er Jahre wurde die schwedische Versicherungsaufsichtsgesetzgebung in zahlreichen wichtigen Punkten überarbeitet, so z. B. hinsichtlich des Aktionärsrechts, der Rechnungslegungsvorschriften und der Betriebsprüfung. Die 1982 erneut durchgeführte Revision des VAG wurde von zwei Grundgedanken geleitet: zum einen die weitestgehende Ausschaltung finanzieller Risiken im Haushalt der

<sup>49</sup> Eine Tatsache, die sich in der Berichterstattung des (königl.) Versicherungsaufsichtsamtes niedergeschlagen hat: die Veröffentlichung der Betriebsergebnisse Hunderter von kleinen und kleinsten regional oder nur lokal tätigen Gegenseitigkeitengesellschaften wurde erst nach und nach zusammengefasst und beanspruchte bis nach dem Ersten Weltkrieg einen nicht unerheblichen Raum in der bis dahin aus drei (!) separaten Teilbänden bestehenden jährlichen Publikation.

<sup>50</sup> Die erneute Revision des VAG und die Entwicklung der schwedischen Versicherungswirtschaft, insbesondere der Lebensversicherung, nach 1948 ist auch vor dem Hintergrund der staatlichen Wohlfahrtspolitik Schwedens zu sehen, in der die Lebensversicherungsunternehmen eine gewichtige Rolle spielten. Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry [MAGNUS LINDMARK / THE NORWEGIAN SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION, BERGEN], URL: [http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik\\_Andersson.pdf](http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik_Andersson.pdf) [Stand: 16.12.2006], S. 25.



Versicherungsunternehmen, zum anderen die Subordination von Wettbewerbsinteressen gegenüber dem Schutz der Policenhalter. Im Falle der Lebensversicherungsgesellschaften bedeutete dies, dass bis zu 80 Prozent der neugetätigten Anlageinvestitionen von der öffentlichen Hand gelenkt wurden und z. B. in Form von Staatsanleihen zu deponieren waren. Darüber hinaus wurden schwedische Versicherer in hohem Maße durch Devisenkontrolle von Investitionen im Ausland abgehalten, während die Aufrechterhaltung strikter Begrenzungen bei der Neukonzessionierung ihrerseits den Zuzug ausländische Unternehmen auf den schwedischen Markt weitgehend verhinderte. Unter diesen Gesichtspunkten ist die Revision des VAG im Jahre 1982 als kontinuierliche Fortführung der bereits zuvor durchgeführten Regulierung zu interpretieren, die den oligopolistischen Charakter des nationalen Versicherungsmarktes festschrieb.<sup>51</sup>

DIE BEDEUTUNG DES SCHWEDISCHEN VERSICHERUNGSMARKTES IM GESAMTWIRTSCHAFTLICHEN KONTEXT DES LANDES (19. UND 20. JAHRHUNDERT)

ADAMS / ANDERSSON et al. (2005) wiesen empirisch nach, **dass der Bankensektor, jedoch nicht die Versicherungswirtschaft, eine grundlegende Voraussetzung des Wachstums der schwedischen Wirtschaft im 19. Jahrhundert gewesen ist.** Erst im Anschluss an die allgemeine Steigerung des Pro-Kopf-Einkommens konnte sich eine breitere Nachfrage nach Finanzdienstleistungen, einschließlich der Versicherung, entwickeln. Umgekehrt förderte die Entfaltung des Versicherungswesens in Schweden die Nachfrage nach (Kredit-) Dienstleistungen der Banken, dies allerdings nachweislich nur in Phasen ausgesprochenen gesamtwirtschaftlicher Progression. Für einen weitgefassten Zeitraum, beginnend mit den 30er Jahren des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der 1990er Jahre wurde von den Autoren die Entwicklung des Bankensektors als vorherrschender Einfluss auf das Wirtschaftswachstum und die Nachfrage nach Versicherungsschutz gewertet. Der schwedische Versicherungsmarkt ist demzufolge weniger als Schrittmacher der schwedischen Wirtschaft anzusehen, sondern vielmehr als Indikator für seine Konjunkturen.<sup>52</sup>

#### **10.7.7. Schwedens "Allgemeine Seeversicherungs-Pläne" der Jahre 1896 und 1958**

Swedens "Allgemeiner Seeversicherungs-Plan" von 1896 blieb bis Jahresende 1957 (d. h. 61 Jahre) in vielen Belangen nahezu unverändert in Kraft. Zwar ergänzten zusätzliche allgemeine Bedingungen zur Versicherung von Gütertransporten ("General Conditions for Insurance of Goods") ab 1940 das Werk, für die die Seekaskoversicherung betreffenden Klauseln wurden jedoch über den gesamten Zeitraum keinerlei Änderungen am Wortlaut vorgenommen. Es erscheint erstaunlich, dass trotz der seit der Jahrhundertwende vollzogenen Entwicklungen in Schifffahrt und Handel und allen damit verbundenen (teils grundlegenden) Veränderungen im Kasko- und Warentransportbereich die 1896 formulierten Versicherungsbedingungen offenbar einer Vielzahl auch völlig neu entstehender Vertragsanforderungen in befriedigender Weise angepasst werden konnten, und die Rechtsgültigkeit dieses "Allgemeinen Plans" parallel dazu auch von Versicherern im Ausland anstandslos anerkannt wurde.

Zur Vergrößerung seiner Zeichnungskapazitäten war (und ist) der schwedische Seeversicherungsmarkt in hohem Maße auf die Unterstützung ausländischer Versicherer angewiesen und vertraute einen beachtlichen Teil seiner Risiken auf indirektem Wege oder als Mitversicherung ausländischen Partnern an. Zedierte Seeversicherungsrisiken, die Gegenstand des 1896 in Kraft getretenen Allgemeinen Seeversicherungs-Plans waren, wurden unter Anerkennung der darin formulierten Bedingungen normalerweise fraglos von ausländischen Mit- und Rückversicherungspartnern, insbesondere in London,

<sup>51</sup> Vgl. LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDRIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry [MAGNUS LINDMARK / THE NORWEGIAN SCHOOL OF ECONOMICS AND BUSINESS ADMINISTRATION, BERGEN], URL: [http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik\\_Andersson.pdf](http://www.ekhist.umu.se/ekhistmote2005/papers/14-1-Lars-Fredrik_Andersson.pdf) [Stand: 16.12.2006], S. 26.

<sup>52</sup> Vgl. ADAMS, MIKE / ANDERSSON, JONAS / ANDERSSON, LARS-FREDRIK / LINDMARK, MAGNUS: The Historical Relation between Banking, Insurance and Economic Growth in Sweden: 1830 to 1998 (Norwegian School of Economics and Business Administration, Department of Economics, Discussion Paper 26, December 2005), URL: <http://www.nhh.no/sam/res-publ/2005/26.pdf> [Stand: 26.04.2006], S. 6.

akzeptiert.<sup>53</sup> Verständlicherweise wurde daher das Inkrafttreten eines neuen Plans am 1. Januar 1958 besonders in London mit großem Interesse verfolgt. Der in dreizehn Kapitel gegliederte neue "Allgemeine Plan" des Jahres 1958 lehnte sich in mancherlei Hinsicht stark an den MIA 1906 an. Allerdings bestanden gegenüber dem britischen Seeversicherungsgesetz auch einige deutliche Unterschiede.<sup>54</sup>

### 10.7.8. Das Auslandsgeschäft der schwedischen Transportversicherer seit Beginn des Ersten Weltkriegs

#### AUSLANDSGESCHÄFT DER SCHWEDISCHEN TRANSPORTVERSICHERER

##### 10.7.8.1. Anzahl der schwedischen Transportversicherungsunternehmen bis 1935

Die ganz Europa während des Ersten Weltkriegs erfassende Gründungswelle in der Transportversicherung, die teilweise bis 1920/21 anhielt sorgte auch in Schweden für eine deutliche Vergrößerung des Angebots. Der auffällige Anstieg der Zahl der schwedischen Direktversicherer im Transportversicherungsgeschäft bei Kriegsende war in Schweden jedoch nicht allein auf Unternehmensneugründungen zurückzuführen, sondern auch darauf, dass vor dem Krieg ausschließlich in den Transportversicherungs-Nebenzweigen mit geringem Geschäftsumfang tätige VU während des Krieges begannen, sich auch am direkt im In- und Ausland gezeichneten Geschäft zu beteiligen (z. B. Fylgia, Heimdall). 1920, d. h. unmittelbar am Ende der seit 1918 anhaltenden Hochkonjunkturphase der schwedischen Schifffahrt<sup>55</sup> - existierten einschließlich 16 Unternehmen auf Aktien insgesamt 34 schwedische VU, von denen sich allerdings ein gutes Drittel auf das indirekte Geschäft beschränkte. Die Auswirkungen der in den frühen 20er Jahren auch Schweden erfassenden Wirtschaftskrise verringerte die Gesamtzahl der einheimischen Transportversicherer von diesem Höchststand auf nur noch 27 zu Mitte des Jahrzehnts. Ein abermaliger Schwund stand in Zusammenhang mit dem europaweit einsetzenden Konsolidierungsprozess der Transportversicherung und der Weltwirtschaftskrise Anfang der 30er Jahre:

#### TAB. 200: Anzahl der schwedischen Transportversicherer im eigentlichen (See-) Transportversicherungsgeschäft, 1912-1935

ohne Berücksichtigung der kleineren, nur in einzelnen Verwaltungsbezirken des Landes oder lokal operierenden gegenseitigen VU und der ausschließlich die Nebenzweige der Transportversicherung (Reisegepäck-, Valoren- und Eisenbahnversicherung) betreibenden VU

NUMBER OF SWEDISH MARINE INSURANCE COMPANIES (EXCL. LOCAL AND COUNTY-WIDE MUTUAL COMPANIES), 1912-1935

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

	A. AKTIEBOLAG MED DIREKT TRANSPORTFÖRSÄKRINGSRÖRELSE Aktiengesellschaften, die das Transportversicherungs-geschäft direkt betreiben	B. AKTIEBOLAG, SOM DRIVA TRANSPORTFÖRSÄKRINGSRÖRELSE UTESLUTANDE (EXCLUSIVELY) I FORM AV A*TERFÖRSÄKRING Aktiengesellschaften, die das Transportversicherungs-geschäft ausschl. indirekt betreiben	C. STÖRRE ÖMSESIDIGA TRANSPORTFÖRSÄKRINGSBOLAG Landesweit tätige größere gegenseitige Versicherungsgesellschaften, die das Transportversicherungs- geschäft betreiben	Total A. - C. Gesellschaften, die sich im direkten und / oder indirekten (See-) Transport- versicherungs- geschäft betätigen
Jahr	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl
1912	10	2	7	19
1914	10	2	7	19
1918	16	9	8	33
1920	16	12	6	34
1925	14	8	5	27
1927	14	6	5	25
1930	14	4	4	22
1932	14	4	4	22
1935	14	5	5	24

<sup>53</sup> Vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 10. Juli, S. 687: "Of course, the Swedish marine insurance market relies largely upon external markets to augment capacity and indulges considerably in external reinsurance. It is common for underwriters abroad to agree to accept such insurances subject to Swedish conditions, it usually being agreed that the settlements of the leading Swedish underwriter shall be accepted by external underwriters without question."

<sup>54</sup> Z. B. bezüglich der teils stark voneinander abweichenden konkreten Bedeutung an sich in beiden Rechtstexten identisch bezeichneter Sachverhalte. Nach schwedischer Rechtsauslegung unterschieden sich beispielsweise zentrale Klauseln wie „open cover“ und „insurable value“ von den Bestimmungen des MIA 1906. Vgl. dazu die Gegenüberstellung mit zusammenfassenden Hinweisen auf die wichtigsten Unterschiede zum britischen MIA 1906 in THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 10. Juli, S. 687-693.

<sup>55</sup> Anfang 1920 schnellten die Schiffsbaupreise kurzfristig auf einen Spitzenwert von mehr als 250.000 Pfund je 7.500 tdw Schiffsräume, vgl. KUUSE, JAN / OLSSON, KENT: Sjöfart & Sjöförsäkring under 125 År: Sveriges Ångfartygs Assurans Förening 1872-1997, Göteborg 1997, S. 158.

### 10.7.8.2. Das Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der schwedischen Versicherer 1914-1945

Der auf das im Ausland gezeichnete Geschäft entfallende Anteil an den Direktversicherungs-Gesamtprämieinnahmen der schwedischen Transportversicherer, der sich 1914 bei den Aktiengesellschaften auf annähernd ein Fünftel belief, verringerte sich bis Kriegsende – bei gleichzeitig mehr als siebenfacher Vergrößerung des Prämienesamt volumens im Erstgeschäft aller schwedischen Gesellschaften – auf nicht mehr als gut fünf Prozent (bezogen auf die Gesamtbeitragseinnahmen der Aktiengesellschaften und der gegenseitigen Versicherer):

**TAB. 201: Prämieinnahmen des im Ausland abgeschlossenen Transportversicherungs-Direktgeschäfts der schwedischen Versicherungsgesellschaften**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE FOREIGN DIRECT PREMIUM INCOME OF SWEDISH COMPANIES

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

	1914			1916			1918		
	Direkt abgeschl. Auslandsgeschäft Foreign direct Premiums	abgeschlossenes Geschäft insgesamt Total direct premiums	Anteil des Auslandsgeschäfts Share of Foreign premiums (%)	Direkt abgeschl. Auslandsgeschäft Foreign direct Premiums	abgeschlossenes Geschäft insgesamt Total direct premiums	Anteil des Auslandsgeschäfts Share of Foreign premiums (%)	Direkt abgeschl. Auslandsgeschäft Foreign direct Premiums	abgeschlossenes Geschäft insgesamt Total direct premiums	Anteil des Auslandsgeschäfts Share of Foreign premiums (%)
	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner	in 1.000 Kronen / in thousands of Swedish kroner
Aktiengesellschaften	1.882,63	10.260,11	18,35	5.307,11	36.994,76	14,35	7.093,84	106.269,30	6,68
Gesellschaften auf Gegenseitigkeit	0	8.405,61	0	0	18.600,38	0	0	27.847,74	0
Total	1.882,63	18.665,72	10,09	5.307,11	55.595,14	9,55	7.093,84	134.117,04	5,29

a) Transportversicherungsgeschäft einschl. Reisegepäck- und Valorenversicherungen.

Seit Beginn der 1920er Jahre stehen spezifisch das Seekasko- und See-Warentransportversicherungsgeschäft der schwedischen VU dokumentierende Zahlen zur Verfügung. Sie belegen deutlich, dass sich parallel zum Rückzug der ausländischen Gesellschaften vom schwedischen See-Erstversicherungsmarkt (s. w. u.) auch der Anteil der von den schwedischen Seeversicherern im direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft erwirtschafteten Prämien an ihren Gesamteinnahmen (Direktgeschäft) verringerte.

Während das **Auslandsgeschäft** zu Beginn der 1920er Jahre mit einem Anteil von erneut etwa zehn Prozent eine zweitrangige, wenngleich nicht zu vernachlässigende Größe im direkt gezeichneten Seeversicherungs-Portefeuille der schwedischen Transportversicherer darstellte, verminderte sich seine Bedeutung parallel zum drastischen Absinken der Gesamtprämien im Direktgeschäft im Verlauf der ersten Hälfte des Jahrzehnts. Bis Anfang der 1940er Jahre bewegte sich der im Ausland erwirtschaftete Teil des direkt gezeichneten Seeversicherungsgeschäfts relativ stabil auf einem Niveau zwischen 5 ¼ und knapp 7 Prozent der Gesamthöhe der unmittelbar dem Konjunkturverlauf des internationalen Handels folgenden Seeversicherungsprämien.

AUSLANDSANTEIL IM DIREKT ABGESCHLOSSENEN SEEVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEDISCHEN GESELLSCHAFTEN 1920-1945

**TAB. 202: Brutto-Prämieinnahmen, abgegebene Rückversicherungen und Nettoprämien des Seeversicherungsgeschäfts der schwedischen VU 1920-1945 \*)**

\*) See-Kasko- und -Warentransportversicherungsgeschäft aller schwedischen Versicherungsunternehmen zusammen, ohne sonstige Transportversicherungen

MARINE CARGO AND HULL INSURANCE BUSINESS OF SWEDISH INSURANCE COMPANIES, 1920-45

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Prämieinn. direkt gezeichnetes Geschäft in Schweden	Prämieinn. direkt gezeichnetes Geschäft im Ausland	Anteil der im Ausland gezeichneten Versicherungen am gesamten Direktgeschäft in %	Übern. Rückversicherungen	Brutto-prämieinn. total	Abgegebene Rückversicherungen	Netto-geschäft (für eigene Rechnung)
	in Mio. Skr	in Mio. Skr	in %		in Mio. Skr		
1920	87,387	9,727	10,02	104,118	201,232	136,496	64,736
1925	24,826	1,845	6,92	22,478	49,149	27,107	22,042
1927	26,42	1,835	6,49	18,961	47,216	26,878	20,338
1930	27,691	1,823	6,18	24,733	54,247	32,134	22,113
1932	21,993	1,257	5,41	19,304	42,554	25,32	17,234
1935	21,883	1,212	5,25	17,782	40,878	23,467	17,411
1937	25,566	1,828	6,67	21,405	48,799	27,717	21,081
1940	36,112	2,433	6,31	49,088	87,633	52,696	34,937
1943	51,521	0,549	1,05	55,232	107,301	74,416	32,885
1944	44,077	0,369	0,83	46,087	90,534	62,383	28,151
1945	48,282	0,403	0,83	50,762	99,447	75,954	23,493

VERTEILUNG DES DIREKT ABGESCHLOSSENEN SCHWEDISCHEN SEEVERSICHERUNGSGESCHÄFTS AUF DIE EINHEIMISCHEN VU NACH RECHTSFORM DER UNTERNEHMUNG 1920-1945

**TAB. 203: Verteilung des schwedischen Seeversicherungs-Direktgeschäfts auf die Gruppen der einheimischen Versicherer nach Unternehmensformen 1920-1945**

Sjöförsäkring: Direkt försäkring i Sverige

DIRECT OCEAN HULL + CARGO INSURANCE, DOMESTIC BUSINESS OF SWEDISH COMPANIES, 1920-45

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Aktienges., die das Transportversicherungsgeschäft direkt betreiben	Größere gegenseitige Gesellschaften	Aktienges., die das Transportversicherungsgeschäft nur in der Form der Rückversicherung betreiben	Kleinere gegenseitige Versicherer
	in Mio. Skr			
1920	52,25	34,662	0	0,475
1925	14,448	10,074	0	0,303
1927	14,676	11,413	0	0,331
1930	15,068	12,345	0	0,278
1932	11,363	10,414	0	0,216
1935	12,539	9,063	0	0,281
1937	16,06	9,199	0	0,307
1940	22,348	13,523	0	0,242
1943	31,344	19,809	0	0,368
1944	28,194	15,46	0	0,424
1945	30,924	16,911	0	0,446

Die übrigen Zweige der Transportversicherung standen in den 1920er Jahren bezüglich der auf sie entfallenden Prämieinnahmen der Seeversicherung als vernachlässigenswerte Größe gegenüber. Die folgende Zusammenstellung gibt einen knappen Überblick über die Entwicklung 1920-1927. Seit Anfang der 30er Jahre trennten die Veröffentlichungen des Versicherungsaufsichtsamtes sonstige Transportversicherungen (= Nicht-Seekasko- oder Warengeschäft) und die Lufttransportversicherung (in den hier aufgeführten Zahlen enthalten) von der eigentlichen Seeversicherung ab; sie bildeten nunmehr separate Berichtsteile. Bei der Umstellung entfiel allerdings die Rubrik „Auslandsgeschäft“, d. h. es standen für alle Nicht-See-Transportversicherungen lediglich nicht zwischen In- und Auslandsgeschäft differenzierende Zahlen zur Verfügung.

PRÄMIENEINNAHMEN DES DIREKT ABGESCHLOSSENEN LAND- UND LUFT-

TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFTS DER SCHWEDISCHEN GESELLSCHAFTEN 1920-1927

**TAB. 204: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Land- und Luft-Transportversicherungsgeschäfts (ohne Seekasko- und Seewarentransportversicherungen) der schwedischen VU 1920-1927**

Transportförsäkring av annat slag än sjöförsäkring

INLAND MARINE AND AVIATION CARGO INSURANCE PREMIUM INCOME OF SWEDISH COMPANIES, 1920-27

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Prämieinn. direkt gezeichnetes Geschäft in Schweden	Prämieinn. direkt gezeichnetes Geschäft im Ausland	Übern. Rückversicherungen	Brutto-prämieinn. total	Abgegebene Rückversicherungen	Netto-geschäft (für eigene Rechnung)
	in 1.000 Skr					
1920	722,192	3,775	208,997	934,964	n/a	n/a
1925	509,678	1,994	118,783	630,455	n/a	n/a
1927	515,311	0,246	110,327	625,884	n/a	n/a

AKTIVES SEE-RÜCKVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER SCHWEDISCHEN

TRANSPORTVERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN

Ein Blick auf das **aktive See-Rückversicherungsgeschäft** der schwedischen Transportversicherer zeigt den auch in anderen Ländern zu beobachtenden, in direktem Zusammenhang mit der konjunkturellen Entwicklung stehenden Rückgang übernommener Zessionen seit der ersten Hälfte der 20er Jahre. Der Rückgang des Welthandelsvolumens, aufliegende Handelstonnage,<sup>56</sup> v. a. aber das Bestreben der Erstversicherer, einerseits möglichst nur absehbar verlustreiche Teile der übernommenen Risiken abzugeben und andererseits ihren Selbstbehalt zu maximieren führten zu einer dramatischen Schrumpfung des Rückversicherungsvolumens, die erst durch den abrupt steigenden Rückdeckungsbedarf bei Ausbruch des Zweiten Weltkriegs beendet wurde. Anhand der folgenden, durch die Försäkringsinspektionen veröffentlichten Zahlen zum

<sup>56</sup> Vgl. zur Schifffahrtskrise während der 1920er und 1930er Jahre und ihren Auswirkungen auf den schwedischen Seeversicherungsmarkt eingehend KUUSE, JAN / OLSSON, KENT: Sjöfart & Sjöförsäkring under 125 År: Sveriges Angfartygs Assurans Förening 1872-1997, Göteborg 1997, S. 157 ff. bzw. S. 161 ff.

aktiven See-Rückversicherungsgeschäft lassen sich keine Aussagen über den Anteil der von ausländischen Zedenten in Rückdeckung übernommenen Versicherungen treffen:

**TAB. 205: Verteilung des gesamten (in- und ausländischen) See-Rückversicherungsgeschäfts (aktiv) der schwedischen VU auf die Gruppen der einheimischen Versicherer nach Unternehmensformen 1920-1945**

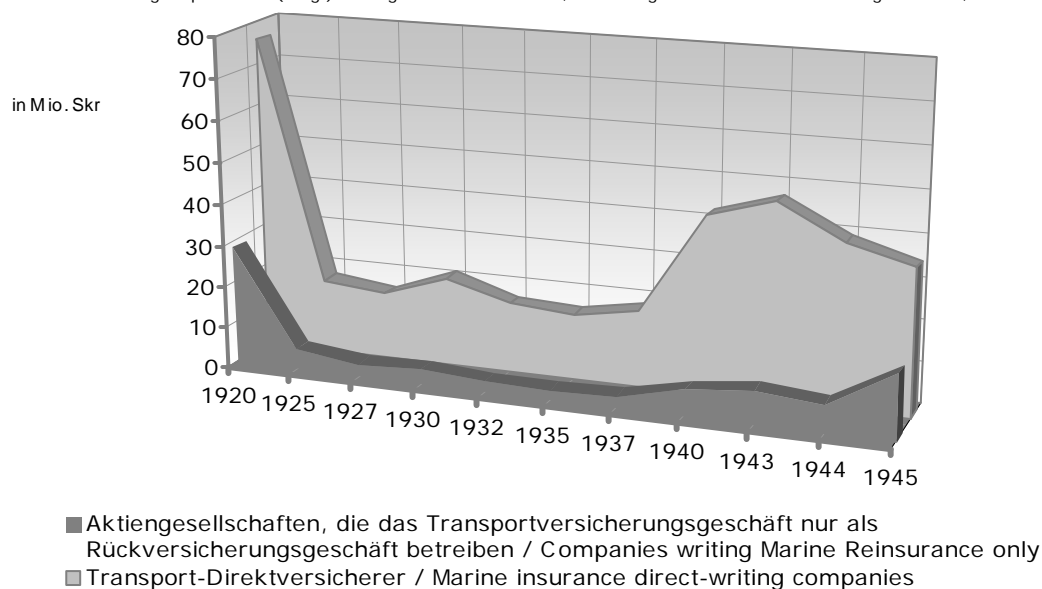
Sjöförsäkring: Indirekt försäkring  
OCEAN HULL + CARGO REINSURANCES ACCEPTED OF SWEDISH COMPANIES, 1920-45  
Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Aktienges., die das Transportversicherungsgeschäft direkt betreiben	Größere gegenseitige Gesellschaften	Aktienges., die das Transportversicherungsgeschäft nur in der Form der Rückversicherung betreiben	Kleinere gegenseitige Versicherer
	in Mio. Skr			
1920	75,709	0	28,408	0
1925	17,399	0	5,079	0
1927	15,859	0	3,102	0
1930	21,099	0	3,634	0
1932	16,699	0	2,605	0
1935	15,512	0	2,27	0
1937	18,492	0	2,912	0
1940	42,641	0	6,447	0
1943	47,218	0	8,013	0
1944	39,264	0	6,823	0
1945	35,079	0	15,683	0

Die folgende graphische Darstellung verdeutlicht nicht nur den Einbruch des Rückversicherungsvolumens von Anfang der 20er bis Ende der 30er Jahre, sondern bildet auch die **Verteilung der Prämieineinnahmen des aktiven See-Rückversicherungsgeschäfts auf direkt zeichnende und im Seegeschäft ausschließlich als Rückversicherer tätige Unternehmen** ab. Direkte und indirekte Seeversicherungen wurden bis Ende des Zweiten Weltkriegs ausschließlich von schwedischen Versicherungs*aktiengesellschaften* (Direktversicherer und professionelle Rückversicherer) abgeschlossen.

**ABB. 66: Indirektes Seeversicherungsgeschäft (aktiv) der schwedischen VU (Direktversicherungs-Aktiengesellschaften + das Seegeschäft ausschließlich als Rückversicherer betreibende Unternehmen) 1920-1945**

OCEAN MARINE REINSURANCE ACCEPTANCES OF SWEDISH COMPANIES (DIRECT WRITING STOCK COMPANIES + PROFESSIONAL REINSURERS), 1920-1945  
Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



### 10.7.8.3. Konzentrationsbewegung im Auslandsgeschäft der schwedischen Seeversicherungsindustrie bis Ende des Zweiten Weltkriegs

Das direkt abgeschlossene Auslandsgeschäft der schwedischen Transportversicherer wies seit Beginn der 20er Jahre einen wesentlich höheren Konzentrationsgrad auf als das von den einheimischen VU innerhalb des Landes abgeschlossene Erstgeschäft (vgl. ABB. 67: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen

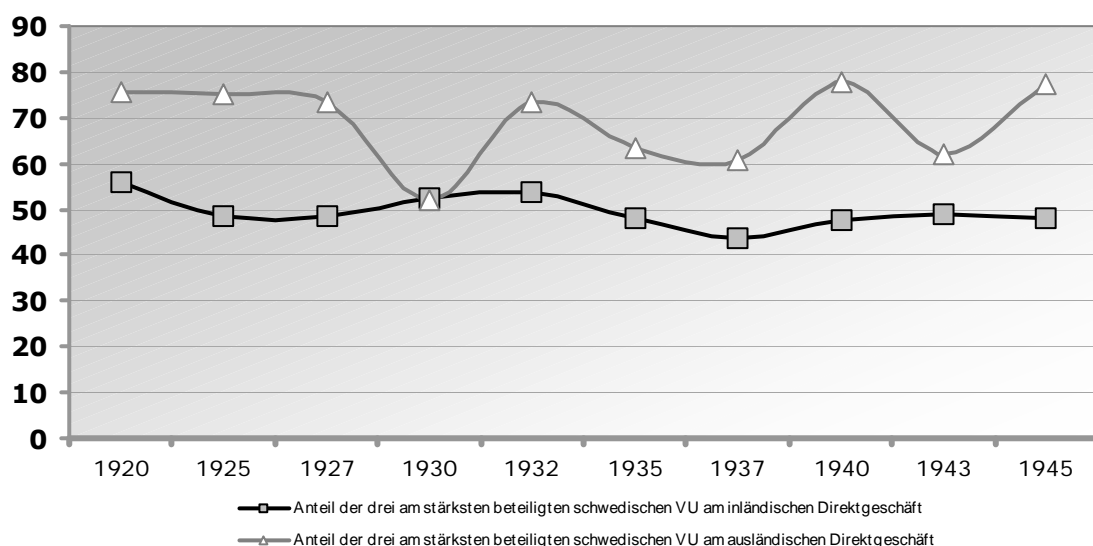
Seeversicherer 1920-1945 und TAB. 206). Faktisch engagierten sich während der zweiten Hälfte der 20er und in den 30er Jahren besonders die Gesellschaften Gauthiod und Hansa sowie Ocean (20er Jahre) bzw. Ägir (30er Jahre) im Ausland; sie bildeten jeweils die Gruppe der drei im außerhalb Schwedens abgeschlossenen Erstgeschäft führenden Unternehmen. Bis Ende der 20er Jahre entfielen gut drei Viertel der direkt im Ausland erwirtschafteten Seeversicherungsprämien auf dieses „Trio“. Der auffällige Rückgang dieser Konzentration des Auslandsgeschäftes auf einige wenige führende Gesellschaften im Jahre 1930 ist als direkter Hinweis darauf zu verstehen, dass der drastische Rückgang des schwedischen Außenhandelsvolumens um mehr als 40 Prozent in den Jahren 1929 bis 1932 zunächst v. a. die im See-Warentransportversicherungsgeschäft dominierenden Aktiengesellschaften traf (die schwedischen gegenseitigen Versicherer beteiligten sich nicht am Auslandsgeschäft) und deutliche Verschiebungen in den Portefeuilles verursachte.<sup>57</sup>

#### ABB. 67: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Seeversicherer 1920-1945 \*)

\*) ausschließlich Seekasko- und –warenversicherung (Sjöförsäkring) / in % der Bruttoprämieneinnahmen

LOCALIZATION OF FOREIGN BUSINESS DISTRIBUTION IN THE SWEDISH MARINE INSURANCE INDUSTRY (OCEAN MARINE INSURANCE BUSINESS ONLY)

Quelle / Source: Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



#### TAB. 206: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Seeversicherer 1920-1945 \*)

\*) ausschließlich Seekasko- und Seewarenversicherung (Sjöförsäkring) / in % der Bruttoprämieneinnahmen

LOCALIZATION OF FOREIGN BUSINESS DISTRIBUTION IN THE SWEDISH MARINE INSURANCE INDUSTRY (OCEAN MARINE INSURANCE BUSINESS ONLY)

Quelle / Source: Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr / YEAR	Anzahl der direkt zeichnenden schwedischen Seeversicherer (ohne die kleineren, nur in einzelnen Verwaltungs-bezirken des Landes oder lokal tätigen gegenseitigen Versicherer)	Anteil der drei am stärksten am inländischen Direktgeschäft beteiligten schwedischen VU (%)	Anteil der drei am stärksten am ausländischen Direktgeschäft beteiligten schwedischen VU (%)							
1920	22	55,73	75,68	davon:	Ocean	27,87	Hansa	29,35	Svenska Lloyd	18,45
1925	19	48,42	75,02	davon:	Gauthiod	14,88	Ocean	12,43	Hansa	47,72
1927	19	48,5	73,59	davon:	Gauthiod	15,05	Ocean	20,64	Hansa	37,9
1930	18	52,24	52,03	davon:	Gauthiod	22,78	Ocean	13,2	Hansa	16,05
1932	18	53,92	73,6	davon:	Gauthiod	26,49	Hansa	38,16	Sveriges allmänna	8,95
1935	19	47,88	63,56	davon:	Gauthiod	16,3	Ägir	8,97	Hansa	38,3
1937	19	43,63	60,59	davon:	Gauthiod	15,7	Ägir	9,47	Hansa	35,42
1940	19	47,51	77,67	davon:	Gauthiod	15,11	Hansa	38,46	Mälaren	24,1
1943	20	48,86	62,23	davon:	Ägir	28	Ocean	14,36	Hansa	19,86
1945	20	47,93	77,16	davon:	Ägir	21,59	Öresund	15,63	Hansa	39,95

<sup>57</sup> Vgl. KUUSE, JAN / OLSSON, KENT: Sjöfart & Sjöförsäkring under 125 År: Sveriges Ångfartygs Assurans Förening 1872-1997, Göteborg 1997, S. 175.

#### 10.7.8.4. Rückzug der ausländischen VU vom schwedischen See- und Transportversicherungsmarkt

Aufgrund der schwankenden Wechselkurse, insbesondere aber aufgrund vielfacher Abwertung ausländischer Währungen gegenüber der schwedischen Krone, bildete die Gefahr einer drohenden Insolvenz der ausländischen Rückversicherer ein schwerwiegendes Problem für die schwedischen Seeversicherungsgesellschaften, insbesondere für einige größere Versicherer auf Gegenseitigkeit, die hauptsächlich Kaskorisiken zeichneten. Schwedische Seeversicherer, die Teile ihrer Risiken bei deutschen Rückversicherern gedeckt hatten, erlitten durch die Hyperinflation des Jahres 1922 erhebliche Verluste. Die Försäkringsinspektionen ging deshalb dazu über, die Liquidität und Solidität der ausländischen Rückversicherer einheimischer Gesellschaften genau zu überprüfen. Hauptsächlich vor dem Hintergrund der - zumal in Deutschland katastrophale Züge annehmenden - inflationären Entwicklung zahlreicher Auslandswährungen und der insgesamt schwachen Konjunkturlage, aber auch aufgrund der überdeutlich dominierenden Stellung der einheimischen Versicherer kam es Anfang der 20er Jahre vorübergehend zum vollständigen Rückzug der ausländischen Gesellschaften vom schwedischen Erstversicherungsmarkt (auf dem sie sich bis zu diesem Zeitpunkt ausschließlich in der Warentransportversicherung betätigt hatten), nachdem der von ihnen erwirtschaftete Anteil am schwedischen Erstgeschäft auf weniger als ein Prozent und damit in die Bedeutungslosigkeit abgerutscht war (vgl. auch ABB. 65: Prämienaufkommen der ausländischen Transportversicherer in Schweden a) in Prozent des gesamten Prämienaufkommens der schwedischen Transportversicherer b), 1887-1920). Die vor dem ersten Weltkrieg unter den in Schweden operierenden ausländischen Transportversicherern den Spitzenplatz einnehmenden deutschen VU spielten nach Kriegsende nicht länger eine hervorzuhebende Rolle.

**TAB. 207: Übersicht zur Geschäftstätigkeit ausländischer Transportversicherer in Schweden 1920**

Utländska bolags transport- (inkl. Resgods- och värdeförsändelse-) försäkringsrörelse i Sverige (1920)

MAT PREMIUMS WRITTEN (DIRECT WRITTEN PREM., ACCEPTANCES AND GROSS PREM.) OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN IN 1920

Quelle / Source: Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Gesellschaften / Companies		Prämieneinkommen im direkten Geschäft	Übernommene Rückversicherungen	Bruttoprämieneinnahmen
		in 1.000 SKr	in 1.000 SKr	in 1.000 SKr
National (Kopenhagen)	DK	306,211	398,552	
Skandinavia	DK	96,354	0	96,354
Baltica	DK	17,438	0	17,438
Dansk Assurance	DK	-50,288	0	-50,288
Deutscher Lloyd	GER	28,63	3,109	31,739
Frankfurter Allgem.	GER	13,844	0,474	14,318
Mercur	GER	8,857	0	8,857
Mannheimer	GER	2,371	0	2,371
Nord-Deutsche	GER	3,215	0	3,215
Wilhelma a)	GER	3,245	0	2,245
Norske Atlas	NOR	49,16	132,217	181,377
Mira	NOR	8,545	301,906	310,451
Minerva	NOR	0	0	0
Norske Reassurance	NOR	1,505	423,829	425,334
Norske Lloyd	NOR	0	0	0
Salamandra	RUS	0	0	0
Europäische Güter b)	HUNG	2,580 (einschl. übern. Rückversicherungen)	s. Prämieneinnahmen des direkten Geschäfts	2,58
Ausländische VU total		491,665	1260,087	1750,754

a) Die Wilhelma war als einziger ausländischer Transportversicherer in Schweden 1920 auch in der Valorenversicherung tätig.

b) Ausschließlich in der Reisegepäckversicherung tätig.

#### 10.7.8.5. Exkurs: Rückzug amerikanischer Lebensversicherungskonzerne und britischer Kompositversicherer aufgrund staatlicher Barrieren bei der (spekulativen) Gewinnmaximierung

Neben den nur unwesentlich am Geschäftsaufkommen in der Warentransportversicherung beteiligten ausländischen Transportversicherern zogen sich im Verlauf der 1920er Jahre auch zahlreiche fremde Versicherungsunternehmen mehr oder weniger vollständig aus anderen Sparten des schwedischen Versicherungsmarktes zurück. Die ausschlaggebenden Gründe für diesen Rückzug sind allerdings speziell für die bis nach Ende des Ersten Weltkriegs stark in Schweden vertretenen U.S.-amerikanischen Lebensversicherer Equitable, Mutual Life und New York sowie große englische Lebens-

und Kompositversicherer unter etwas anderen Gesichtspunkten zu betrachten als bei den nur geringfügig am schwedischen Geschäft partizipierenden Transportversicherungsgesellschaften.<sup>58</sup>

Der Rückgang der ausländischen Beteiligung während der Zwischenkriegszeit stand in engem Zusammenhang mit signifikanten Unterschieden in der Kapitalanlagepolitik skandinavischer und anglo-amerikanischer (Lebens-) Versicherungskonzerne. Der Schwerpunkt der Investitionstätigkeit britischer und U.S.-amerikanischer Versicherer verlagerte sich in den 20er und 30er Jahren zunehmend weg von den klassischen Anlageformen hin zu profitableren Vermögenswerten wie Stammaktien und Wertpapieren mit unbeschränkter Laufzeit.

Im Gegensatz dazu fokussierte die Anlagepolitik der größeren skandinavischen Versicherungsunternehmen zu diesem Zeitpunkt weiterhin in traditioneller Weise auf (zumeist nicht disponible) Obligationen (Bonds) und Hypothekendarlehen (Mortgage loans). Die zum damaligen Zeitpunkt rigide Kontrolle des schwedischen Finanzmarktes durch staatliche Stellen<sup>59</sup> ließen ihnen im Prinzip auch keine andere Wahl, zumal eine Abstimmung über Anlageinvestitionen mit der schwedischen Nationalbank (*Riksbank*) gesetzlich vorgeschrieben war.<sup>60</sup>

Die Strategie der britischen und U.S.-amerikanischen Konzerne, **die bislang im Vordergrund stehende absolute Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit bei der Wahl der Anlagen zugunsten einer möglichst weitgehenden Gewinnmaximierung aufzugeben**, damit jedoch auch weitaus höhere Risiken in Kauf zu nehmen, wurde durch den Zugriff auf die hochentwickelten internationalen Kapitalmärkte der Börsen in London und New York unterstützt.

Während die skandinavischen Unternehmen in Jahren weitgehend "normaler" wirtschaftlicher Entwicklung aufgrund ihrer weniger einträglichen Anlagevermögen demgegenüber keine optimalen Ergebnisse erzielten, schützte sie die Beschränkung auf nicht-spekulative Sicherheiten jedoch vor dem Schlimmsten, als es in den 20er und Anfang der 30er Jahren zu spektakulären Börsencrashes und weltweiter Rezession kam. Viele der Konkurrenten aus Übersee erlitten hingegen herbe Verluste, die ihre Wettbewerbsfähigkeit auf den kontinentaleuropäischen Auslandsmärkten einschränkte oder gar völlig zerstörte.

In der Folge schmälerten britische und U.S.-amerikanische Versicherungsunternehmen in Schweden, wie auch in den meisten anderen kontinentaleuropäischen Ländern ihr Portefeuille und schränkten ihre Investitionstätigkeit ein.<sup>61</sup>

#### RÜCKKEHR DER AUSLÄNDISCHEN GESELLSCHAFTEN IN NISCHENGESCHÄFT

Erst 1937 kehrte mit der britischen Indemnity Marine ein ausländischer Seeverversicherer auf den schwedischen Markt zurück; der Anteil der Gesellschaft am Beitragsaufkommen der schwedischen Seeverversicherung blieb jedoch verschwindend gering. Ab Ende des Jahrzehnts arbeiteten zwei weitere ausländische Versicherungsunternehmen im Transportversicherungsgeschäft des Landes, nämlich die schweizerische Winterthur und der norwegische Skuld. Die allerdings ihren Betrieb auf den Abschluss von Lufttransport-Rückversicherungen (Kasko-Haftpflicht-Versicherungen) beschränkte. Allerdings beschränkten beide ihre Tätigkeit mit dem Abschluss von Kasko-

<sup>58</sup> Eine ganze Anzahl dieser Gesellschaften, die in Schweden als Lebensversicherer tätig waren, stellten die Akquisition von Neugeschäft bereits während des Krieges ein und wickelten in der Folgezeit die bestehenden Versicherungsbestände ab. So erwähnt der Bericht der Försäkringsinspektionen bereits für 1918 im Falle der amerikanischen *Equitable* sowie den britischen Gesellschaften *Alliance*, *Commercial Union*, *English and Scottish Law*, *General Life*, *Liverpool and London and Globe*, *Northern*, *Royal* und *Star* das „Anstalten har upphört att teckna nya livförsäkringar i Sverige.“ Vgl. Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter år 1918 av Försäkringsinspektionen, I., Stockholm 1920, S. 230.

<sup>59</sup> Vgl. dazu: LARSSON, MATS: Aktörer, marknader och regleringar: Sveriges finansiella system under 1900-talet (Uppsala Universitet: Uppsala Papers in Financial History, Report No. 1), Uppsala 1993, S. 21-24.

<sup>60</sup> Die engen wirtschaftlichen Bindungen zwischen den einzelnen skandinavischen Staaten und vergleichbare Entwicklungen bzgl. der Regulierung der nationalen Finanzmärkte schufen allerdings die Voraussetzungen, dass speziell dänische Versicherungsunternehmen in der Zwischenkriegszeit erfolgreich tätig wurden und an die Stelle der sich zurückziehenden übrigen Ausländer traten. Besonders der dänische gegenseitige Lebensversicherer *Hafnia* entwickelte sich seit der Zwischenkriegszeit bis Ende der 50er Jahre zu einem der führenden vom Ausland kontrollierten Unternehmen auf dem schwedischen Versicherungsmarkt. Allerdings gelang es auch den Dänen nicht, den insgesamt eher bescheidenen Marktanteil ausländischer Versicherer in Schweden spürbar auszudehnen.

<sup>61</sup> Vgl. dazu ausführlicher LINDMARK, MAGNUS / ANDERSSON, LARS FREDERIK / ADAMS, MIKE B.: The Evolution and Development of the Swedish Insurance Industry (School of Business and Economics Working Paper SBE 2005/3), URL: <http://www.swan.ac.uk/ebms/research/working%20papers/SBE%202005%203.pdf> [Stand: 03.05.2006], S. 15-19.



Haftpflichtversicherungen auf ein Nischengeschäft (die Winterthur in der Rückversicherung von Luftfahrtrisiken; der Skuld in der Reederei-Haftpflichtversicherung), das sich wachsender Nachfrage erfreute und das so gut wie nicht von den einheimischen VU bedient wurde.

### TAB. 208: Übersicht zur Geschäftstätigkeit ausländischer Transportversicherer in Schweden 1937-1945

Utländska bolags transport- (inkl. Resgods- och värdeförsändelse-) försäkringsrörelse i Sverige (1937-1945)

MAT PREMIUMS WRITTEN (DIRECT WRITTEN PREMIUMS, ACCEPTANCES AND GROSS PREMIUMS) OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN IN 1937-45

Quelle / Source: Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

		Premieinkomst inkl. andra försäkrings- avgifter (Bruttoprämien direkt + indirekt)	Utbetalningar för försäkringsfall inkl. Skaderegleringskostnader	Omkostnader (exkl. Utskylder)
in 1.000 SKr				
<b>1937</b>				
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total:	1	18,34	0	4,249
davon:				
Indemnity Marine (betreibt nur die Seeversicherung in Schweden)	U.K.	18,34	0	4,249
<b>1940</b>				
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total:	3	980,431	315,468	76,09
davon:				
Indemnity Marine (betreibt nur die Seeversicherung in Schweden)	U.K.	106,382	44,078	20,241
Skuld (betreibt nur die Seeversicherung in Schweden)	NOR	849,007	261,522	52,563
Winterthur (nur indirekte Lufttransportförsäkring)	CH	25,042	9,868	3,286
<b>1943</b>				
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total:	3	387,126	192,986	82,06
davon:				
Indemnity Marine (nur Seeversicherung)	U.K.	0,254	9,006	0,987
Skuld (betreibt nur die Seeversicherung in Schweden) (a)	NOR	374,835	177,923	79,342
Winterthur (nur indirekte Lufttransportförsäkring)	CH	12,037	6,057	1,731
<b>1944</b>				
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total:	3	453,716	140,689	87,568
davon:				
Indemnity Marine (nur Seeversicherung)	U.K.	45,758	1,626	4,655
Skuld (betreibt nur die Seeversicherung in Schweden) (a)	NOR	398,626	134,736	82,054
Winterthur (nur indirekte Lufttransportförsäkring)	CH	9,332	4,327	0,859
<b>1945</b>				
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total:	3	674,274	491,825	93,603
davon:				
Indemnity Marine (nur Seeversicherung)	U.K.	212,633	18,696	14,967
Skuld (betreibt nur die Seeversicherung in Schweden) (a)	NOR	448,821	466,084	76,595
Winterthur (nur indirekte Lufttransportförsäkring)	CH	12,82	7,045	2,041

a) Der Skuld schloss im betreffenden Berichtsjahr zusätzlich aus dem sonstigen Ausland übernommene Versicherungen in Schweden ab.

## 10.7.9. Nach Ende des Zweiten Weltkrieges: Dominanz der einheimischen Unternehmen, rückläufige Bedeutung der Transportversicherung und Einfluss des internationalen Markts

### 10.7.9.1. Das See- und Transportversicherungsgeschäft der ausländischen Versicherungsunternehmen in den 50er Jahren

Seit dem Berichtsjahr 1950 weisen die Berichte der schwedischen Versicherungsaufsicht nur noch eingeschränkt differenzierende Zahlen zum Transportversicherungsgeschäft ausländischer VU in Schweden aus, d. h. es sind keine näheren Angaben enthalten, aus welchen Unterzweigen sich das Geschäft zusammensetzt, ob die in Schweden übernommenen Versicherungen evtl. aus Drittländern stammen (Skuld) oder ob es sich um direkt oder indirekt gezeichnete Verträge handelt.

## TAB. 209: Übersicht zur Geschäftstätigkeit ausländischer Transportversicherer in Schweden 1950-1955

Utländska bolags transport- (inkl. Resgods- och värdeförsändelse-) försäkringsrörelse i Sverige: Sjöförsäkring samt land- och lufttransportförsäkring 1920

MAT PREMIUMS WRITTEN (DIRECT WRITTEN PREMIUMS, ACCEPTANCES AND GROSS PREMIUMS) OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN IN 1950-55

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

	Premiums	Claims	Admin. expenses
	in 1.000 SKr		
<b>1950</b>			
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total: 2 / Total:	2.591,084	1.733,665	153,681
Indemnity Marine (U.K.)	63,839	19,016	11,135
Skuld (NOR)	2.527,245	1.714,649	142,546
<b>1955</b>			
Anzahl der in Schweden tätigen ausländischen Transportversicherer total: 2 / Total:	3.673,458	4.156,094	242,206
Indemnity Marine (U.K.)	55,795	39,78	8,544
Skuld (NOR)	3.617,663	4.116,314	233,662

Eine Übersicht über die Entwicklung der am schwedischen Transportversicherungsmarkt tätigen Unternehmen unterstreicht dessen langfristig durch einheimische Gesellschaften dominierten Charakter. Lediglich die Hochkonjunkturphasen des Ersten Weltkriegs bzw. der unmittelbar darauffolgenden Periode bis einschließlich 1920 sorgte für eine anderen europäischen See- und Transportversicherungsmärkten vergleichbare Wettbewerberzahl aus anderen Ländern, die mit der wirtschaftlichen Depression seit Anfang der 1920er Jahre sich zunächst vollständig zurückzogen. Die entstandenen Lücken wurden von den einheimischen Gesellschaften besetzt, so dass nach Ende des Zweiten Weltkriegs lediglich Nischen mit Spezialgeschäft durch nichtschwedische Transportversicherer zurückerobert werden konnten.

SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFT DER AUSLÄNDISCHEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

## TAB. 210: Anzahl und Herkunftsländer der Transportversicherungsunternehmen in Schweden 1912-1950

NUMBER AND COUNTRY OF ORIGIN OF FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN SWEDEN, 1912-50

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

	1912 f)	1914	1918	1920	1927	1937	1943	1950
Frankreich	\	\	\	\	\	\	\	\
Großbritannien	\	\	\	\	\	1 b)	1	1
Norwegen	\	\	5	5	\	\	1	1
Dänemark	\	\	4	4	\	\	\	\
Schweden c)	24	24	28	34 e)	25 d)	32	35 a)	40
Finnland	\	\	1	\	\	\	\	\
Deutschland	8	8	7	6	\	\	\	\
(Österreich-) Ungarn	1	1	1	1	\	\	\	\
Russland	\	\	4	1	\	\	\	\
Vereinigte Staaten	\	\	\	\	\	\	\	\
Sonstige Länder	\	\	\	\	\	\	\	\
Alle Länder c)	33	33	50	51	25	33	37	42
Nationale VU c)	24	24	28	34 e)	25	32	35 a)	40
Ausländische VU	9	9	22	17	0	1 b)	2	2

a) Davon 24 A.G.'s (9 reine Seevers., 2 See- u. Lufttransportvers., 3 im Bereich See- u. andere Transp.vers.), 11 gegens. Ges.

b) Indemnity Marine mit Sitz in London.

c) Ohne Berücksichtigung der schwedischen lokalen Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit.

d) Gezählt wurden nur die Seeversicherungen im direkten und indirekten Geschäft abschließenden VU ohne Berücksichtigung der ausschl. mit Nebenzweigen beschäftigten Gesellschaften. Von den 25 im Seeversicherungsgeschäft arbeitenden Unternehmen waren 14 direkt zeichnende Aktiengesellschaften, 5 größere (landesweit operierende) gegenseitige Versicherer und 6 ausschl. indirektes Geschäft übernehmende A.G.'s

e) Gezählt wurden nur die Seeversicherungen im direkten und indirekten Geschäft abschließenden VU ohne Berücksichtigung der ausschl. mit Nebenzweigen beschäftigten Gesellschaften. Von den 34 im Seeversicherungsgeschäft arbeitenden VU waren 16 direkt zeichnende Aktiengesellschaften, 6 größere (landesweit operierende) gegenseitige Gesellschaften und 12 ausschl. indirektes Geschäft abschließende A.G.'s.

f) Von den 24 schwedischen VU waren 10 direkt zeichnende Aktiengesellschaften, zwei nur indirektes Geschäft zeichnende A.G.'s, sieben größere gegenseitige Gesellschaften, die nur Direktgeschäft betrieben sowie ausschließlich in Nebenzweigen tätig: drei VU nur Reisegepäckversicherung, 1 VU (Heimdail) nur Valorenversicherung, 1 VU Eisenbahnversicherung. Unter den 9 ausländischen VU befindet sich als einziges nicht-deutsches Unternehmen die Budapester "Europäische Güter und Reisegepäck", die sich in Schweden ausschl. in der Reisegepäckversicherung betätigte. Von den übrigen fremden Transportversicherern schlossen drei zusätzlich zum Seeversicherungsgeschäft auch Valorenversicherungen ab.

Mitte der 1950er Jahre belief sich der Anteil ausländischer Gesellschaften (alle Zweige zusammen) im direkten schwedischen Versicherungsgeschäft auf nicht mehr als zwei Prozent des dort insgesamt erwirtschafteten Prämienvolumens (premiums received). Allerdings lag damit die nominelle Summe der von ausländischen VU in Schweden vereinnahmten Prämieinnahmen immer noch etwa doppelt so hoch wie der von schwedischen Versicherern (alle Zweige) im Ausland eingenommene Betrag.<sup>62</sup>

<sup>62</sup> Vgl. Sverige, Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter [1955], Stockholm 1957, S. 9°.

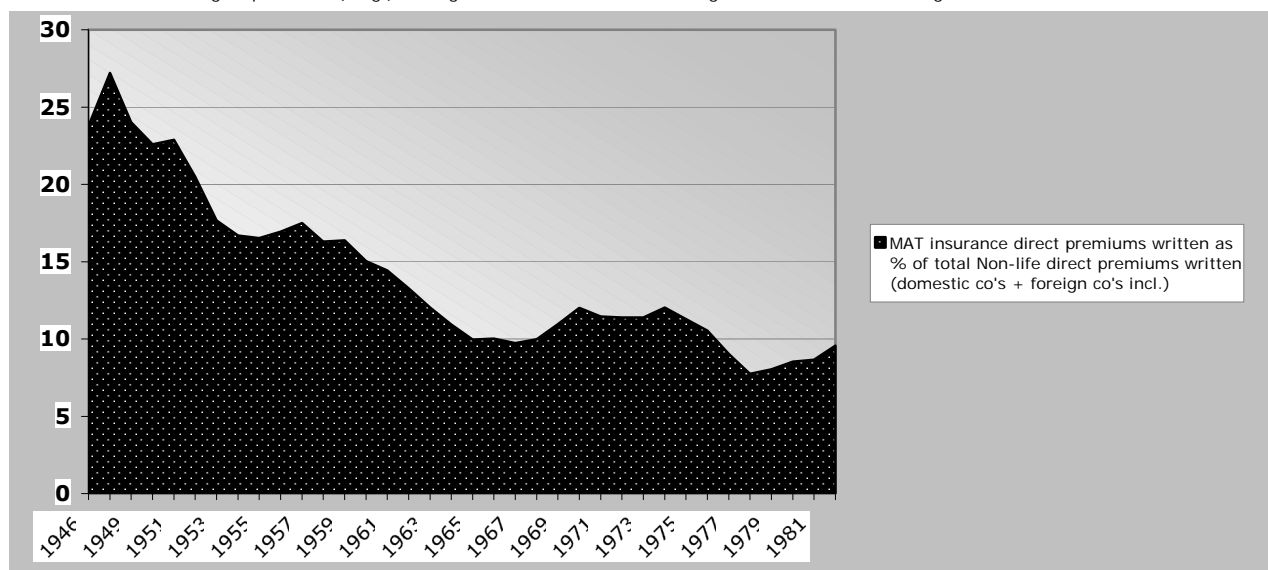
### 10.7.9.2. Relativer Bedeutungsverlust der Transportversicherung

Der unmittelbar nach Kriegsende bedeutende **Anteil der Transportversicherung an den Gesamtprämieinnahmen der in- und ausländischen VU in ihrem in Schweden direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäft** verringerte sich binnen des ersten Nachkriegsjahrzehnts um mehr als ein Drittel von über 27 Prozent (1948) auf durchschnittlich 17 Prozent zu Mitte der 50er Jahre. Unbeschadet der Feststellung, dass der Anteil der Transportversicherung am Schaden-Gesamtgeschäft des schwedischen Marktes selbst nach einem weiteren steilen Abstieg während der 60er Jahre im internationalen Vergleich einen grundsätzlich relativ hohen Stellenwert besitzt, verdeutlichen die nachfolgenden Abbildungen zum einen den hier wie weltweit zu beobachtenden Bedeutungsverlust dieser Branche innerhalb der Portefeuilles der Unternehmen (ABB. 68: Anteil direkt abgeschlossener Transportversicherungen an den Prämieinnahmen des gesamten direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der in- und ausländischen VU in Schweden, 1946-1982), und zum anderen das jährliche Prämienwachstum, dass sich in der Transportversicherung im Gegensatz zum Durchschnitt aller Schadenversicherungszweige erst ab der zweiten Hälfte der 60er Jahre auf einem durchgehend positivem Niveau festigte (ABB. 69: Jährliches Prämienwachstum (in %) des direkten Transportversicherungsgeschäfts und des gesamten direkten Schadenversicherungsgeschäfts in Schweden (in- und ausländische VU zusammen), 1948-1982).

**ABB. 68: Anteil direkt abgeschlossener Transportversicherungen an den Prämieinnahmen des gesamten direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der in- und ausländischen VU in Schweden, 1946-1982**

MAT INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN AS % OF TOTAL NON-LIFE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (DOMESTIC COMPANIES + FOREIGN COMPANIES INCL.), 1946-1982

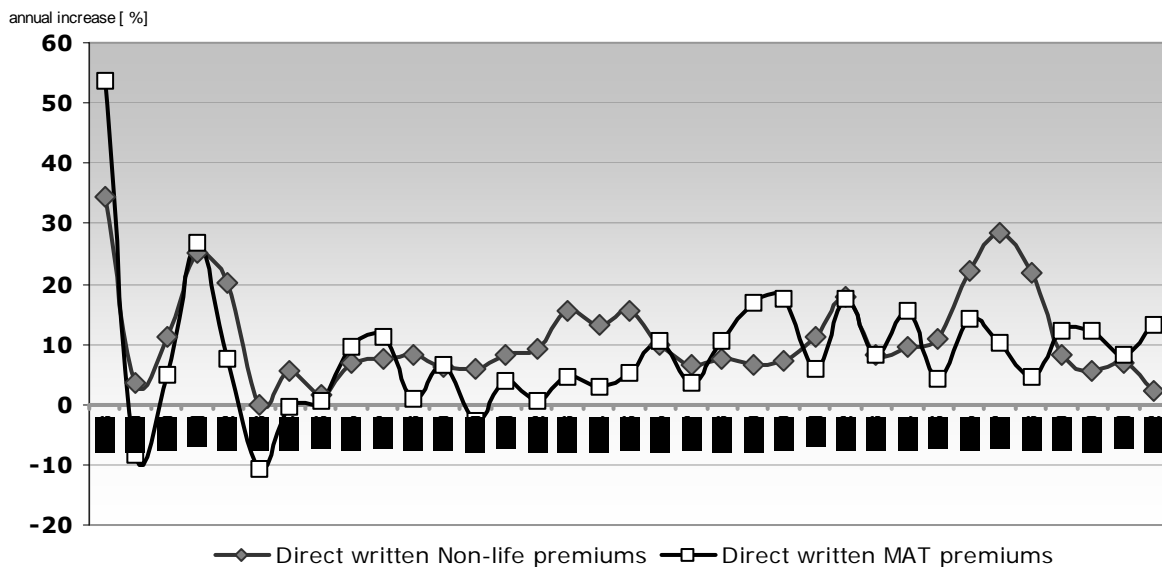
Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



**ABB. 69: Jährliches Prämienvachstum (in %) des direkten Transportversicherungsgeschäfts und des gesamten direkten Schadenversicherungs geschäfts in Schweden (in- und ausländische VU zusammen), 1948-1982**

ANNUAL INCREASE (%) OF DIRECT MAT PREMIUMS WRITTEN AND TOTAL DIRECT NON-LIFE PREMIUMS WRITTEN IN SWEDEN (DOMESTIC COMPANIES + FOREIGN COMPANIES INCL.), 1948-1982

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



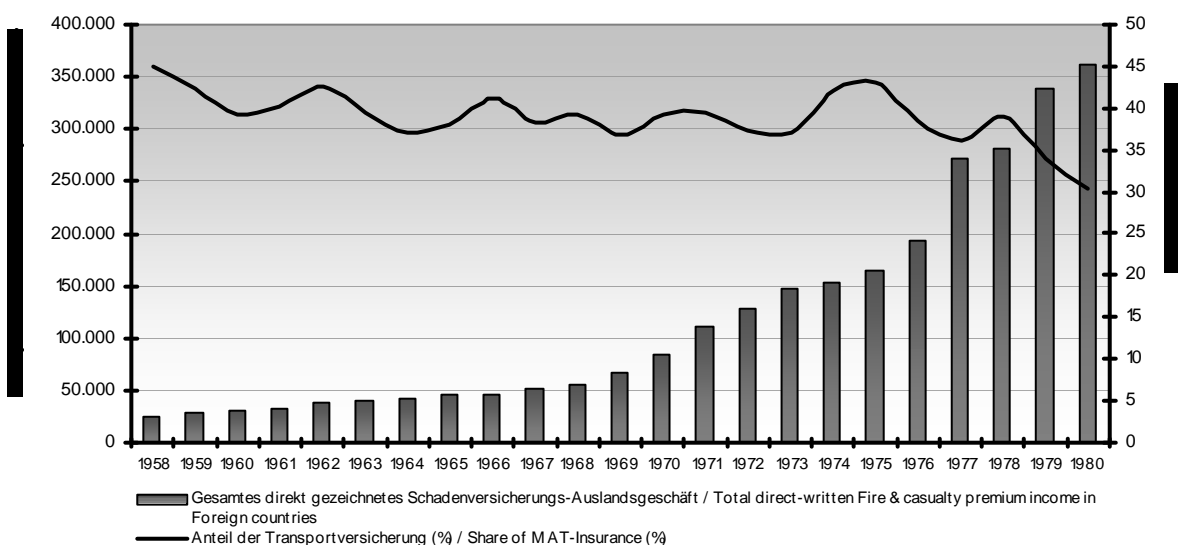
**10.7.9.3. Das direkt gezeichnete Schaden- und Transportversicherungs-Auslandsgeschäft der schwedischen Versicherungsunternehmen seit Ende der 50er Jahre**

Das im **Ausland** direkt gezeichnete Transportversicherungsgeschäft der schwedischen VU zeigte gegenüber dem gesamten direkten ausländischen Schadenversicherungsgeschäft in den 1960er und 1970er Jahren leicht unterdurchschnittliche jährliche Zuwachsqoten. Sein Anteil belief sich auf 39,2 (1960-1970) bzw. 37,9 (1970-1980) Prozent der Prämien aller im Ausland direkt gezeichneten Risiken; damit stellte die Transportversicherung neben dem Feuergeschäft die bedeutendste der von schwedischen Gesellschaften außerhalb ihres Heimatlandes betriebenen Versicherungsarten dar.<sup>63</sup>

**ABB. 70: Prozentualer Anteil der Transportversicherung an den Prämieinnahmen des gesamten direkt gezeichneten Schadenversicherungs-Auslandsgeschäfts der schwedischen VU 1958-1980**

DIRECT INSURANCE ABROAD WRITTEN BY SWEDISH COMPANIES AND DIRECT INSURANCE IN SWEDEN WRITTEN BY FOREIGN COMPANIES LICENSED IN SWEDEN, 1958-1980

Quellen / Sources: 1958-1955: Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter 1955, Stockholm 1957, S. 93; 1962-1965: Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter 1965, Stockholm 1967, S. 115.



<sup>63</sup> Die in den Berichten der Versicherungsaufsicht veröffentlichten Daten zum direkten Auslandsgeschäft der schwedischen Versicherer beziffern den Anteil der "Allmän egendoms-, inkomst- och ansvarighetsförsäkring" zwar höher als den der "Sjö- och transportförsäkring", jedoch fast die erstgenannte Rubrik neben der hauptsächlich enthaltenen Feuerversicherung zahlreiche andere Sachversicherungszweige zusammen.

**TAB. 211: Anzahl und Prämieinnahmen der im Transportversicherungsgeschäft tätigen schwedischen VU 1950-1982 \*)**

\*) Ohne Berücksichtigung des Luftfahrtkaskogeschäfts oder ausschließlich auf solches Geschäft zeichnende Versicherungsunternehmen

Sjöförsäkring samt land- och lufttransportförsäkring

MARINE INSURANCE BUSINESS OF SWEDISH COMPANIES; PREMIUM INCOME AND NUMBER OF COMPANIES WRITING MARINE RISKS, 1950-1982

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Anzahl der im Transportversicherungsgeschäft tätigen schwedischen VU				Prämieinnahmen der schwedischen VU im Transportversicherungsgeschäft						
	Direkt in Schweden zeichnende einheimische VU a)		Nur indirekt in Schweden und im Ausland zeichnende einheimische VU	Prämieinn. direkt gezeichnetes Geschäft in Schweden	Prämieinn. direkt gezeichnetes Geschäft im Ausland	Anteil der im Ausland gezeichneten Versicherungen am gesamten Direktgeschäft in %	Übern. Rück-Versicherungen	Brutto-prämieinn. total	Abgegebene Rück-Versicherungen	Netto-geschäft (für eigene Rechnung)
	Aktiebolag	Omsesidiga bolag: Riksbolag (Whole country co's)		in Mio. Skr			in Mio. Skr			
1950	28	12	6 b)	105,34	3,515	3,23	124,198	233,053	150,144	82,909
1954	27	9	9 c)	127,592	6,901	5,13	185,19	319,683	202,625	117,058
1955	27	10	10 d)	128,844	7,902	5,78	fehlt	fehlt	fehlt	fehlt
1959	24	9	9	167,733	12,1	6,73	202,784	382,617	239,375	143,242
1960	22 i)	9	10	161,789	12,039	6,93	230,14	403,968	249,877	154,091
1962	18 i)	9	10 e)	169,465	16,474	8,86	250,016	435,955	255,403	180,552
1965	14	7	8 f)	187,231	17,203	8,41	203,923	408,357	215,491	192,866
1968	10	6	5	236,491	21,604	8,37	191,412	449,507	210,672	238,835
1970	10	4	4	317,655	33,351	9,5	205,504	556,51	217,892	338,618
1972	9	4	4	389,574	47,772	10,92	297,367	734,713	290,081	444,632
1975	9	5	4	539,325	71,349	11,68	380,596	991,27	343,982	647,288
1978	9	5	4	708,468	109,302	13,37	564,561	1.382,331	419,855	962,476
1980	9	5	5 g)	894,433	109,947	10,95	637,324	1.641,704	528,652	1.113,052
1982	9	5	6 h)	1.080,828	76,982	6,65	1.274,599	2.432,409	786,17	1.646,239

a) Ohne Berücksichtigung der nur im Inland und ausschließlich direkt Transportversicherungen (hauptsächlich Seekaskorisiken) zeichnenden kleineren gegenseitigen Versicherer, die entweder nur in einzelnen Verwaltungsbezirken ("Läns- och härads-bolag" / Single-county companies) oder lokal ("Sockenbolag" / Parochial-, Local companies) tätig sind.

b) 5 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Fenix), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

c) 8 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Fenix), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

d) 9 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Fenix), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

e) 9 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Iris), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

f) 7 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Ska'ne), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

g) 4 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Hansa International), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

h) 5 profess. Rückversicherer und eine Aktien-Direktversicherungsges. (Hansa International), die Transportversicherungen nur auf dem Wege der Rückversicherung zeichnet.

i) Ein weiterer Erstversicherer (Hansa) übernahm direktes Transportversicherungsgeschäft ausschließlich im Ausland.

#### 10.7.9.4. Der beherrschende Einfluss der transnationalen Wettbewerbssphäre in der Seeversicherung am Beispiel eines Seeversicherungsmarktes mit nur unbedeutender Präsenz ausländischer VU: Schweden in den 50er und 60er Jahren

Die Anwesenheit einer nur minimalen Zahl von ausländischen Seeversicherern in Schweden in den 1950er und 1960er Jahren, die ihr vernachlässigbar schmales Geschäft zudem ausschließlich in der direkten und indirekten Warentransportversicherung bzw. der Versicherung von Transport-Haftpflichtrisiken erwirtschafteten darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass sowohl der schwedische Cargo- als auch der Kaskomarkt weitestgehend ungefiltert vom Prämienruck des internationalen Wettbewerbs beeinflusst wurde. Die von der schwedischen Versicherungsaufsicht und Jahr für Jahr veröffentlichten Zahlen zu den Geschäftsergebnissen der schwedischen Kaskoversicherer geben nur indirekt Hinweise auf diesen Sachverhalt. Vergleicht man jedoch den relativen Zuwachs der Prämieinnahmen mit dem wertmäßigen Anstieg der versicherten Risiken, zeigt sich, dass das Prämienwachstum deutlich hinter der Entwicklung des Versicherungsbestandes zurückblieb (vgl. ABB. 71: Relation des Wachstums der Versicherungssummen und der Prämieinnahmen in der schwedischen Seekaskoversicherung 1956-1962).

**TAB. 212: Entwicklung des Versicherungsbestands in der Seekasko-Versicherung in Schweden (direkt gezeichnetes Portefeuille)**

MARINE HULL INSURANCE (SJÖKASKOFÖRSÄKRING) DIRECT BUSINESS WRITTEN IN SWEDEN: SWEDISH COMPANIES AND LICENSED FOREIGN COMPANIES

Quelle / Source: Sverige, Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter [1962],

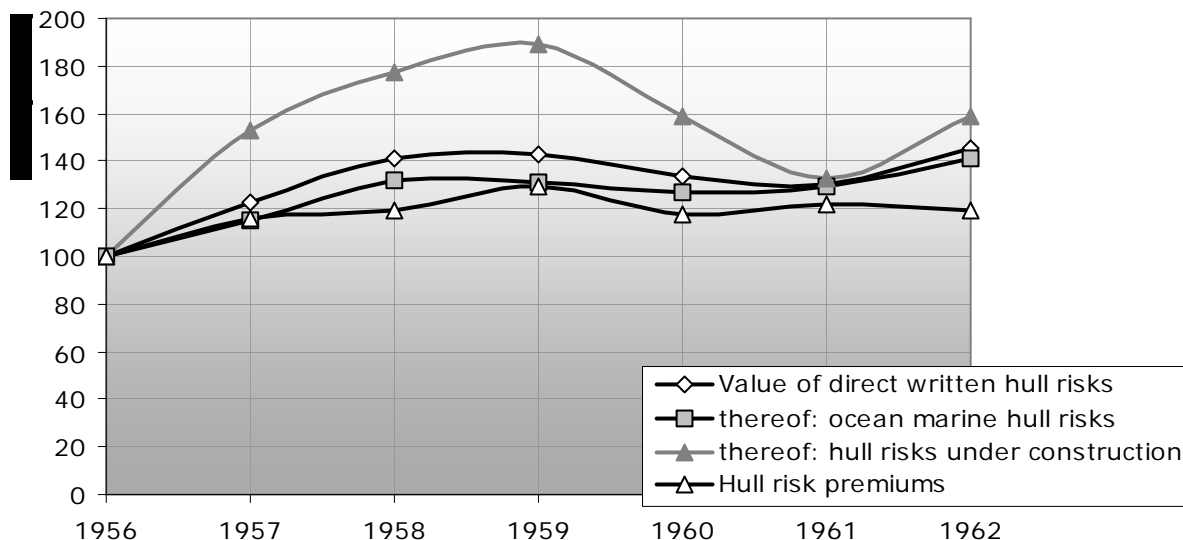
Stockholm 1964, S. 99°.

Jahr	(See-) Kasko-Versicherungs-summe total VALUE OF DIRECT WRITTEN HULL RISKS FÖRSÄKRINGS-SUMMA	davon: in Dienst gestellte Fahrzeuge THEREOF: OCEAN MARINE HULL RISKS IN SERVICE DÄRAV SJÖGÅ'ENDE FARTYG	davon: aufl. Neubauten (Baurisiken) DÄRAV NYBYGGNADER PA' VARV		Prämien-einnahmen aus der See-Kasko-versicherung HULL RISK PREMIUMS INFLUTNA PREMIER I KASKO-FÖRSÄKRING	(See-) Kasko-Versicherungs-summe total VALUE OF DIRECT WRITTEN HULL RISKS FÖRSÄKRINGSSUMMA	davon: seegängige Fahrzeuge THEREOF: OCEAN MARINE HULL RISKS DÄRAV SJÖGÅ'ENDE FARTYG	davon: aufl. Neubauten (Baurisiken) DÄRAV NYBYGGNADER PA' VARV Wert	Prämien-einnahmen aus der See-Kasko-versicherung HULL RISK PREMIUMS INFLUTNA PREMIER I KASKO-FÖRSÄKRING
			Wert	in % der gesamten See-Kasko-Vers.summe					
	in millions of SKr			[in %]	in millions of SKr	Relation	Relation	Relation	Relation
1956	5.376	4.277	1.099	20	90	100	100	100	100
1957	6.594	4.911	1.683	26	104	123	115	153	116
1958	7.575	5.631	1.944	26	107	141	132	177	119
1959	7.685	5.612	2.073	27	116	143	131	189	129
1960	7.198	5.451	1.747	24	106	134	127	159	118
1961	6.976	5.512	1.464	21	110	130	129	133	122
1962	7.789	6.044	1.745	22	107	145	141	159	119

ABB. 71:

**Relation des Wachstums der Versicherungssummen und der Prämieinnahmen in der schwedischen Seekaskoversicherung 1956-1962 [1956 = 100]**

Comparative accretion of direct written Swedish hull risks: sums insured and premium income of domestic + foreign companies [1956 = 100]



Für den an dieser Stelle ausgewählten Betrachtungszeitraum der Jahre 1956 bis 1962 zeichnet sich die Differenz zwischen den jährlichen Zuwachsraten der übernommenen Risiken (insbes. im Bau befindlicher Schiffe) und der Prämieinnahmen äußerst deutlich ab. Trotz kurzzeitig andauernder Hochkonjunkturphasen im Schiffbau gelang es den schwedischen VU nicht, ihr Prämienniveau in vergleichbarer Weise zu steigern.

Der höhere Wert der neu hinzugekommenen Fahrzeuge erklärt, weshalb die Versicherungssummen des schwedischen Kasko-Portefeuilles trotz eines signifikanten Rückgangs der Anzahl der Einzelrisiken 1956 bis 1958 einen deutlichen Anstieg von jährlich rund 15 Prozent aufwiesen (vgl. TAB. 213: Veränderung des Fahrzeugbestands der schwedischen Handelsflotte 1956-1962 (in Dienst gestellte Schiffe)). Der unvermittelte Einbruch dieser Zuwachsraten in den Jahren 1959-1961 erklärt sich u. a. daraus, dass in diesen Jahren ein erheblicher Teil der schwedischen Handelsflotte im Ausland versichert wurde.<sup>64</sup>

**TAB. 213: Veränderung des Fahrzeugbestands der schwedischen Handelsflotte 1956-1962 (in Dienst gestellte Schiffe)**

(Vessels in service only)

Quellen / Sources: Sverige, Statistiska Centralbyrå'n (Hrsg.): Statistik Årsbok för Sverige, Stockholm; Sverige, Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

YEAR	Nettoförändring under a <sup>r</sup> ret			Försäkrings- summans förändring fra <sup>n</sup> föreg. a <sup>r</sup> [in %]
	Antal fartyg	1.000 brutto reg.-ton [BRT]	Tonnage (in %)	
1956	-34	164	5,9	16,2
1957	-22	233	7,9	14,8
1958	-20	285	8,9	14,7
1959	-55	155	4,5	-0,3
1960	-22	223	6,2	-2,9
1961	-71	126	3,3	1,1
1962	-30	183	4,6	9,7

\*) Den Angaben liegen bzgl. der Veränderungen im Schiffsbestand die Angaben des Statistik Årsbok för Sverige zugrunde. Sie berücksichtigen nur Fahrzeuge ab einer Größe von 20 NRT und verstehen sich exkl. Fischerei- und Bergungsfahrzeugen, Eisbrechern und Schleppern. / Regarding to the Annual statistical yearbook of Sweden (Statistik Årsbok för Sverige). Covers vessels of 20 net tons and over. Excl. vessels of special types. / Avser fartyg om 20 ton netto och däröver. Exkl. Fiskefartyg, bärgningsfartyg, isbrytare och bogserare.

Ende 1955 zählte das Versicherungsaufsichtsamt insgesamt 1.199 private einheimische Versicherungsunternehmen,<sup>65</sup> wovon 775 kleine, lokal begrenzt arbeitende Tierversicherer nicht Gegenstand der materiellen Versicherungsaufsicht waren und in der Statistik zum Geschäftsverlauf und dem finanziellen Haushalt der Privat-VU keine Berücksichtigung fanden. Von den verbleibenden 424 beaufsichtigten Unternehmen befassten sich 34 Aktiengesellschaften und 36 gegenseitige VU als landesweit tätige Versicherer im direkten Schadenversicherungsgeschäft, weitere elf

<sup>64</sup> Vgl. Sverige, Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter [1962], Stockholm 1964, S. 99\*f.

<sup>65</sup> Vgl. Sverige, Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter [1955], Stockholm 1957, S. 9°.

Aktiengesellschaften betätigten sich in dieser Branche ausschließlich auf dem Wege der Rückversicherung. Darüber hinaus erfasste die Berichterstattung des Aufsichtsamtes eine beachtliche Menge kleinerer gegenseitiger Schaden-VU (312), die allerdings ihre Tätigkeit nicht über die Grenzen einzelner Verwaltungsbezirke des Landes ausdehnten bzw. nur lokale Bedeutung besaßen und allesamt keinerlei Betätigung im Auslandsgeschäft aufwiesen. Die Anzahl zugelassener ausländischer Versicherer in Schweden nahm sich dagegen eher bescheiden aus: lediglich 35 fremde Unternehmen schlossen 1955 in Schweden direkte Versicherungen ab, davon 27 ausschließlich im Schadenversicherungsbereich, sowie ein weiterer Versicherer sowohl in der Schaden- als auch in der Lebens-Branche.

Der für die Transportversicherung charakteristische **schwankende Verlauf der jährlichen Geschäftsergebnisse** zeigte für den schwedischen Markt kurz nach Kriegsende bis 1954 eine überraschenderweise günstige Entwicklung. Trotz einer zunehmenden Verschärfung des Wettbewerbs verzeichneten die in dieser Branche den Löwenanteil des heimischen Geschäfts zeichnenden Aktiengesellschaften konstant beträchtliche Gewinne.<sup>66</sup>

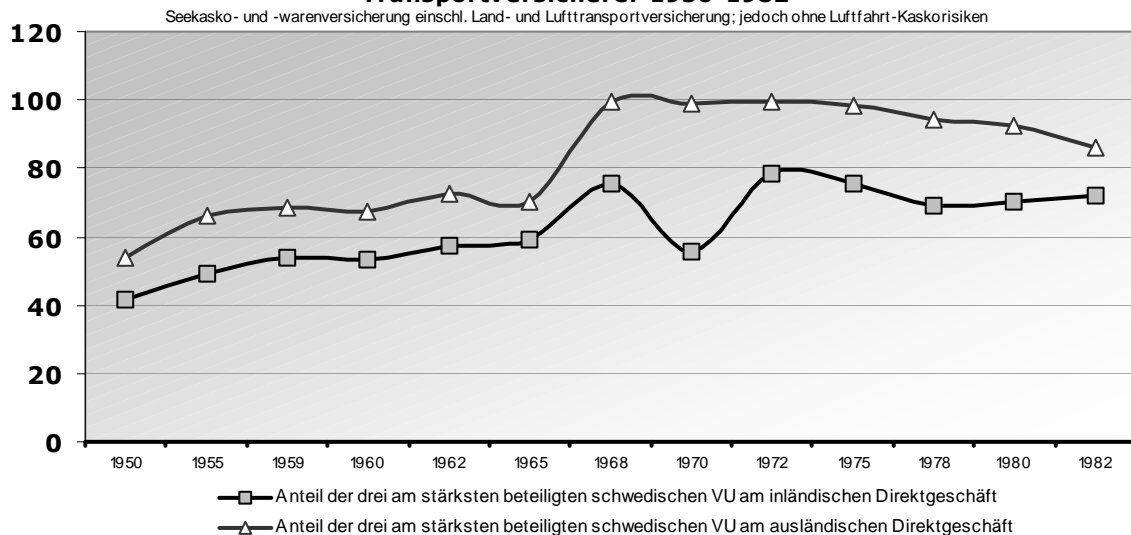
Gegenüber Gesellschaften, deren Portefeuille sich überwiegend aus Seekaskorisiken zusammensetzte schnitten die schwerpunktmäßig im See-Warentransportversicherungsgeschäft tätigen VU (in Schweden eine nahezu ausschließliche Domäne der größeren Aktiengesellschaften) mit deutlich besseren Ergebnissen ab.<sup>67</sup> Das Aufsichtsamt betonte allerdings auch ausdrücklich, dass zu diesem Zeitpunkt die internationale Konkurrenz eine entscheidende Rolle beim Verfall der Prämienätze in bestimmten Geschäftsbereichen der Warentransportversicherung spielte.<sup>68</sup>

#### 10.7.9.5. Konzentration des Auslandsgeschäfts nach dem Zweiten Weltkrieg

Wie w. o. bereits für die Zwischenkriegszeit aufgezeigt, weist das von der schwedischen See- und Transportversicherungsindustrie betriebene Auslandsgeschäft einen hohen Konzentrationsgrad auf, der sich seit den 50er Jahren zunächst allmählich, während der zweiten Hälfte der 60er Jahre jedoch sprunghaft vergrößerte: die drei führenden Unternehmen erwirtschafteten 1968 annähernd 100 Prozent der Beitragseinnahmen im direkt abgeschlossenen nichtschwedischen Transportversicherungsgeschäft.

ABB. 72:

**Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Transportversicherer 1950-1982**



Unternehmen mit ausgeprägtem Auslandsengagement waren seit den 50er Jahren wie schon in der Zwischenkriegszeit zunächst Hansa, Ägir, Gauthiod und Ocean, deren Namen aber im Zuge der seit den 60er Jahren auch in Schweden fortschreitenden Marktkonsolidierung, der Bildung von Großkonzernen und Unternehmensgruppierungen bis auf die Hansa verschwanden.

<sup>66</sup> Vgl. ebd., S. 13°.

<sup>67</sup> Schwedische gegenseitige und Aktien-Versicherer mit einem Anteil von 75 Prozent oder mehr Kasko-Risiken in ihrem Transport-Portefeuille mussten 1955 durchschnittlich einen Nettoverlust von fünf Prozent der verdienten Prämien hinnehmen, während Unternehmen mit einem Anteil von 75 Prozent oder mehr Waren-Transportgeschäft einen durchschnittlichen Gewinn von etwa 19 Prozent verbuchten; vgl. Sverige, Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter [1955], Stockholm 1957, S. 13°.

<sup>68</sup> Vgl. ebd., S. 79°.

### TAB. 214: Konzentrationsbewegung des direkten In- und Auslandsgeschäfts der schwedischen Transportversicherer 1950-1982

Seekasko- und -warenversicherung einschl. Waren-Land- und Lufttransportversicherung; ohne Luftfahrt-Kaskoversicherung  
Sjöförsäkring samt land- och lufttransportförsäkring (excl. Luftfartsförsäkring / Luftfahrt-Kaskoversicherung)

Quelle: Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Jahr	Anzahl der direkt zeichnenden schwedischen Transportversicherer total (ohne die kleineren, nur in einzelnen Verwaltungsbezirken des Landes oder lokal tätigen gegenseitigen Versicherer)	Anteil der drei am stärksten beteiligten schwedischen VU am inländischen Direktgeschäft (in %)	Anteil der drei am stärksten beteiligten schwedischen VU am ausländischen Direktgeschäft (in %)							
1950	40	41,85	53,57	davon:	Hansa	11,55	Agir	17,38	Oresund	24,64
1955	37	49,22	66,16	davon:	Svea-Nornan	40	Agir	8,54	Oresund	17,63
1959	32	53,84	68,61	davon:	Gauthiod	6,98	Svea-Nornan	51,08	Oresund	10,55
1960	31 (davon Hansa nur im Ausland)	53,12	67,27	davon:	Gauthiod	6,76	Svea-Nornan	49,53	Oresund	10,98
1962	28	57,54	72,65	davon:	Ocean	12,26	Svea	38,34	Agir	22,06
1965	21	59,21	70,35	davon:	Ocean	14,67	Svea	39,52	Agir	16,17
1968	16	75,33	99,32	davon:	Atlantica	13,67	Hansa Sjö	13,76	Skandia	71,88
1970	14	55,85	98,73	davon:	Atlantica	12,73	Hansa Sjö	10,4	Skandia Sak	75,6
1972	13	78,48	99,69	davon:	Atlantica	11,49	Hansa Sjö	7,01	Skandia Sak	81,19
1975	13	75,43	98,28	davon:	Atlantica	9,29	Hansa Sjö	21,65	Skandia Sak	67,35
1978	14	69,1	94,1	davon:	Hansa Sjö	10,58	Sirius	6,89	Skandia Sak	76,62
1980	14	70,18	92,28	davon:	Atlantica	7,42	Hansa Sjö	13,3	Skandia Sak	71,56
1982	14	72,25	86,27	davon:	Atlantica	34,5	Hansa Sjö	18,75	Skandia Sak	33,02

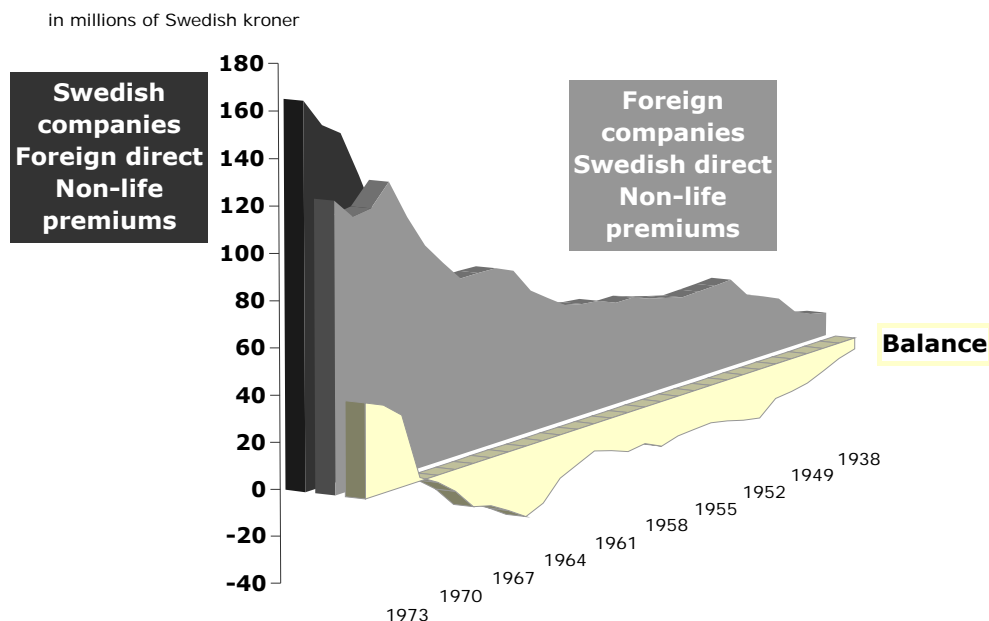
### 10.7.10. Die (Prämien-) Salden internationaler Schadenversicherungs-Transaktionen der schwedischen VU seit 1935

Ganz im Gegensatz zu der bis Mitte der 60er Jahre sehr geringen Beteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen am schwedischen Transport-Erstversicherungsmarkt hatten fremde VU bis 1970 bezogen auf den schwedischen Schadenversicherungs-Gesamtmarkt (Erstgeschäft) eine beherrschende Stellung. Der Prämiensaldo des Direktgeschäfts, also die Summe der von den schwedischen VU im Schaden-Erstgeschäft außerhalb Schwedens erwirtschafteten Beitragseinnahmen abzüglich der von den ausländischen Versicherern im schwedischen Erstgeschäft vereinnahmten Prämien wies bis einschließlich 1970 ein negatives Vorzeichen auf: die Einnahmen der in Schweden tätigen Ausländer übertrafen die Einnahmen des Auslandsgeschäfts der schwedischen Sachversicherer. Entsprechend kann dieser Saldo wie folgt graphisch veranschaulicht werden:

### ABB. 73: Prämieneinnahmen des *direkt* abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der schwedischen Versicherungsunternehmen im Ausland und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Schweden 1938-1975 \*)

NON-LIFE INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF SWEDISH INSURERS ABROAD AND OF FOREIGN COMPANIES IN SWEDEN 1938-75 \*)

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



\*) The table on Non-life transactions makes no allowance for the movements of technical funds and for interest. Marine insurance in international trade and reinsurance operations of particular mutual companies and those engaged in compulsory workmen's compensation with external partners are not included in this calculation.



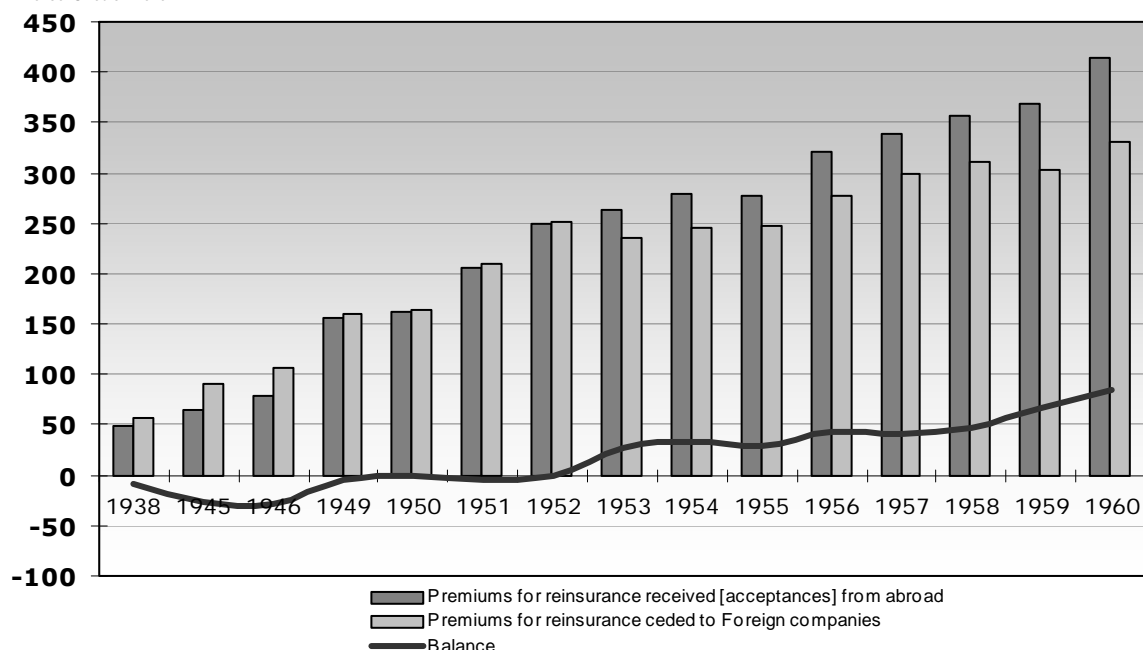
Die Berichterstattung der Försäkringsinspektionen gibt darüber hinaus genauen Einblick in den Umfang des von ausländischen Versicherern in Rückdeckung übernommenen bzw. an diese zedierten indirekten Schadenversicherungsgeschäfts.

**ABB. 74: Prämiensaldo der internationalen Schaden-Rückversicherungs-Transaktionen der schwedischen Versicherungsunternehmen 1938-1975 \*)**

BALANCE OF INTERNATIONAL NON-LIFE REINSURANCE TRANSACTIONS OF SWEDISH INSURERS, 1938-75 \*)

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

in millions of Swedish kroner



Eine Gegenüberstellung der Prämiensalden des im Ausland abgeschlossenen Erstgeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen<sup>69</sup> zeigt, dass der schwedische Versicherungsmarkt bis zu Beginn der 50er Jahre im Bereich der Schadenversicherung einen Nettoimporteur darstellte. Die Höhe der von schwedischen Versicherungsnehmern für Versicherungsschutz an ausländische Anbieter gezahlten Prämien übertraf die Einnahmen des Auslandsgeschäfts der schwedischen Schadenversicherer zeitweise (1935-1953) um mehr als das Doppelte. Der Gesamtbetrag der von den schwedischen Schadenversicherern an ausländische Rückversicherer abgegebenen Prämien unterschritt ab 1953 jedoch die Summe der für aus dem Ausland in Rückdeckung übernommene Versicherungen erhaltenen Beitragszahlungen.

**TAB. 215: Prämien-Saldo der internationalen Schadenversicherungs-Transaktionen der schwedischen Versicherungsunternehmen, 1935-1987: Gegenüberstellung von direkt abgeschlossenem Geschäft und Rückversicherungsgeschäft**

BALANCE OF INTERNATIONAL NON-LIFE (FIRE AND CASUALTY) INSURANCE TRANSACTIONS OF SWEDISH COMPANIES, 1935-1987

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

YEAR	Swedish Companies: Foreign direct premiums	Foreign Companies: Swedish direct premiums	Balance of Swedish co's foreign direct pr. to Foreign co's direct pr. Income in Sweden	Premiums for reinsurance (acceptances) received from abroad	Premiums for reinsurance ceded to foreign companies	Balance of international Reinsurance transactions
in millions of Swedish Kronor						
1935	4,593	7,821	-3,228	43,45	44,318	-0,868
1937	5,462	9,733	-4,271	44,21	52,189	-7,979
1938	5,334	10,25	-4,916	49	57	-8
1940	6,011	10,44	-4,429	60,084	66,812	-6,728
1943	6,474	12,448	-5,974	74,917	93,317	-18,4
1945	5,066	12,898	-7,832	64,191	90,253	-26,062
1946	5,113	15,45	-10,337	78	107	-29
1948	8,844	23,151	-14,307	125,728	157,275	-31,547
1949	10,154	23,602	-13,448	157	161	-4
1950	12,163	28,891	-16,728	163,07	164,564	-1,494

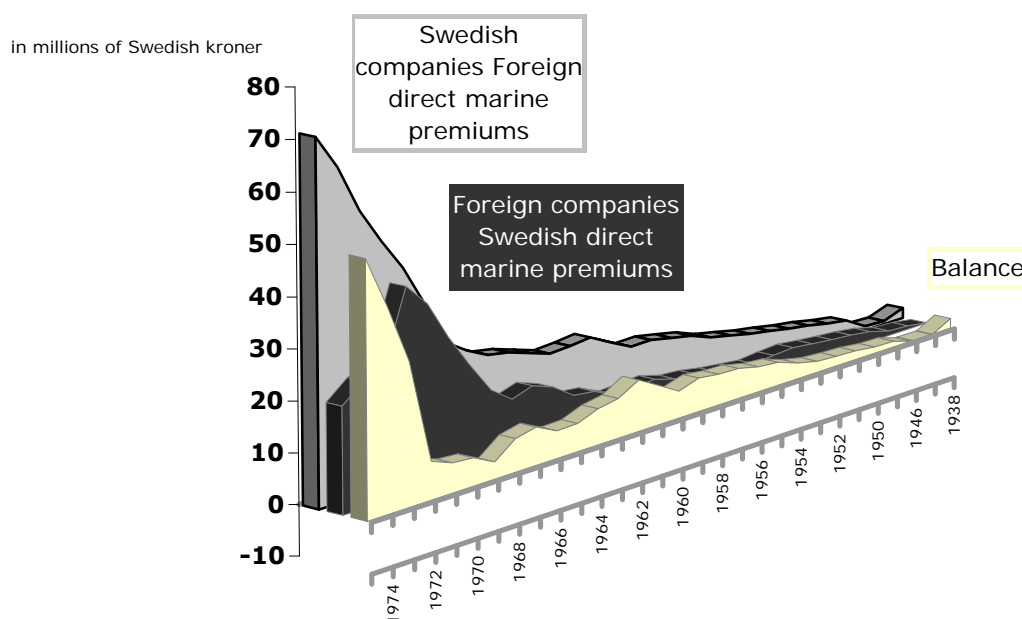
<sup>69</sup> Es ist an dieser Stelle deutlich darauf hinzuweisen, dass im Unterschied zu Nettosalzen (vgl. w. u.) die hier errechneten *Prämiensalden* sich lediglich aus der Verrechnung der im Ausland eingenommenen Beitragszahlungen der schwedischen VU mit den in Schweden eingenommenen Beitragszahlungen der ausländischen VU (Direktgeschäft) bzw. aus der Verrechnung der an ausländische Rückversicherer abgegebenen Prämien mit den aus dem Ausland für in Rückdeckung übernommene Risiken erhaltenen Prämien (indirektes Geschäft) ergeben. Sie liefern keine Aussage über den tatsächlichen technischen Ertrag nach Abzug oder Hinzuzählung erstatteter Schäden und Kommissionszahlungen, nach Abzug der für die Geschäftsakquisition im Ausland aufgewendeten Unkosten, etc.

1952	17,076	39,103	-22,027	249,729	251,212	-1,483
1953	17,958	38,502	-20,544	263	236	27
1954	19,889	38,248	-18,359	279	246	33
1955	21,186	37,951	-16,765	278	248	30
1956	22,141	39,403	-17,262	320	277	43
1957	24,381	42,043	-17,662	339	299	40
1958	24,974	44,759	-19,785	357	311	46
1959	28,612	44,78	-16,168	369	303	66
1960	30,636	47,889	-17,253	415	330	85
1961	33,067	49,698	-16,631	450	328	122
1962	38,636	50,619	-11,983	476	341	135
1963	40,767	56,085	-15,318	456	286	170
1964	42,682	61,532	-18,85	434	308	126
1965	45,174	72,494	-27,32	431	332	99
1966	45,206	75,827	-30,621	457	345	112
1967	50,802	76,09	-25,288	473	368	105
1968	55,21	75,891	-20,681	472	388	84
1969	66,369	84,986	-18,617	559	426	133
1970	85,16	94,545	-9,385	623	434	189
1971	110,243	107,081	3,162	812	475	337
1972	127,651	126,105	1,546	979	626	353
1973	147,625	117,012	30,613	1.096	712	384
1974	152,956	115,628	37,328	1.133	784	349
1975	165,27	124,535	40,735	1.271	893	378
1976	194,152	169,576	24,576	1.580	1.091	489
1977	271,967	190,274	81,693	1.932	1.354	578
1978	280,812	221,896	58,916	2.273	1.656	617
1979	339,031	248,177	90,854	2.351	1.708	643
1980	361,6	246,149	115,451	2.570	1.840	730
1981	320,956	227,39	93,566	3.185	2.002	1.183
1982	289,475	232,158	57,317	5.174	2.739	2.435
1983	251,595	253,628	-2,033	5.248	2.390	2.858
1984	234,052	275,516	-41,464	7.283	2.186	5.097
1985	282,261	248,504	33,757	6.855	3.091	3.764
1986	238,742	225,923	12,819	7.922	3.443	4.479
1987	294,586	242,132	52,454	7.791	4.307	3.484

Betrachtet man dagegen den Auslands-Prämiensaldo des von den schwedischen VU abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts, der nur für die direkt abgeschlossenen Versicherungen rekonstruiert werden kann, so zeigt sich, dass die Beitragseinnahmen der schwedischen Gesellschaften im Ausland die der fremden Versicherer in Schweden seit 1937 überstiegen, von Mitte der 50er bis etwa Mitte der 60er Jahre sogar durchgängig um das doppelte oder mehr als das doppelte:

**ABB. 75: Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts der schwedischen Versicherungsunternehmen im Ausland und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Schweden 1938-1975**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF SWEDISH INSURERS ABROAD AND OF FOREIGN COMPANIES IN SWEDEN 1938-1975  
 Quelle / Source: Forsäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.



**TAB. 216: Saldo der internationalen Transaktionen der schwedischen Versicherungsunternehmen im direkt gezeichneten Transportversicherungsgeschäft, 1935-1982 a)**

BALANCE OF INTERNATIONAL MARINE AND TRANSPORTATION INSURANCE TRANSACTIONS (DIRECT WRITTEN INSURANCES ONLY) OF SWEDISH COMPANIES, 1935-1982

Quelle / Source: Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik, Försäkringsväsen: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

YEAR	Swedish Companies: Foreign direct premiums	Foreign Companies: Swedish direct premiums	Balance of Swedish co's foreign direct pr. To Foreign co's direct pr. Income in Sweden
	in millions of Swedish Kronor		
1935	1,212	0	1,212
1937	1,828	0,018	1,81
1938	2,02	0,041	2
1940	2,433	0,558	1,875
1943	0,549	0,375	0,174
1945	0,403	0,463	-0,06
1946	0,811	0,935	-0,124
1948	2,546	3,046	-0,5
1949	3,258	2,08	1,178
1950	3,515	2,591	0,924
1952	5,58	4,235	1,345
1953	6,216	3,945	2,271
1954	6,901	3,674	3,227
1955	7,902	3,293	4,609
1956	7,835	3,615	4,22
1957	10,365	4,35	6,015
1958	11,243	5,104	6,139
1959	12,1	5,428	6,672
1960	12,039	6,648	5,391
1961	13,302	6,654	6,648
1962	16,475	6,245	10,23
1963	16,044	8,167	7,877
1964	15,824	8,684	7,14
1965	17,203	11,629	5,574
1966	18,625	13,179	5,446
1967	19,419	11,903	7,516
1968	21,604	14,997	6,607
1969	24,516	21,136	3,38
1970	33,351	27,808	5,543
1971	43,586	34,99	8,596
1972	47,772	40,23	7,542
1973	54,865	26,749	28,116
1974	64,354	24,517	39,837
1975	71,349	21,053	50,296
1977	98,062	27,808	70,254
1978	109,302	27,408	81,894
1979	115,348	25,662	89,686
1980	109,947	31,772	78,175
1981	102,404	40,085	62,319
1982	76,982	55,119	21,863

a) Sjö- och transportförsäkring: Seeversicherungsrisiken und sonstige Transportversicherungsrisiken exkl. Luftfahrtkasko- und Luftfahrthaftpflichtrisiken (Marine & Transport Insurance excl. Aviation).

Leider lassen sich anhand der Veröffentlichungen des schwedischen Versicherungsaufsichtsamts keine konkreten Aussagen zum Anteil der Transportversicherung an der Summe der aus dem Ausland übernommenen Schadenversicherungen machen. Die nachstehende Zusammenstellung (TAB. 217: Aktives Rückversicherungsgeschäft der schwedischen Schadenversicherer total, übernommene MAT-Rückversicherungen der schwedischen Schadenversicherer aus dem In- und Ausland und aus dem Ausland übernommene Schaden-Rückversicherungen der schwedischen VU, 1965-1972) dokumentiert die Relation der insgesamt übernommenen Rückversicherungen der schwedischen Schadenversicherer zu den darin enthaltenen übernommenen Schaden-Rückversicherungen aus dem Ausland bzw. ihrer insgesamt übernommenen Rückversicherungen zu dem darin enthaltenen Anteil Transportversicherungen, die aus dem In- und Ausland stammten. Nähere Rückschlüsse auf den Anteil der MAT-Versicherungen am ausländischen Rückversicherungsgeschäft lassen sich leider nicht treffen. Da allerdings MAT-Versicherungen im Bereich des *direkt* im Ausland gezeichneten Geschäfts der schwedischen Direktversicherer mit einem Anteil von zeitweise bis zu 30 Prozent eine bedeutende Rolle spielten (s. o.), ist davon auszugehen, dass der Anteil der Transportversicherung im indirekten Schaden-Auslandsgeschäft seit Ende der 50er Jahre wahrscheinlich den Wert von durchschnittlich einem Drittel der übernommenen Gesamtsumme überstieg.

**TAB. 217: Aktives Rückversicherungsgeschäft der schwedischen Schadenversicherer total, übernommene MAT-Rückversicherungen der schwedischen Schadenversicherer aus dem In- und Ausland und aus dem Ausland übernommene Schaden-Rückversicherungen der schwedischen VU, 1965-1972**

REINSURANCE PREMIUMS RECEIVED BY SWEDISH NON-LIFE INSURERS, 1965-1972: TOTAL NON-LIFE REINSURANCE ACCEPTANCES, TOTAL MARINE REINSURANCE ACCEPTANCES AND NON-LIFE REINSURANCES RECEIVED FROM ABROAD  
Quelle / Source: Sverige / Försäkringsinspektionen (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Försäkringsväsen. Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

Aktives Rückversicherungsgeschäft der schwedischen Schadenversicherungs-Gesellschaften  
Skadeförsäkringsbolag

	Aktiebolag Stock companies			Ömsesidiga bolag Nation-wide mutual co's			Lands- o. härads-bolag Single-county co's			Åter-försäkrings-aktiebolag Profess. Reinsurance co's		
	Übernommene Rückversicherungen a)		davon: aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen b)	Übernommene Rückversicherungen a)		davon: aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen b)	Übernommene Rückversicherungen a), c )		davon: aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen b)	Übernommene Rückversicherungen a)		davon: aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen b)
	Non-life		Reinsurances received from abroad	Non-life		Reinsurances received from abroad	Non-life		Reinsurances received from abroad	Non-life		Reinsurances received from abroad
	total	davon:		total	davon:		total	davon:		total	davon:	
	MAT			MAT			MAT			MAT		
Year	in millions of Swedish kronor			in millions of Swedish kronor			in millions of Swedish kronor			in millions of Swedish kronor		
1965	323,335	86,307	210	13,354	2,257	3	4,748	0	0	387,177	115,359	218
1968	219,818	72,97	137	17,253	4,206	3	7,304	0	0	547,979	114,235	332
1972	834,727	180,519	704	52,749	20,234	20	24,667	0	0	471,942	96,614	255

a) Erhebung nicht nach Typ der abgeschlossenen Versicherungen, sondern nach Typ des **Unternehmens**.

b) **Erhebung nach Typ der abgeschlossenen Versicherungen** (Skadeförsäkring)

c) Die nur in bestimmten Verwaltungsbezirken Schwedens tätigen kleineren gegenseitigen VU übernehmen keine Rückversicherungen aus dem Ausland. Die nur lokal tätigen kleineren gegenseitigen VU zeichnen überhaupt kein indirektes Geschäft.

10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

**10.8. NORWEGEN**

Norway

**10.8.1. Die norwegischen Seeversicherung im ausgehenden 18. und frühen 19. Jahrhundert**

**10.8.1.1. Bis zu den Napoleonischen Kriegen**

MARINE INSURANCE IN NORWAY PRIOR TO THE NAPOLEONIC WARS

**Die norwegische Handelsschifffahrt war lange Zeit in hohem Maße von ausländischen Seeversicherungsmärkten abhängig.** Obwohl das durch lombardische und englische Kaufleute sowie die Hanse im ganzen skandinavischen Raum recht früh bekannt gemachte Versicherungsprinzip offenbar bereits im 17. Jahrhundert stellenweise Eingang in die Abwicklung des seewärtigen Handelsverkehrs des Landes fand,<sup>1</sup> kam es in Norwegen nicht zur Gründung eines eigenen Instituts, das sich mit der Versicherung von Seerisiken beschäftigte. Die Deckung von Seerisiken wurde im Einzelfall von Kaufleuten übernommen (Nebenerwerb als Privatassekuradeure), ging in der Regel aber an ausländischen Märkte, besonders nach Hamburg. 1726 entstand mit der „*Det kgl. [Octroierede] Sjø-Assurance Kompagni*“ in Kopenhagen das erste Seeversicherungsinstitut in Skandinavien, das per königlichem Erlass das alleinige Recht erhielt, auf dänischem und norwegischen Boden Seeversicherungsverträge abzuschließen (1739 folgte dann die „*Sjøassurans-Kompaniet*“ in Stockholm, die ebenfalls ein solches Monopol für Schweden besaß, vgl. Kap. 10.7., Abschn. 10.7.1.1., S. 545 f.). Ein Teil der Seeversicherungen, die norwegische Reeder und Kaufleute vormals v. a. an den Börsenplätzen Hamburg und London platziert hatten, ging nunmehr an „*Det kgl. Octroierede*“, die aufgrund der bestehenden politischen Abhängigkeit des Landes von Dänemark zwar anfangs in zunehmendem Maße norwegische Versicherungen an sich zog, gegen Ende des 18. Jahrhunderts aber aufgrund der umständlichen Postanbindung nach Kopenhagen und ihren für die Versicherten allgemein eher schlechten Konditionen mehr Kritik als Zuspruch erntete.<sup>2</sup>

<sup>1</sup> Technische und rechtliche Grundlagen schrieb seit Ende des 17. Jahrhunderts *Kong Christian den femtes Norske lov* vom 15. April 1687 fest, das ein eigenes Kapitel „*Om Asseurance*“ (Fjerde Bog. Om Søeretten, 6. Cap., Art. 1.-11.) enthielt, und das bis zur Verabschiedung des Seegesetzes vom 20. Juli 1893 zusammen mit dem Seeversicherungsgesetz Hamburgs die rechtliche Grundlage der Seeversicherung in Norwegen bildete; vgl. Internet-Auftritt der UNIVERSITETET I OSLO: Det Humanistiske Fakultet: Kong Christian Den Femtes Norske Lov, URL: [http://www.hf.uio.no/PNH/chr5web/chr5\\_04\\_06.html](http://www.hf.uio.no/PNH/chr5web/chr5_04_06.html) [Stand: 29.01.2007].

<sup>2</sup> Vgl. KLAVENESS, WILHELM / LORANGE, K.: *Sjøforsikringens Historie*. Av Wilhelm Klavenness og (for tiden fra ca. 1880) K.

Bei Erlangung der Unabhängigkeit vom dänischen Königreich<sup>3</sup> bestand (fast) keine Möglichkeit für norwegische Versicherungsnehmer, ihre Risiken im eigenen Land zur Deckung zu bringen. Norwegische Schiffsreedereien und Außenhandelskaufleute wandten sich auf der Suche nach Transportversicherungsschutz ausschließlich an das Ausland, und nahmen dabei bevorzugt die Dienste hamburgischer Versicherungsmakler in Anspruch.<sup>4</sup>

#### **10.8.1.2. Der strukturelle Umbruch im norwegischen Reedereigewerbe und die Marginalisierung der vor und während der Napoleonischen Kriege bestehenden Praxis der vollständigen Versicherung des norwegischen Außenhandels im Ausland**

STRUCTURAL CHANGES IN NORWEGIAN SHIPPING BUSINESS AND DECREASE IN FOREIGN INSURANCE RELATIONS AFTER THE WAR

DAS (VORLÄUFIGE) ENDE DER AUSLANDSVERSICHERUNG DES NORWEGISCHEN AUSSENHANDELS 1807

Die solchermaßen mehr oder weniger fest etablierte Praxis der Versicherung des Außenhandels auf fremden Versicherungsmärkten bewährte sich, solange große norwegische Handelshäuser mit bedeutenden internationalen Verbindungen das Reedereiwesen des Landes weitgehend dominierten, wie es v. a. kurz vor und während des Aufschwungs der Napoleonischen Kriege der Fall gewesen war. Die **fast vollständige Unterbrechung der Handelsverbindungen Norwegens während der Jahre 1807-1808 und die sich anschließende wirtschaftliche Krise des Landes** läutete jedoch den schnellen Niedergang der meisten dieser Handelshäuser ein.

An die Stelle der großen, international orientierten Import-Export-Häuser traten nach dem Krieg kleinere Handelsunternehmen und Kapitäne aus den Küstenstädten, die neu als vorherrschender Typ des *Schiffsbesitzers* hervortraten. Für diese weniger kapitalstarken Versicherungsnehmer erwies es sich als zunehmend schwieriger, im Ausland Versicherungen zu akzeptablen Bedingungen abzuschließen. Hamburgischen Seeversicherern lagen in der Regel keinerlei hinreichende Informationen über die Zuverlässigkeit der norwegischen Schiffseigner oder den Zustand und die Bauart des die versicherte Ladung transportierenden Schiffs vor. Sofern es nicht das Schiff selbst war, das versichert wurde berechneten sie dementsprechend hohe Prämien.

Die Höhe der am Hamburger Markt verlangten Prämien wurde von den nun vergleichsweise kleinen Unternehmen, die unter völlig anderen Voraussetzungen wirtschafteten als die zuvor den Überseehandel dominierenden großen Companys, allerdings als exorbitant angesehen. Folglich verkehrten ihre Schiffe zumeist unversichert. Um die schwersten Risiken von vornherein zu umgehen, beschränkte sich der Betrieb in aller Regel auf den Sommer, während die Schiffe während der stürmischen Wintermonate aufgelegt wurden.<sup>5</sup>

Norwegens Handelsschifffahrt, deren Schiffsbestand während des Krieges um etwa ein Viertel geschrumpft war, begann sich erst seit etwa Mitte der 1820er Jahre langsam von den Auswirkungen der Krise zu erholen. Allerdings setzten sich große Teile der Schiffsverkehrswirtschaft völlig anders zusammen als noch vor 1807. Nur noch wenige der vor dem Krieg tonangebenden großen Handelskontore existierten, andere, die die Folgen der Wirtschaftskrise nicht überstanden hatten, wurden nicht wieder aufgebaut. An ihre Stelle waren überwiegend kleine Organisationsformen getreten; einzelne Schiffsbesitzer oder Kapitäne, die mit ihren Ersparnissen nach dem Krieg die von ihnen geführten Einheiten übernehmen konnten, sowie ehemals nur als Befrachter in Frage kommende Kaufmannsunternehmen bescheidener Größe stellten jetzt die Mehrzahl der Reeder dar. Um 1840 erreichte die Handelsflotte einen den Vorkriegsjahren vergleichbaren Umfang, ohne das sich an der strukturellen Zusammensetzung des Reedereigewerbes in Norwegen grundsätzlich etwas änderte.

---

Lorange, in: JAC. S. WORM-MÜLLER (Ed.): Den norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider vore dage, III Bind, 2<sup>det</sup> Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110, hier: S. 66.

<sup>3</sup> Dänemark trat Norwegen im Frieden von Kiel am 14. Januar 1814 ab, nachdem das Land seit 1536 fast 280 Jahre lang als Teil des Königreichs Dänemark existiert hatte (sogen. "Vereinigungszeit"). Ungeachtet der sich ab dem 4. November des selben Jahres unmittelbar anschließenden Union mit Schweden ("Unionszeit"), die faktisch v. a. eine weitgehende außenpolitische Unselbständigkeit Norwegens festschrieb, wird das Jahr 1814 als Geburtsjahr des modernen Staates Norwegen angesehen. Die Staatsunion mit Schweden bestand bis 1905.

<sup>4</sup> Vgl. ANDERSEN, HÅKON WITH / COLLETT, JOHN PETER: Anchor and Balance: Det norske Veritas 1864-1989, Oslo: J. W. Cappelens Forlag A.S., 1989, S. 18 f.

<sup>5</sup> Vgl. ebd., S. 19 ff.

### 10.8.2. Die Gründerzeit der 1830er bis 1870er Jahre: Vormachtstellung der gegenseitigen Gesellschaften in der Schiffskaskoversicherung

FIRST DECADES OF THE NORWEGIAN DOMESTIC MARINE INSURANCE MARKET (FROM THE 1830S TO THE 1870S): DOMINATING POSITION OF MUTUAL COMPANIES IN HULL BUSINESS

Die bestehenden Verhältnisse der Nachkriegszeit konnten aus Sicht der Reeder auf Dauer nicht als zufriedenstellend angesehen werden. Mit dem allmählichen Widererstarben des norwegischen Seehandels wuchs das Bedürfnis nach Versicherungsschutz zu annehmbaren Konditionen rapide, zumal sich unter dem Eindruck der Zunahme des für Norwegen überlebenswichtigen internationalen Handelsaufkommens und technischer Neuerungen im Schiffbau allmählich die schrittweise Industrialisierung der traditionellen Seefahrt (vgl. dazu Kap. 7, Abschn. 2., S. 192 ff.) anzukündigen begann. Die wachsende Größe der Schiffe (und des damit zur Verfügung stehenden Laderaums) ließ in Kaufmanns- und Reederkreisen den Gedanken, weiterhin selbst das finanzielle Risiko einer Seereise zu tragen, als unannehmbar erscheinen. Der zunehmend internationalere Wettbewerb um Schiffsfrachten verlangte zudem mehr und mehr nach ununterbrochenem Schiffsbetrieb auch in den stürmischen Wintermonaten. Norwegische Versicherungsnehmer waren aber nach wie vor den ausländischen Versicherungsplätzen abhängig, wo die Risiken zu den dort geltenden, und oftmals alles andere als vorteilhaft erscheinenden Bedingungen untergebracht werden konnten.

Gleichwohl wies eine ganze Anzahl von Zeitgenossen, die ihr Auskommen mittelbar in der Seeversicherungsbranche fanden (u. a. mehrere Dispacheure) auf den Mangel einer einheimischen Seeversicherungsgesellschaft hin, konkrete Vorhaben zur Gründung eines Unternehmens scheiterten jedoch in den 1820er Jahren mehrfach an fehlendem Kapital.<sup>6</sup> Erst ab der zweiten Hälfte der 1830er Jahre wurden Seeversicherungsgesellschaften in Norwegen gegründet (die erste gegenseitige Seeversicherungs-Gesellschaft geht auf das Jahr 1837 zurück) - von einigen eher unbedeutenden Zwischenspielen einmal abgesehen: 24 an der norwegischen Südküste zwischen Lyngør und Arendal ansässige Schiffseigner riefen im Februar 1806 die **Oxfjordens gjensidige Assuranceforening** ins Leben, die bis 1819 bestand. Daneben existierte von 1808 bis 1820 **Det Norske Søs Assurance Selskab**, die ursprünglich aus der Not heraus zum Zwecke der Versicherung gegen Kriesisrisiko gegründet worden.<sup>7</sup>

Im Oktober 1809 kam es in Bergen zum Zusammenschluss der dort ansässigen Privatassekuradeure unter dem Namen „*De particulaire Assuradeurs*“.<sup>8</sup> Unter der Leitung des aus seiner Zeit als Havarieagent des „Vereins Hamburger Assecuradeure“ über reichlich Erfahrung verfügenden *Wollert Danckertsen Krohn* bestand der Zusammenschluss zunächst für ein Jahr, stellte aber mit dem Ende der Vertragslaufzeit von *Krohn* im Oktober 1810 seine Tätigkeit ein.<sup>9</sup> Pläne aus dem Jahre 1818 zur Errichtung einer nationalen Seeversicherungs- (Makler-) Börse, deren Notwendigkeit zur Unterstützung der einheimischen Schifffahrt man deutlich erkannt hatte, wurden nicht verwirklicht.<sup>10</sup> Alle frühen gegenseitigen Seeversicherungsvereine in Norwegen erlangten keine größere Bedeutung für die Versicherung der Schifffahrt des Landes. Sie wurden in einer Zeit des wirtschaftlichen Niedergangs aufgrund ihres Misserfolgs aufgelöst oder verschwanden bis kurz vor Anbruch der 1820er Jahre in der Anonymität.<sup>11</sup>

<sup>6</sup> Vgl. FÆRDEN, K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Oslo 1967, S. 2.

<sup>7</sup> Vgl. dazu ausführlich die Darstellung bei KLAVENESS, WILHELM / LORANGE, K.: Sjøforsikringens Historie. Av Wilhelm Klavenness og (for tiden fra ca. 1880) K. Lorange, in: JAC. S. WORM-MÜLLER (Ed.): Den norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider vore dage, III Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110, hier: S. 67-74.

<sup>8</sup> Die ehemalige Hansestadt Bergen besaß naturgemäß gute Kontakte zum Hamburgischen Markt. Der in Bergen ansässige Seehandel beteiligte sich über die Initiative zur Gründung von „*De particulaire Assuradeurs*“ hinaus nicht an den Versuchen, eigene gegenseitige Versicherungsinstitute in Norwegen ins Leben zu rufen, sondern versicherte seine Risiken in althergebrachter Weise an der Hamburgischen Seeversicherungsbörse. Vgl. JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition, in: Annals of Public and Cooperative Economics 71 (2000), Issue 4, pp. 525-555, hier: S. 537.

<sup>9</sup> Vgl. KLAVENESS, WILHELM / LORANGE, K.: Sjøforsikringens Historie. Av Wilhelm Klavenness og (for tiden fra ca. 1880) K. Lorange, in: JAC. S. WORM-MÜLLER (Ed.): Den norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider vore dage, III Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110, hier: S. 74.

<sup>10</sup> Vgl. FÆRDEN, K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Oslo 1967, S. 1.

<sup>11</sup> Vgl. JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition, in: Annals of Public and Cooperative Economics 71 (2000), Issue 4, pp. 525-555, hier: S. 537.

Mit der Liquidation von „*Det norske Sjø-Assurance Selskab*“ (Beschluss der Generalversammlung am 14. Februar 1820) blieb bis zur Gründung der ersten gegenseitigen Seeversicherungsgesellschaft im Jahre 1837 den norwegischen Reedern und Kaufleuten wiederum nur die Möglichkeit, alle ihre Risiken im Ausland zu versichern.

### 10.8.3. Die Bedeutung der gegenseitigen Kaskoversicherungsvereine

#### 10.8.3.1. Die englischen *Mutual hull clubs* als Vorbild der norwegischen Gegenseitigkeitsgesellschaften

ENGLISH MUTUAL HULL CLUBS: ARCHETYPE FOR NORWEGIAN EPIGONISTS

Gegenseitige Seeversicherungsinstitute entstanden in Norwegen nach dem Vorbild der englischen *Mutual hull clubs*, die seit Anfang des 18. Jahrhunderts von britischen Reedern gegründet worden waren. Das Hauptinteresse dieser *Hull clubs* bestand darin, auch an Hafenplätzen in der Provinz durch die Bildung sogen. „*friendly associations*“ Möglichkeiten zur Versicherung von Schiffskaskorisiken zu schaffen. Der in den Augen vieler britischer Schiffseigner unbefriedigende Zustand des heimatlichen Seeversicherungsmarktes, hervorgerufen durch eine teils übervorsichtige Zeichnungspraxis und ganz unzureichende Zeichnungslimits, nicht zuletzt aber auch die weitgehende Monopolstellung der Lloyd's Underwriters im Bereich der Kaskoversicherung, führten Ende des 18. Jahrhunderts insbesondere in Küstenstädten fernab der großen Seeverkehrszentren des Landes zur Gründung zahlreicher dieser *Mutual clubs*. Reeder, die größere räumliche Entfernungen zur Londoner Versicherungsbörse zu überbrücken hatten, besaßen keine Möglichkeit, sich der Vertrauenswürdigkeit und Liquidität der zeichnenden Underwriters zu vergewissern. Sie waren in aller Regel gezwungen, einen Makler (*Broker*) zu beauftragen, den benötigten Versicherungsschutz bei Lloyd's einzukaufen. In der Praxis rief diese Vorgehensweise allerdings viel Unmut hervor: Versicherungsmakler wurden zahlreich für ihre Unzuverlässigkeit und überhöhte Courtagen kritisiert, während die Underwriters in London in den ihnen angetragenen Reedereiversicherungen kleinerer Reedereien entfernter Küstenstädte kein lukratives Geschäft sahen, und sich lieber auf das „Big business“ des internationalen Seeverkehrsknotenpunktes London konzentrierten.<sup>12</sup>

Einen besonderen Schwerpunkt bildete die Gründung von *friendly associations* durch englische Reeder zur gegenseitigen Versicherung ihrer Kaskorisiken im Nordosten des Landes, dort speziell im Kohletransport. Allerdings bildete die in Nordengland konzentrierte Gründungstätigkeit der *Hull clubs* keine Monopolstrukturen aus und blieb auch nicht gänzlich auf die Übernahme ausschließlich lokaler Risiken beschränkt. Einige wenige *Hull clubs* boten ihre Dienste auch am Londoner Seeversicherungsmarkt und in über das ganze Land verstreuten Hafenstädten an.<sup>13</sup>

Wettbewerbsvorteile entstanden den *Mutual clubs* in erster Hinsicht dadurch, dass kleinere Reedereien, die sich u. U. hauptsächlich in der küstennahen Handelsschifffahrt betätigten, ihre Risiken dort zu deutlich günstigeren Preisen unterbringen konnten, als dies bei Lloyd's oder den großen Companies möglich war. Ein Parlamentsbeschluß aus dem Jahre 1824, der den Companies größeren Freiraum bei der Zeichnung von Seekaskorisiken einräumte, führte aufgrund der veränderten Wettbewerbslage zu einem vorläufigen Ende der Blüte der *Mutual clubs* auf dem englischen Transportversicherungsmarkt.<sup>14</sup>

Mitte des 19. Jahrhunderts kam es allerdings erneut zur Gründung einer ganzen Anzahl solcher gegenseitigen Seeversicherungsgesellschaften - diesmal jedoch direkt in London, wo die *Hull clubs* nunmehr gezielt bestimmte Nischengeschäfte besetzen konnten, so z. B. bei der Versicherung von Seglern (getrennt nach Schiffen mit Holz- oder Metallrümpfen) und der Küstenschifffahrt, aber auch weltweit verkehrender größerer Risiken.<sup>15</sup>

<sup>12</sup> Vgl. ebd., S. 537 f.

<sup>13</sup> Vgl. HILL, C. / ROBERTSON, B. / HAZELWOOD, S. J.: Introduction to P & I, London 1996, S. 3.

<sup>14</sup> Vgl. JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition, in: Annals of Public and Cooperative Economics 71 (2000), Issue 4, pp. 525-555, hier: S. 538.

<sup>15</sup> Vgl. HILL, C. / ROBERTSON, B. / HAZELWOOD, S. J.: Introduction to P & I, London 1996, S. 3.

### 10.8.3.2. Vormachtstellung der *Mutual clubs* in der Seekaskoversicherung

THE PREDOMINANCE OF MUTUAL CLUBS IN NORWEGIAN MARINE HULL INSURANCE

Seit Beginn der Entstehung eines eigenen nationalen Seeversicherungsmarktes Ende der 30er / Anfang der 40er Jahre beherrschten die gegenseitigen Gesellschaften bis Ende des 19. Jahrhunderts weitestgehend den für das stark von Schiffbau und Seehandel abhängige Land besonders wichtigen Sektor der Seekasko- (Reederei-) Versicherung. Die sich lange Zeit v. a. aus im Lande selbst gebauten Segelschiffen zusammensetzenden Flotten der norwegischen Reeder stellten für die Versicherer zum Großteil untereinander vergleichbare Risiken dar. Erst mit dem vermehrten Aufkommen spezialisierter Schiffstypen, dem Bau von Schiffskörpern aus Metall und v. a. dem Beginn der Dampfschiffahrt, die die Zusammensetzung der Portefeuilles veränderten und Risikospezifische Policenformen sowie höhere Reserven erforderlich machten, bestanden nicht länger günstige Voraussetzungen für eine erfolgreiche Versicherung auf Gegenseitigkeit. Ungeachtet dessen waren allerdings noch 1900 etwa 80 Prozent der norwegischen Handelsflotte nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit versichert.<sup>16</sup>

Eine weniger große Rolle in der Versicherung von Kaskorisiken spielten während des 19. Jahrhunderts die seit Mitte der 1840er Jahre in Norwegen entstandenen Aktiengesellschaften. Die Initiativen zur Gründung der beiden ersten Aktien-Seeversicherungsgesellschaften des Landes, *Det Bergenske Sjøassuranceselskab* (1845) und *Christiania Sjøforsikringsselskab* (1849) gingen hauptsächlich von norwegischen Kaufmannskreisen aus, und folgerichtig beschäftigten sich beide Unternehmen anfangs hauptsächlich mit der Versicherung von Warentransport-Risiken. Ähnlich verhielt es sich auch mit der kurze Zeit später ins Leben gerufenen Poseidon in Oslo (1871) und weiteren Seeversicherungsgesellschaften auf Aktien, die hauptsächlich in Bergen beheimatet waren.<sup>17</sup>

**Die klar zu umreiende Trennlinie zwischen den im Kaskobereich vorherrschenden Gegenseitigkeitsanstalten und den überwiegend die Warentransportversicherung betreibenden Aktienversicherern begann erst um die Jahrhundertwende herum zu schwinden.**<sup>18</sup>

Generell spielten bei der ab etwa Mitte des 19. Jahrhunderts in den wichtigsten Hafenstädten des Landes deutlich zunehmenden Gründungstätigkeit von Seeversicherungsgesellschaften zunächst vorrangig *lokale* Interessen die entscheidende Rolle, gleich ob es sich um Gründungen auf der Basis gegenseitiger Zusammenschlüsse der Reeder oder um Aktiengesellschaften handelte. Die Initiativen zur Gründung der seit den 1850er Jahren entstandenen Gesellschaften in Arendal, Stavanger, Trondheim, Drammen und Porsgrunn standen jeweils in enger Verbindung mit den in unterschiedlicher Form an der Handelsschiffahrt beteiligten ortsansässigen Unternehmen.

### 10.8.4. Rückgang des skandinavischen Geschäfts in Hamburg

DECREASING VOLUME OF SCANDINAVIAN MARINE RISKS INSURED IN HAMBURG

Die Gründung von *Mutual clubs* in Norwegen, aber auch in Schweden und Finnland, wirkte sich anfangs der 1850er Jahre spürbar nachteilig auf das Geschäft des Hamburgischen Seeversicherungsmarkts aus, da alle drei Länder bis zu diesem Zeitpunkt mehr oder weniger große Teile ihres Bedarfs an der Börse der Hansestadt zur Deckung gebracht hatten. Zusätzlich zogen einige neugegründete Sankt Petersburger Gesellschaften in zunehmendem Maße die Versicherungen des skandinavischen Ostseehandels vom Hamburger Markt ab.<sup>19</sup>

<sup>16</sup> Vgl. VISLIE, JON: Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: utgitt i anledning av Foreningens 25-rs Jubileum, [Oslo]: Sjøassurandørernes Centralforening [CEFOR], [1936], S. 1.

<sup>17</sup> Vgl. ebd.

<sup>18</sup> Vgl. FRDEN, K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Oslo 1967, S. XII.

<sup>19</sup> Die Ausdehnung des Hamburg berührenden Handelsverkehrs mit überseeischen Staaten, v. a. nach Fernost und an die amerikanische Westküste bewirkte allerdings mehr als nur einen Ausgleich für das verlorene Geschäft. Trotz der wachsenden Konkurrenz stiegen die Jahresumsätze der in Hamburg ansässigen Seeversicherer beträchtlich (von 331,2 Mio. Banko-Mark in



Die Ende der 70er Jahre beträchtlich angewachsene Anzahl einheimischer Gesellschaften (während das Land gut 50 Jahre zuvor so gut wie keine eigenen Institutionen zur Übernahme von Seerisiken besaß, bestanden 1878 nicht weniger als 16 Unternehmen, die sich ausschließlich in dieser Sparte betätigten) und die parallel zur Industrialisierung des Landes rasch zunehmende Nachfrage nach Versicherungsschutz darf nicht darüber hinwegtäuschen, dass es sich bei der Mehrzahl der neugegründeten Versicherungsunternehmen um kleine Gesellschaften mit oftmals sehr begrenzter Kapitalbasis handelte, die keinesfalls allein<sup>20</sup> ausreichende Deckung für den sprunghaft ansteigenden Außenhandel Norwegens oder die Rückversicherung der an Zahl zunehmenden Großrisiken im Bereich der Seeschifffahrt bieten konnten.

**TAB. 218: Seeversicherung in Norwegen 1850-1877**

MARITIME INSURANCE IN NORWAY 1850-77

Quelle / Source: PETTERSEN, LAURITZ: Bergens Skibsassuransforening: 1850-1879-1937-1987, Bergen 1986.

YEAR	Companies		Associations	
	Number of Companies	Insurance contracted	Number of Associations	Insurance contracted
		in 1000 NOK		in 1000 NOK
1850	3	8.440	n.a.	n.a.
1855	5	35.885	11	40.738
1860	6	54.109	13	54.016
1865	9	101.130	14	75.959
1870	n.a.	n.a.	13	99.962
1875	13	203.000	11	147.000
1879	n.a.	n.a.	15	n.a.

Der (außen-) wirtschaftliche Aufschwung Norwegens lockte aus diesem Grunde **seit den 1860er Jahren eine wachsende Zahl ausländische Transportversicherer** ins Land, darunter (neben schwedischen und schweizerischen) v. a. **deutsche Gesellschaften**, die sich von dem zweifellos nach wie vor bestehenden Nachfrageüberhang gute Geschäfte versprachen. Naturgemäß führte die zunehmende Anzahl fremder Konkurrenten zu einer Verschärfung des Wettbewerbs. Unter dem Eindruck wachsenden Prämiendrucks, aber auch überdurchschnittlich hoher Schäden in der ersten Hälfte der 1870er Jahre, wurden Anfang des Jahrzehnts erstmals Weichen zu einer koordinierten Zusammenarbeit der am norwegischen Markt tätigen in- und ausländischen Transportversicherer gestellt - eine Initiative, die fast 40 Jahre später zur Gründung der *Sjøassurandørernes Centralforening* (CEFOR) führen sollte. Die in erster Linie von zwei in Christiania beheimateten Seeversicherungsgesellschaften, der *Christiania Søforsikringsselskab* und der *Poseidon* ausgehenden Bemühungen um eine Einigung der norwegischen und ausländischen Seeversicherer auf feste Warenversicherungs-Tarife für bestimmte Reiserouten (1877, in revidierter Form erneut 1883 als „*Det første norske Sjøassurancemøde*“; diese Tarife behielten für die Versicherung von Segelschiffen in modifizierter Form bis Anfang des 20. Jahrhunderts ihre Gültigkeit<sup>21</sup>) und einheitliche Prämiensätze für bestimmte Kaskorisiken (1885) blieben allerdings bis kurz vor Ende des Jahrhunderts weitgehend fruchtlos.<sup>22</sup> 1895 schlossen sich (erneut auf Grundlage einer Initiative des amtierenden Direktors der *Poseidon*, Hans C. Stephensen) die norwegischen Seeversicherer zur „Norske Sjøforsikringsselskabers Forening“ zusammen. Man einigte sich auf obligatorische Policenformulare und ein Tarifverzeichnis mit 32 verbindlichen Warenversicherungs-Tarifen („*den røde tariff*“ oder „*røde tariffbok*“).<sup>23</sup> Für

1853 auf einen vorläufigen Höchststand von 733,698 Mio. Banko-Mark in 1857). Vgl. PLASS, F. / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902, S. 450.

<sup>20</sup> Das rapide Wachstum des internationalen Handelsaufkommens zahlreicher Länder ließ kurz vor Ende des 19. Jahrhunderts die Deckung immer größerer Einzelrisiken in der Schifffahrt unter ausschließlicher Beteiligung nationaler Anbieter selbst auf solchen Märkten (z. B. Antwerpen, Amsterdam und Hamburg) zunehmend schwierig erscheinen, die in der Vergangenheit ohne größere Schwierigkeiten nicht nur das Versicherungsaufkommen des eigenen Landes, sondern zusätzlich auch große Teile der Nachfrage anderer Nationen absorbiert hatten. Die im 20. Jahrhundert insbesondere von Schwellen- und Entwicklungsländern unternommenen Versuche, die Deckung von Risiken des Außenhandelsverkehrs autark vom internationalen Versicherungsmarkt zu machen (z. B. durch Beschränkung oder Verbot von Transaktionen auf CIF-Basis, sind in aller Regel gescheitert.

<sup>21</sup> Vgl. KLAVENESS, WILHELM / LORANGE, K.: Sjøforsikringens Historie. Av Wilhelm Klavenness og (for tiden fra ca. 1880) K. Lorange, in: JAC. S. WORM-MÜLLER (Ed.): Den norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider vore dage, III Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110, hier: S. 96.

<sup>22</sup> Vgl. VISLIE, JON: Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: utgitt i anledning av Foreningens 25-Års Jubileum, [Oslo]: Sjøassurandørernes Centralforening [CEFOR], [1936], S. 2.

<sup>23</sup> 1883 hatten die Tarifvereinbarungen lediglich 16 verbindliche und acht Spezialtarife erbracht; vgl. VISLIE, JON:

Kaskoversicherungen galt ab 1901 der sogenannte „Kristianiatariff“, der im Laufe der folgenden Jahre und Jahrzehnte mehrfach umgestaltet wurde. Zusätzlich bemühten sich die norwegischen Seeversicherungsgesellschaften um die Jahrhundertwende verstärkt um eine engere Zusammenarbeit mit dem ITVV. Um nicht die Durchsetzung der Tarifvereinbarungen zu gefährden und alle Arbeit wiederum zunichte zu machen, erschien es notwendig, die direkt oder indirekt am norwegischen Markt beteiligten ausländischen Versicherer in die Vereinbarungen einzubeziehen. Voraussetzung dafür war jedoch, dass die Kooperation mit dem Internationalen Verband gegenüber früher festere Formen annahm.<sup>24</sup> Offensichtlich waren die Bemühungen um eine Konsolidierung der Marktverhältnisse (besonders unter dem Eindruck des katastrophalen Prämienverfalls seit Mitte der 1870er Jahre) im ersten Jahrzehnt nach der Jahrhundertwende von Erfolg gekrönt. Gegenüber einer Gesamtversicherungssumme in Höhe von etwa 200 Millionen NOK in 1899 belief sich der Wert des Versicherungsbestandes der norwegischen Seeversicherer 1908 auf beträchtliche 392,4 Millionen NOK, was eine Steigerung von fast 100 Prozent in nicht ganz zehn Jahren bedeutete. Die Anzahl der norwegischen Seeversicherungsgesellschaften blieb derweil durch den Konsolidierungsprozess nahezu unberührt. Veränderungen ergaben sich nur bei der *Union*, die ihr direktes Transportgeschäft aufgab. Mit dem *Norske Lloyd* kam 1905 eine neue einheimische Gesellschaft dazu.<sup>25</sup>

### 10.8.5. Exkurs: Norwegens Weg zur Industrienation

INDUSTRIALIZATION OF THE NORWEGIAN ECONOMY

Mit dem Krieg hatte Norwegen seine Absatzmärkte im Ausland verloren. Sein Export kam - bis zur Lockerung der Blockade durch die Engländer 1809 - fast vollständig zum Erliegen. Die Ausfuhr von Holz - zu Beginn des 19. Jahrhunderts das wichtigste norwegische Exportgut - ging in katastrophalem Maße zurück.

England als der wichtigste Abnehmer norwegischer Holzausfuhren stellte bei Beginn der Auseinandersetzungen 1807 seine Einfuhren auf Lieferungen aus Kanada um. Die Einfuhrzölle für Holz aus Norwegen wurden zugunsten der britischen Kolonie entsprechend drastisch erhöht. Norwegische Holzhändler konnten nur noch gut ein Drittel ihrer früheren Verkaufserlöse erzielen (zwei Jahre vor Kriegsausbruch hatten die Holzausfuhren des Landes mit annähernd einer Million Kubikmeter einen Rekordwert erreicht). Viele von ihnen gingen bankrott, da die Einnahmen nicht kostendeckend waren. Ein Exportvolumen wie in den „goldenen Jahren“ vor dem Krieg wurde erst 1830 wieder erreicht, nachdem Frankreich begonnene hatte, in großem Stil Holz aus Norwegen einzuführen. Der Absatz auf dem früher wichtigsten Exportmarkt England zog mit dem Übergang zum Freihandel erneut an,<sup>26</sup> ein kräftiger Anstieg der Erlöse ließ die Holzwirtschaft des Landes expandieren. Nach dem Fall der Sägewerksprivilegien von 1688 entwickelte sich ab etwa 1860 die Holzindustrie zum wichtigsten Industriezweig des Landes. 1873 erreichte der Holzexport mit einem Exportvolumen von 2,3 Millionen Kubikmetern und einem Anteil von 47 Prozent an den Gesamtausfuhren Norwegens einen absoluten Höhepunkt, 28 Prozent entfielen auf die Fischerei (der man im übrigen unmittelbar nach dem Krieg eine teilweise Kompensation des Exportausfalls beim Holz verdankte), Berg- und Hüttenprodukte nahmen mit einem Anteil von etwa sieben Prozent am Wert der Gesamtausfuhr einen dritten Platz ein. Große Bedeutung für den Holzexport hatten technische Neuerungen: zunächst stattete man die traditionell durch Wasserräder betriebenen Sägemühlen vielerorts mit Metallturbinen aus, was den Betrieb von bis zu vier parallel laufenden Sägeblättern in den Schneidwerken ermöglichte. Die etwas später aufkommenden dampfkraftbetriebenen Kreissägen und Hobelmaschinen ließen in

---

Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: utgitt i anledning av Foreningens 25-Års Jubileum, [Oslo]: Sjøassurandørernes Centralforening [CEFOR], [1936], S. 3.

<sup>24</sup> Vgl. ebd., S. 3.

<sup>25</sup> Vgl. ebd., S. 4.

<sup>26</sup> Auslösendes Moment des „Take off“ der Industrialisierung Norwegens und der rapide verlaufenden Internationalisierung seiner Seetransportwirtschaft war der **Fall der Britischen Navigationsakte** im Jahre 1850. Die Auswirkungen der Liberalisierung des internationalen Handelsschiffsverkehrs auf Norwegen lassen sich besonders gut anhand des starken Anstiegs der von norwegischen Gesellschaften abgeschlossenen Seeversicherungen in den Jahren 1850 bis 1875 veranschaulichen, vgl. JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition, in: Annals of Public and Cooperative Economics 71 (2000), Issue 4, S. 525-555, hier: S. 540.

unmittelbarer Nähe der wichtigsten Ausfuhrhäfen (z. B. Halden und Fredrikstad) große Sägewerke entstehen. Die früher für die Holzwirtschaft so wichtigen Flussläufe verloren nicht nur als Energiequelle sondern auch als Transportwege an Bedeutung, da man (noch vor der Entstehung der ersten Eisenbahnlinien in Norwegen) den Ausbau des Kanalnetzes vorantrieb. Die erste Eisenbahnverbindung des Landes zwischen Kristiania und Eidsvoll wurde von einer norwegischen Aktiengesellschaft unter führender englischer Beteiligung errichtet und befand sich lange Zeit in privater Hand, bevor sie 1879 vom norwegischen Staat übernommen wurde. 1857 fiel die Entscheidung zum Bau von drei weiteren Bahnlinien. Der liberalen Wirtschaftspolitik des Landes entsprechend, ging der Bau einzelner Strecken ausschließlich auf private und kommunale Initiativen zurück, von wo aus auch das benötigte Startkapital aufgebracht werden musste, bevor sich der Staat finanziell, technisch oder administrativ beteiligte.

#### **10.8.6. Abkehr der Gegenseitigkeitsvereine von ihrer lokal begrenzten Zeichnungstätigkeit**

Die mit steigenden Risiken im internationalen Seehandel zunehmende Nachfrage der Reeder nach Versicherungsschutz **zwang Anfang der 50er Jahre die bis zu diesem Zeitpunkt normalerweise ein nur geographisch begrenztes Portefeuille zeichnenden norwegischen Gegenseitigkeitsgesellschaften (mutual clubs) zu engerer Zusammenarbeit und einer weitgehenden Abkehr vom lokalen Charakter ihrer Zeichnungstätigkeit.** Notwendigerweise sah man sich aufgrund der prosperierenden Entwicklung der einheimischen Handelsflotte und der Ausweitung ihrer Operationen auf internationales Terrain mit Fragen der Ausweitung der Zeichnungskapazitäten, des *Risk-spreading* und Möglichkeiten zur Rückversicherung immer größerer Einzelrisiken konfrontiert. Die Verwirklichung einer intensiveren Kooperation der in vielen Fällen nur auf einen einzelnen Hafenplatz beschränkt arbeitenden Gegenseitigkeitsgesellschaften stellte sich allerdings als schwierig zu verwirklichen dar.

Das Organisationsprinzip der gegenseitigen Versicherungsvereine in Norwegen erwies sich gegenüber den anwachsenden Risiken im Schifffahrtsverkehr als sehr unflexibel. Von Beginn an sahen sich viele Vereine mit der Übernahme größerer Risiken überfordert. Ein Zusammenschluss der Deckungskapazitäten mehrerer benachbarter Clubs hätte für dieses Problem oftmals eine Lösung bedeuten können; in der Realität stieß eine solche Zusammenlegung der Ressourcen aber auf große Schwierigkeiten. War ursprünglich der lokale Charakter und die Verbindung einzelner Mitglieder durch Unmittelbarkeit der Nachbarschaft „von Liegeplatz zu Liegeplatz“ in ein und demselben Hafen eine Grundvoraussetzung zur Entstehung der norwegischen *Mutual clubs* gewesen, so erwies sich diese eng begrenzte lokale Bindung als großes Hindernis bei der Anpassung an die überregional einsetzenden Veränderungen der technischen und strukturellen Voraussetzungen einer sich industrialisierenden Seeverkehrswirtschaft.<sup>27</sup> Aufgrund des lokalen Charakters ihrer Organisation stellte bis dahin die realistische Einschätzung des Schadenpotenzials übernommener Risiken für die Gesellschafter der *Mutual clubs* (also i. d. R. die Schiffseigner selbst) kein Problem dar. Man war über den Zustand der Schiffe anderer Mitglieder aufgrund der räumlichen Nähe zueinander so gut informiert, als wären es die eigenen.<sup>28</sup>

Man stand jedoch vor gänzlich anderen Voraussetzungen, sollte versucht werden, das Geschäft der Gesellschaft auf ortsfremde Plätze auszudehnen. Automatisch ergab sich das Problem fehlender zuverlässiger Informationen zur Bauart und zum Zustand der zu versichernden Schiffe. Der aus der Zunahme und der Internationalisierung des

<sup>27</sup> Vgl. JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition, in: Annals of Public and Cooperative Economics 71 (2000), Issue 4, S. 525-555, hier: S. 539.

<sup>28</sup> Die Funktion der lokal begrenzt aktiven gegenseitigen Vereine erschöpfte sich nicht in der nachbarschaftlichen Deckung von Schifffahrtsrisiken, vgl. HILL, C. / ROBERTSON, B. / HAZELWOOD, S. J.: Introduction to P & I, London 1996., S. 4: „These hull clubs were local clubs and generally insured only vessels owned by the shipowners in the immediate vicinity of the clubs. They were, therefore, very much what can be called 'neighbourhood clubs' or local benefit societies. These friendly associations were much more than insurance companies [...] being places where men of the sea pooled their difficulties and where help of a financial nature and otherwise was given to sort out these problems.“

Schiffsverkehrs erwachsende Druck auf die Gegenseitigkeitsinstitute, zunehmend auch Risiken außerhalb des von ihnen unmittelbar kontrollierten lokalen Einzugsbereichs zu versichern, wurde von einzelnen norwegischen Gesellschaften mit unterschiedlichen Strategien beantwortet. Während einige die geographische Beschränkung ihrer Tätigkeit gänzlich aufhoben, wie z. B. 1852 „*Den Første Norske Assurannceforening*“ in Porsgrund<sup>29</sup>, entschieden sich andere für eine genau entgegengesetzt wirkende Strategie, nämlich die Verstärkung der konsequenten Beschränkung auf die Reeder eines einzigen Hafens, so z. B. 1853 in Arendal.<sup>30</sup>

Alle norwegischen Gegenseitigkeitsvereine führten in rudimentärer Form Bestimmungen zur Klassifizierung der von ihnen übernommenen Risiken in ihren Satzungen. Mit der zunehmenden Wichtigkeit einer stärkeren Zusammenarbeit der Vereine erschien es unausweichlich, solche Klassifikationsmodalitäten zu vereinheitlichen. Es überrascht daher kaum, dass die maßgeblichen **Initiativen zur Gründung einer norwegischen Klassifikationsgesellschaft** von den Leitern gegenseitiger Versicherungsvereine ausgingen.

Versuche, eine landesweite Zusammenarbeit der norwegischen *Mutual clubs* zu koordinieren, führten ab 1859 zu sogen. Forsikringsmøtene (Versicherungsversammlungen), an denen die geschäftsführenden Direktoren der gegenseitigen Versicherungsvereine teilnahmen. 1918 wurde den mehr informellen Charakter besitzenden Versammlungen eine feste Organisationsstruktur gegeben, nämlich als *Gjensidige Dampskibsassuranseforeningers Komité*, das 1938 in *Gjensidige Skibsassuranseforeningers Komité* (GSK) umbenannt wurde. Seit 1951 residierte das Büro des GSK in Oslo und wurde ab 1987 zusammen mit einer ganzen Anzahl der traditionsreichen *Mutual clubs* der norwegischen Ost- und Südküste (u. a. auch der „*Første Norske*“) unter dem Dach von *Unitas - Gjensidige Assuranceforening* vereinigt.<sup>31</sup>

#### **10.8.7. Norwegens Beitrag zum kleinen Kreis der internationalen Klassifizierungsgesellschaften: „Det Norske Veritas“**

„DET NORSKE VERITAS“ - NORWAY'S INTERNATIONAL CLASSIFICATION SOCIETY

##### **10.8.7.1. Steigender Bedarf nach international anerkannten Klassifikationszertifikaten durch die zunehmende Abkopplung der Linien- und Trampdienste norwegischer Reeder vom Heimatland**

Eines der bedeutsamsten Ereignisse für die norwegische Seefahrt in den 60er Jahren des 19. Jahrhunderts war zweifellos die Gründung einer landeseigenen Klassifizierungsgesellschaft, des „Det Norske Veritas“, der am 15. September 1864 seinen Betrieb aufnahm. Der weiter stark wachsende Schifffahrtssektor des Landes ließ den Wunsch nach einem professionellen Institut zur Klassifizierung und Taxierung der Handelsflotte als logische Folge der bis zu diesem Zeitpunkt bestehenden Abhängigkeit von einigen wenigen ausländischen Einrichtungen dieser Art erscheinen. Norwegische Schiffe verkehrten in zunehmender Zahl zwischen ausländischen Häfen, v. a. auf Routen

<sup>29</sup> Die 1837 als erster norwegischer Seeversicherungsverein auf Gegenseitigkeit ins Leben gerufene Gesellschaft, kurz „*Første Norske*“, hatte ihren Hauptsitz ursprünglich in Skien und existierte bis 1841 unter dem Namen „*Langesundsfjordens Assuranceforening*“. Sie wechselte Mitte der 40er Jahre nach Porsgrund und während des Ersten Weltkriegs erneut nach Oslo. Vgl. KLAVERN, WILHELM / LORANGE, K.: *Sjøforsikrings Historie*. Av Wilhelm Klavenness og (for tiden fra ca. 1880) K. Lorange, in: JAC. S. WORM-MÜLLER (Ed.): *Den norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider vore dage*, III Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110, hier: S. 78. Die „*Første Norske*“ war 1852 der erste norwegische Mutual club, der seine Türen für Mitglieder aus dem gesamten Land öffnete, vgl. JOHNSTAD, TOM: *Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition*, in: *Annals of Public and Cooperative Economics* 71 (2000), Issue 4, S. 525-555, hier: S. 541.

<sup>30</sup> Die Entscheidung der „*Arendals Skibsassuranceforening*“ (wenige Monate nach der „*Første Norske*“ ebenfalls im Jahre 1837 gegründet) erklärt sich vor dem Hintergrund, dass Arendal als zu diesem Zeitpunkt größter norwegischer Handelshafen dem Verein einen ausreichenden Versicherungsbestand bot, um auch größere Risiken im Portefeuille unterzubringen. Darüber hinaus repräsentierte die Mehrzahl der in Arendal ansässigen Schiffseigner den traditionellen Typus der unabhängigen „Skipper“, die in aller Regel ihr Auskommen in lange etablierten Frachtmärkten (Holzexport) fanden, und den sich abzeichnenden Umbrüchen im norwegischen Seehandel misstrauisch gegenüberstanden, während sich die Reeder anderer Küstenstädte von eben diesen Fesseln traditioneller Handelsschifffahrt zu befreien suchten. Vgl. ANDERSEN, HÅKON WITH / COLLETT, JOHN PETER: *Anchor and Balance: Det norske Veritas 1864-1989*, Oslo: J. W. Cappelens Forlag A.S., 1989, S. 25.

<sup>31</sup> Vgl. JOHNSTAD, TOM: *Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition*, in: *Annals of Public and Cooperative Economics* 71 (2000), Issue 4, S. 525-555, hier: S. 541, S. 544.

zwischen Großbritannien und Nordamerika (Spezialität der Norweger waren dabei ironischerweise u. a. Holztransporte von Kanada nach England - ein Geschäft, das die norwegische Holzindustrie während der Blockade durch die englische Marine ab 1807 fast vollständig ruiniert hatte) bzw. Nord- und Südamerika.<sup>32</sup>

Die norwegischen Seeversicherer sahen sich dementsprechend ganz neuen Herausforderungen gegenüber, da die Reeder nunmehr gegenüber der früheren Streckenbedienung auf Wegen von oder nach Norwegen wesentlich höhere Risiken zu tragen hatten. Einerseits war der internationale Verkehr mit wesentlich höherem Kapitaleinsatz für Schiff, Ausrüstung, Heuern, etc. verbunden, andererseits mussten Kapitäne und Crewmitglieder jenseits vertrauter Routen oder den angestammten Heimatgewässern erst Erfahrungen sammeln, was anfänglich ein erhöhtes Unfallrisiko bedeuten konnte. Norwegische Schiffe transportierten vermehrt Ladungen ausländischer Befrachter, die von einer Vielzahl fremder Gesellschaften in unterschiedlichen Ländern versichert wurde. Allgemein wurde in Zusammenhang mit der Transportversicherung ein Klassifikationszertifikat verlangt, das Auskunft über Alter, Bauart und Zustand des frachtführenden Schiffes gab. Um diesen Anforderungen im internationalen Verkehr zu genügen und damit ihre Wettbewerbsfähigkeit auch außerhalb des Norwegen berührenden Verkehrs zu sichern, waren die norwegischen Reeder auf anerkannte, international operierende Klassifikationsgesellschaften angewiesen, die parallel zur Ausweitung des weltweiten Handelsschiffsverkehrs seit dem ersten Drittel des 19. Jahrhunderts entstanden, da die früher übliche Praxis einer Besichtigung und Klassifizierung durch die zeichnenden Versicherer selbst in zunehmendem Maße verunmöglicht wurde.

Vorbild aller nachfolgenden Einrichtungen dieser Art war **Lloyd's Register of Shipping**, das in seiner embryonalen Form als Klassifikationsregister der London Underwriters bereits seit 1764 existierte und ab 1834 reorganisiert als eigenständige Gesellschaft bestand, bis 1851 allerdings seine Klassifikationsarbeit ausschließlich auf die britische Handelsflotte beschränkte. Daneben besaßen auch Versicherer in Hamburg und anderen norddeutschen Städten eigene Klassifikationsregister.

#### 10.8.7.2. Die Arbeit des Bureau Veritas in Norwegen

*BUREAU VERITAS IN NORWAY*

In zunehmendem Maße wurden aus den genannten Gründen diese (in aller Regel lokal, regional oder national beschränkten) Klassifikationsregister jedoch durch international anerkannte Zertifikate ersetzt, die von (zunächst) einem anerkannten unabhängigen Klassifikationsinstitut ausgestellt wurden, dem **Bureau Veritas**, ursprünglich 1828 in Belgien gegründet und später in Paris ansässig. Im Gegensatz zu *Lloyd's Register* weitete das **Bureau Veritas** seine Tätigkeit sehr schnell auch auf fremde Länder aus und erlangte innerhalb kurzer Zeit eine Vormachtsstellung in der europäischen Schifffahrt. 1853 eröffnete die Gesellschaft ein Büro in Norwegen und verstärkte ihre Bemühungen, bei der Klassifizierung der norwegischen Handelsflotte die Position eines führenden Dienstleisters zu übernehmen.<sup>33</sup> Das **Bureau Veritas** erarbeitete sich allerdings in norwegischen Reederkreisen von Anfang an einen ausgesprochen schlechten Ruf. Die für Klassifikationsaufträge berechneten Gebühren wurden als exorbitant betrachtet, und, schlimmer noch, es häuften sich Vorwürfe, dass die Vertreter aufgrund ihrer Mittlerstellung zwischen Be- und Verfrachtern nicht unerheblichen Druck auf die Reeder ausübten, die Dienste des **Bureaus** in Anspruch zu nehmen.<sup>34</sup>

Bereits wenige Monate nach Eröffnung der norwegischen Vertretung kam es zum öffentlichen Disput mit dem Generalvertreter der Gesellschaft in *Grimstad's Adressetidende* und dem *Aftenbladet*. Morten Smith Petersen, Gründer des *Agder Insurance Club* (1854), später einer der überzeugtesten Befürworter einer eigenen

<sup>32</sup> Vgl. ANDERSEN, HÅKON WITH / COLLETT, JOHN PETER: *Anchor and Balance: Det norske Veritas 1864-1989*, Oslo: J. W. Cappelens Forlag A.S., 1989, S. 23.

<sup>33</sup> Vgl. ebd.

<sup>34</sup> Man vergleiche auch die Vorwürfe, die dem Bureau Veritas in anderen Ländern gemacht wurden. Dazu insbesondere KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): *Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung* (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 70.

norwegischen Klassifikationsgesellschaft und maßgeblich an der Entstehung des „*Det Norske Veritas*“ beteiligt, erhob ernste Vorwürfe gegen das Bureau, bezeichnete die Geschäftspraktiken als „unmoralisch“ und die als Maßstab zur Taxierung angelegten Bauvorschriften als ungeeignet für die norwegischen Schifffahrt. Er ging sogar so weit, den norwegischen Schiffbauunternehmen zu empfehlen, den Vertretern des Bureau Veritas generell den Zutritt zu den Werftanlagen zu verweigern.<sup>35</sup>

Solche Proteste gegen die Geschäftspraktiken des *Bureau Veritas*, dessen Auffassung von professioneller Klassifizierungsarbeit nicht nur in Norwegen großen Unmut hervorrief, waren allerdings zunächst einmal nutzlos, solange mit dem *Bureau* die einzige Möglichkeit für norwegische Reeder bestand, an weltweit anerkannte Klassifikationszertifikate zu gelangen. Zähneknirschend blieben die norwegischen Reeder vorläufig wohl oder übel auf die Dienste des *Bureaus* angewiesen, doch regten sich seit Beginn der 60er Jahre engagierte Bemühungen, die kostspieligen Zertifikate der Franzosen samt aller damit zusammenhängenden Unannehmlichkeiten für die Schiffseigner durch die Errichtung einer eigenen norwegischen Klassifikationsgesellschaft überflüssig zu machen.<sup>36</sup>

#### **10.8.7.3. Die internationale Tätigkeit des Det Norske Veritas: Voraussetzung für die Versicherung des Betriebs norwegischer Schiffe auf Routen zwischen Drittländern**

Die mit den scharfen Angriffen von Morten Smith Petersen auf das *Bureau Veritas* 1856 zum Ausdruck gebrachten Ambitionen eines der Gründer der neuen norwegischen Klassifikationsgesellschaft, nämlich nicht allein dafür zu sorgen, dass den norwegischen Reedern und gegenseitigen Versicherungsvereinen künftig ein solcher Dienstleister aus den Reihen der Landsleute zur Verfügung stehen würde, sondern obendrein die vom *Bureau Veritas* ausgestellten Zertifikate samt der dafür verlangten hohen Kosten und aller missliebigen Schikanen durch die Tätigkeit eines einheimischen Instituts für die norwegische Schifffahrt obsolet zu machen, bedeuteten ein hochgestecktes Ziel. Die vom *Bureau Veritas* erstellten Klassifikationszertifikate besaßen ihre größte Bedeutung vis-à-vis beim Vertragsschluss von Befrachtern und Versicherern in *ausländischen* Häfen, wobei in der Regel keine der Vertragsparteien über genauere Kenntnis über den Zustand des Schiffes oder die Zuverlässigkeit des Schiffseigentümers verfügte, und man notwendigerweise auf die Expertise eines anerkannten, unabhängigen Gutachters, nämlich einer Klassifikationsgesellschaft, angewiesen war. Der Erfolg des *Bureau Veritas* erklärte sich demnach in erster Linie durch die Gewissheit einer nahezu weltweiten Anerkennung der von ihm ausgefertigten Zertifikate. Als der *Det Norske Veritas* seine Arbeit aufnahm, wurden die Klassifikationsnachweise des *Bureau Veritas* bereits in den meisten der wichtigeren Handelshäfen in Europa und Übersee als maßgeblich anerkannt. Die Arbeit des *Bureau Veritas* für die in zunehmendem Maße im Ausland operierende norwegische Schifffahrt zu ersetzen, bedeutete nicht weniger als Zertifikaten des *Det Norske Veritas* nicht nur im skandinavischen Raum oder in der europäischen Küstenschifffahrt zu Anerkennung zu verhelfen, sondern ihre Akzeptanz in einem den Gutachten des *Bureau* vergleichbaren Maße, d. h. *weltweit* durchzusetzen.<sup>37</sup>

#### **10.8.8. Zwischenresümee: kann von einer Internationalisierung des norwegischen Seeversicherungsmarkts vor Ende der 1860er Jahre gesprochen werden?**

INTERNATIONALIZATION OF THE NORWEGIAN MARINE INSURANCE MARKET BEFORE THE END OF THE 1860S?

Norwegische Reeder und Schiffseigner hatten seit Ende der 1830er Jahre erstmals nach langer Unterbrechung wieder die Möglichkeit, ihre Schiffe auch im Lande selbst zu versichern. Warenrisiken gingen jedoch bis zur Gründung von Seeversicherungs-Aktiengesellschaften nach wie vor in gewohnter Manier ins Ausland, während die

<sup>35</sup> Vgl. ANDERSEN, HÅKON WITH / COLLETT, JOHN PETER: *Anchor and Balance: Det norske Veritas 1864-1989*, Oslo: J. W. Cappelens Forlag A.S., 1989, S. 23.

<sup>36</sup> Vgl. ebd., S. 24.

<sup>37</sup> Vgl. ebd., S. 30 f.

gegenseitigen Versicherungsvereine ihre Zeichnungstätigkeit vorläufig überwiegend strikt auf einen lokalen oder regionalen Wirkungskreis beschränkten. **Trotz der bestehenden ausgeprägten Auslandsverbindungen des norwegischen Schifffahrtsgewerbes konnte vor Ende der 60er Jahre von einer „Internationalisierung“ des norwegischen Seeversicherungsmarktes im Sinne nennenswerter wechselseitiger Dienstleistungstransaktionen also keine Rede sein.** Warenversicherungen gingen ausschließlich an fremde Plätze; das Kaskoversicherungs-Angebot des Marktes erstreckte sich hingegen nicht auf das Ausland. Erst als eine Anzahl der seit Ende der 40er Jahre nach und nach ins Leben gerufenen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften in den 60er und 70er Jahren begann, ihre Tätigkeit durch die Bestellung von Auslandsagenten in zunehmendem Maße auch auf Hafenstädte außerhalb Norwegens auszudehnen (daneben aber auch Agenten ausländischer Seeversicherer zunehmend in Norwegen aktiv wurden), und einige der bedeutendsten Gegenseitigkeitsvereine den traditionellen, lokalen Charakter ihrer Kaskoversicherungen zugunsten der veränderten Bedingungen einer zunehmend international verkehrenden Seeverkehrswirtschaft des Landes anpassten, waren Voraussetzungen geschaffen, die für den norwegischen Transportversicherungsmarkt eine den großen Börsenplätzen in den Niederlanden, England oder Norddeutschland gegenüber in vergleichbarer Weise wechselseitige Abhängigkeit vom „Weltmarktgeschehen“ bewirkten.

#### DAS AUSLANDSGESCHÄFT DER NORWEGISCHEN SEEVERSICHERER

### 10.8.9. Die Errichtung von Auslandsagenturen durch die norwegischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften in den 1860er und 1870er Jahren

FOREIGN AGENCIES OF THE NORWEGIAN MARINE INSURANCE STOCK COMPANIES IN THE 1860S AND 1870S

Viele der seit Ende der 40er Jahre gegründeten norwegischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften errichteten in den 1860er und 1870er Jahren Agenturen im Ausland. Ein Auslandsengagement über bestellte Agenten betrieben einige der norwegischen Seeversicherungsgesellschaften sogar bereits ab ihrem Gründungsjahr, allerdings anfänglich zumeist in nur eingeschränkter Weise. **Im Vordergrund stand zunächst das Bestreben, an fremden Plätzen die Voraussetzungen zur Versicherung norwegischer Risiken zu schaffen.** Die bestellten Platzagenten waren angehalten, sich vorrangig um die Versicherung der in norwegischen Schiffen beförderten Handelsgüter norwegischer Kaufleute zu bemühen. Die sich aus dieser Selbstbeschränkung ergebende schmale Geschäftsbasis bei gleichzeitig hohen laufenden Kosten, aber auch die Interessen der Agenten und nicht zuletzt die Einsicht, dass eine Tätigkeit jenseits der Grenzen Norwegens eine Ausdehnung des Portefeuilles notwendig machen würde (Risikodiversifikation), führte allerdings bereits in den 1860er Jahren in zunehmendem Maße dazu, dass **viele Gesellschaften dazu übergingen, auch Versicherungen auf Waren in ausländischem Besitz zu zeichnen.** Die Ausdehnung der Zeichnungstätigkeit auf Waren, die sich nicht im Besitz von Norwegern befanden, stand dabei in engem Zusammenhang mit der **Erweiterung der Zeichnungsvollmachten der Agenten.** Die Tatsache, dass sich mit der Erweiterung der Geschäftstätigkeit auf eine zunehmende Anzahl fremder Städte die versicherten Risiken im einzelnen immer weniger gut kontrollieren ließen, aber auch dem norwegischen Heimatmarkt gegenüber divergierende Prämiensätze sowie der bedeutend zunehmende Verwaltungsaufwand bei der Schadenabwicklung verursachten in wachsendem Maße Schwierigkeiten, die nur durch die Gewährung weitgehender Selbständigkeit der Agenturen aufgefangen werden konnten.<sup>38</sup>

Die meisten norwegischen Seeversicherungsgesellschaften begannen ihr Auslandsgeschäft in Schweden und weiteten von den dortigen Häfen ihre Auslandsaktivitäten weiter aus.<sup>39</sup>

<sup>38</sup> Vgl. FÆRDEN, K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Oslo 1967, S. 192.

<sup>39</sup> Vgl. LORANGE, K.: Christiania Søforsikringsselskab: trekk av selskapets virksomhet, 1847-1937, Oslo 1937, S. 101.

Agenten des **Øger** (gegr. 1861 in Drammen) waren bereits zu Beginn der 60er Jahre in Göteborg und Stockholm tätig; etwas später streckte die Gesellschaft ihre Fühler auch bis nach Hamburg aus, wurde allerdings an allen ausländischen Plätzen nur in geringem Umfang tätig. **Arendals Søforsikringsselskab** folgte kurz nach ihrer Gründung (1860) dem Beispiel der **Søforsikringsselskabet i Porsgrund** (gegr. 1853), in deren Auftrag Agenten in Schweden und Dänemark tätig waren. **Arendals Søforsikringsselskab** ließ sich seit 1861 in Göteborg, Helsingör, Stockholm und Sundsvall vertreten, ab dem folgenden Jahr auch in Malmö. Obendrein eröffnete man 1862 eine Agentur in London, der kurze Zeit später weitere in anderen englischen Küstenstädten folgten. Die **Søforsikringsselskabet i Porsgrund** erweiterte ihren Tätigkeitsbereich 1864 auf direkte Zeichnungstätigkeit in den Niederlanden, wo sie sich aber auf Kaskoversicherungen beschränkte und nur wenig erfolgreich war. Die **Tønsberg Søforsikringsselskab** (gegr. 1867) betrieb Ende der 60er Jahre gegenüber den anderen norwegischen Seeversicherungsgesellschaften ein weitaus umfassenderes direktes Geschäft an ausländischen Plätzen. Neben mehreren schwedischen Agenturen verfügte das Unternehmen über Vertretungen in Bordeaux, Cardiff, Hamburg und Amsterdam. Weitere norwegische Seeversicherer, die sich im Ausland engagierten, waren die **Stavanger Søforsikringsselskab** (gegr. 1862) die anfänglich Agenturgeschäft in Kopenhagen und Hamburg betrieb und ihren Wirkungskreis 1871 auf London, Cardiff, Newcastle, Leith, Odessa und Konstantinopel ausdehnte, sowie die **Alliance** (gegr. 1871 in Stavanger), die Mitte der 70er Jahre Vertreter in Hamburg, Newcastle und London beschäftigte.<sup>40</sup>

#### 10.8.9.1. Das Auslandsgeschäft der Christiania Søforsikringsselskab

Die **Christiania**, als eine der ältesten norwegischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften, zögerte lange Zeit, ihre Aktivitäten auf direkte Auslandsvertretungen auszuweiten. Die Direktion der Gesellschaft sah es anfangs der 60er Jahre vielmehr als einen Verstoß gegen die satzungsgemäße Beschränkung des Wirkungskreises der Christiania auf das norwegische Mutterland an, dem Trend vieler anderer Seeversicherungs-Aktiengesellschaften zu folgen, und ausländische Agenturen zu errichten.<sup>41</sup> Erst unter dem Eindruck des beginnenden (relativen) Geschäftsrückgangs am Ende der 60er Jahre<sup>42</sup>, entschloss man sich zu einer Änderung der vorsichtigen Geschäftspolitik. 1868 erwog man die Eröffnung einer Filiale in Malmø, nachdem eine solche Möglichkeit vom Direktorium schließlich doch als satzungsgemäß befürwortet worden war, und die Geschäftsaussichten für den schwedischen Markt gut erschienen. Das Vorhaben scheiterte jedoch letztlich an bestehenden (stillen) Übereinkommen mit den schwedischen Rückversicherern der Gesellschaft, nicht auf dem jeweiligen Heimatmarkt des anderen im direkt gezeichneten Geschäft aktiv zu werden.<sup>43</sup>

##### FREIE HAND FÜR DEN LONDONER AGENTEN DER CHRISTIANIA

Die Bestellung eines Angestellten einer Londoner Maklerfirma (H. CLARKSON & CO.) als englischen Agenten der Christiania bedeutete 1869 den eigentlichen Startschuss für die Auslandsaktivitäten der Gesellschaft.

Als wichtige Voraussetzung für die erfolgreiche Arbeit am Londoner Markt übertrug die Unternehmensleitung bereits im ersten Jahr weitgehende Vollmachten an den Agenten, um ihm möglichst freie Hand zu geben, da sich die Voraussetzungen in London grundlegend von denen des angestammten heimischen Geschäfts unterschieden. Am britischen Seeversicherungsmarkt wurden ausschließlich Kontrakte auf der Grundlage englischer Bedingungen akzeptiert, während die Geschäfte in Norwegen gemäß den norddeutschen Seeversicherungsbedingungen abgeschlossen wurden. Auch die Bemessung der Prämiensätze folgte einer ganz anderen Notierung.

Der internationale Verkehr der Metropole London führte dazu, das (auf Wunsch des Agenten) ab Jahresbeginn 1870 nicht mehr nur norwegische Risiken gezeichnet wurden,

<sup>40</sup> Vgl. FÆRDEN, K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Oslo 1967, S. 192 f.

<sup>41</sup> Vgl. LORANGE, K.: Christiania Søforsikringsselskab: Trekk av Selskapets virksomhet 1847-1937, Oslo 1937, S. 101.

<sup>42</sup> Die Prämieinnahmen der *Christiania* gingen von 51.000 speciedaler im Jahre 1867 auf 40.250 speciedaler in 1871 zurück; vgl. ebd.

<sup>43</sup> Vgl. ebd., S. 101 f.



sondern auch Warenversicherungen auf ausländische Rechnung. Bei den transportierenden Schiffen nahm man eine interessante Staffelung vor: kamen 1870 lediglich Versicherungen auf Waren in Frage, die von schwedischen, dänischen oder norddeutschen Schiffen verfrachtet wurden, so erweiterte man diesen Kreis zwei Jahre später auch auf die englische, französische, niederländische und belgische Flagge; im „Notfall“ (!) wurden auch Ladungen italienischer und österreichischer Handelsschiffe übernommen. Die von H. CLARKSON & CO. kommissionierten Risiken wurden in aller Regel nur anteilig von der Christiania getragen, da die Maklerfirma außerdem die norwegische Porsgrund Søforsikringsselskab sowie mehrere schwedische Seeversicherer vertrat, unter denen höhere Deckungssummen aufgeteilt wurden.<sup>44</sup>

Weitere Vertretungen der *Christiania* folgten in Hull (1871), Newcastle (1871), Kopenhagen (1871), Amsterdam (Sommer 1871), Hamburg (seit 1872 durch die Maklerfirma F. N. Jacoby<sup>45</sup>), Bremen (Frühjahr 1872), Paris (1874), Bordeaux und Cardiff (beide ebenfalls in 1874), Quebec (seit 1875 durch einen gemeinsamen Agenten mit anderen norwegischen Gesellschaften; federführend war in Quebec die *Poseidon*) und Antwerpen (1888). 1888 erfolgte auch der Einstieg ins direkte Geschäft in Schweden, und zwar über eine zusammen mit acht weiteren Seeversicherungsgesellschaften betriebene Agentur.<sup>46</sup> Der späte Zeitpunkt des Markteintritts der Christiania in Schweden erscheint ungewöhnlich, da andere norwegische Seeversicherer in aller Regel das Nachbarland als Ausgangspunkt ihrer Auslandsaktivitäten gewählt hatten.

Die *Poseidon* (gegr. 1871) errichtete kurz nach ihrer Gründung Agenturen in London und fünf weiteren englischen Städten, sowie in Antwerpen, Rotterdam und Paris.<sup>47</sup> Andere Aktiengesellschaften, so z. B. die hauptsächlich mit Versicherungen im Verkehr mit den Lofoten befasste *Nordenfjeldske Søforsikringsselskab* (gegr. 1850 in Trondheim) hielt sich, ebenso wie einige Institute in Bergen (*Njård*, *Neptun*, *Union*), aus dem Auslandsgeschäft heraus.<sup>48</sup>

#### **10.8.10. Zusammenfassende Beurteilung: internationale Versicherungstransaktionen des norwegischen See- und Transportversicherungsmarkts vor 1914**

MAIN ASPECTS OF INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS OF THE NORWEGIAN MARINE INSURANCE MARKET BEFORE WW I

(1) Das Privatversicherungswesen in dem am weitesten nördlich gelegenen Staat Skandinaviens **entwickelte sich zu einem verhältnismäßig späten Zeitpunkt**. Nach der Ablösung Norwegens vom dänischen Königreich bestand **keine Möglichkeit, innerhalb des Landes Versicherungsschutz zu erwerben** - sieht man einmal von den gegenseitigen Brandversicherungskassen ab<sup>49</sup>.

(2) Der durch die englische Blockade und die sich anschließende Wirtschaftskrise verursachte **strukturelle Umbruch im norwegischen Reedereigewerbe führte zu einer weitgehenden Marginalisierung der vor und während der Napoleonischen Kriege bestehenden Praxis der vollständigen Versicherung des norwegischen Außenhandels im Ausland**. Die nunmehr im Außenhandelsverkehr vorherrschenden Kleinunternehmer verzichteten auf den für sie zu kostspieligen Einkauf von

<sup>44</sup> Vgl. LORANGE, K.: *Christiania Søforsikringsselskab: Trekk av Selskapets virksomhet 1847-1937*, Oslo 1937, S. 102 f.

<sup>45</sup> Jacoby, der in Hamburg bereits für andere norwegische Seeversicherer tätig war, bot 1871 seine Dienste auch der Christiania an. Die Direktion stand diesem Ansinnen jedoch zunächst skeptisch gegenüber, da ein Einstieg in das hamburgische Seeversicherungsgeschäft u. a. automatisch die Übernahme von Jahrespolicen laufender Warenversicherungen ohne Rücksicht auf die Nationalität der transportierenden Schiffe bedeutet hätte. Man bat sich Bedenkzeit aus, um mögliche Schwierigkeiten bei einer Geschäftsausdehnung auf die Warenversicherungen nach Übersee genauer zu prüfen. Schließlich kam man angesichts der sich im Heimatland verschärfenden Konkurrenzsituation und den vorteilhaften Auswirkungen eines erweiterten Auslandsgeschäfts auf die Risikostreuung innerhalb des Gesamt-Portefeuilles zu dem Schluss, in Jacoby doch den geeigneten Mann gefunden zu haben. Vgl. ebd., S. 106 f.

<sup>46</sup> Vgl. ebd., S. 102 ff.

<sup>47</sup> Vgl. FÆRDEN, K.: *Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond*, Oslo 1967, S. 193.

<sup>48</sup> Vgl. ebd.

<sup>49</sup> Die Ursprünge gegenseitiger Brandversicherungsanstalten in Norwegen reichen bis in die 90er Jahre des 17. Jahrhunderts zurück, allerdings bestand erst ab 1816 mit der *Lands Gjensidige Brannkasse* das erste wirklich erfolgreich arbeitende Institut dieser Art; vgl. JOHNSTAD, TOM: *Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition*, in: *Annals of Public and Cooperative Economics* 71 (2000), Issue 4, pp. 525-555., hier: S. 536.

Versicherungsschutz an der Hamburger Börse und versuchten, die ungedeckten Risiken durch Umstellung ihrer Betriebsweise (Aufliegen der Schiffe im Winter) zu verkleinern.

(3) **Versicherer von außerhalb prägten allerdings seit dem wirtschaftlichen Wiederaufschwung des Landes erneut sowohl den norwegischen Versicherungsmarkt als ganzes, als auch speziell seine Transportversicherung in starkem Maße.** Vertretungen ausländischer Gesellschaften wurden ab Ende der 1820er Jahre in Norwegen tätig. Pioniercharakter hatte die Eröffnung einer Generalagentur der englischen *Alliance* (durch einen lange Zeit in Norwegen tätig gewesenen britischen Geschäftsmann) im Jahre 1827. Beginnend mit dem Abschluss von Feuerversicherungsgeschäft weitete die *Alliance* nach kurzer Zeit ihre Tätigkeit in Norwegen auch auf die Lebensversicherung aus. Andere englische und deutsche Versicherungsunternehmen folgten diesem Beispiel im Laufe der 1830er Jahre. Den Deckungsschutz für ihre Schiffe und Waren kauften norwegische Reeder und Kaufleute bis zur Gründung erster norwegischer Seeversicherer Ende der 1830er Jahre ausschließlich jenseits der heimischen Grenzen ein - v. a. in Norddeutschland und England, aber auch in den Nachbarländern Dänemark und Schweden.

(4) **Der zunehmende Betrieb norwegischer Schiffe auf Routen zwischen Drittländern in Übersee, besonders auf den lukrativen und von norwegischen Reedern bevorzugten Strecken der nord- und südamerikanischen Frachtenmärkte, führte seit etwa Anfang der 1850er Jahre zu tiefgreifenden Veränderungen in der Arbeitsweise der den norwegischen Kaskoversicherungsmarkt beherrschenden gegenseitigen Seeversicherungsvereine.** Die Praxis geographisch mehr oder weniger eng begrenzter Zeichnungstätigkeit sowie unzureichende Zeichnungsobergrenzen entsprachen in keinsten Weise den Anforderungen, die die zunehmend international agierende Transportwirtschaft an die Versicherer stellte. Angesichts grundlegend veränderter Voraussetzungen seitens der Bedürfnisse der Versicherungsnehmer sah man sich zu deutlich verstärkter Zusammenarbeit gezwungen. Die **Errichtung einer eigenen norwegischen Gesellschaft zur Schiffsklassifikation** (Det Norske Veritas, 1864) - veranlasst nicht zuletzt durch die Unzufriedenheit mit den Konditionen des in diesem Bereich in den 50er und 60er Jahren auch für die norwegische Schifffahrt bestimmenden *Bureau Veritas* - schuf vor dem Hintergrund der transformierten Operationsweise der norwegischen Handelsschifffahrt grundsätzliche Voraussetzungen zur Versicherung von Kaskorisiken im internationalen Verkehr durch norwegische Gesellschaften.

(5) **Trotz der vorher bestehenden intensiven Auslandsverbindungen des norwegischen Schifffahrtsgewerbes bei der Versicherung von Kasko- und besonders Warenrisiken kann erst ab Ende der 60er Jahre von einer eigentlichen „Internationalisierung“ des norwegischen Transportversicherungsmarktes im Sinne einer vollständigen wechselseitigen Durchdringung der Versicherungsdienstleistungs-Transaktionen gesprochen werden.**

Voraussetzung für die anderen internationalen Seeversicherungsmärkte (Hamburg, Antwerpen, London) vergleichbare wechselseitige Abhängigkeit vom „Weltmarktgeschehen“ war das in den 60er und 70er Jahren zunehmende direkte Auslandsengagement eines Teils der norwegischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaften, daneben aber auch der verstärkte Zuzug fremder Seeversicherer nach Norwegen. Beide Bewegungen schufen nicht nur die Voraussetzungen zum Zeichnen direkt abgeschlossenen Geschäfts (in erster Linie Warentransport-Risiken) auf dem Versicherungsmarkt des jeweils anderen, sondern erweiterten gleichzeitig die Möglichkeiten grenzüberschreitender Rückversicherungs-Transaktionen beträchtlich. Daneben passten die bislang ausschließlich lokal oder regional in Norwegen tätigen Gegenseitigkeitsvereine ihre beschränkte Zeichnungspraxis den sich verändernden Voraussetzungen einer mehr und mehr international orientierten Transportwirtschaft des Landes an.

### 10.8.11. Die ausländischen See- und Transportversicherungs-Gesellschaften in Norwegen seit Ende der 1860er Jahre

FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES IN NORWAY FROM THE 1860S UP TO 1914

#### 10.8.11.1. Zuzug ausländischer Seeversicherungsgesellschaften ab Ende der 1860er Jahre

Die erste in Norwegen errichtete Agentur eines ausländischen Seeversicherers bestand seit 1854 in Bergen, wo die russische Gesellschaft *Nadejda* ein Havariebüro betrieb. Zunächst fand die Initiative der *Nadejda* keine Nachahmer, und es schien, als handle es sich bei dem zugezogenen Unternehmen um einen Einzelfall, der vorübergehend Bestand hatte. Ab Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre erfolgten dann aber in relativ kurzer Zeit Agenturgründungen einer zunehmenden Zahl ausländischer Seeversicherer. Seit 1869 operierten zunächst einige neugegründete schwedische Gesellschaften in Norwegen; ihnen folgten in kurzem Abstand Vertretungen weiterer Unternehmen aus Deutschland, der Schweiz und Österreich-Ungarn. 1873 konkurrierten bereits zehn Agenturvertretungen fremder See- und Transportversicherer mit den einheimischen Gesellschaften am norwegischen Markt.<sup>50</sup>

#### 10.8.11.2. Der durch die ausländische Konkurrenz verursachte Prämienverfall

Bevor fremde Seeversicherungsgesellschaften sich in Norwegen niederließen, hatte das Prämienniveau im Ausland zu keinem Zeitpunkt die Geschäftspolitik der norwegischen Gesellschaften beeinflusst. Mit der Anwesenheit einer Zahl von am heimischen Markt nunmehr auch *direkt zeichnenden* Ausländern änderte sich dies allerdings schlagartig. Zwar zeichnete sich ein Teil der Agenten der Neuankömmlinge anfangs mehr durch Geschäftstüchtigkeit als durch Fachkundigkeit aus. Sie verfügten aber durchweg über umfassende Zeichnungsvollmachten und berechneten – sehr zum Leidwesen der norwegischen Versicherer – Prämienätze zu den Konditionen der Heimatmärkte ihrer Auftraggeber. Damit leisteten die fremden Seeversicherer einen entscheidenden Beitrag zum Verfall des Prämienniveaus am norwegischen Markt in den 1870er und 1880er Jahren.<sup>51</sup>

Unter der von ihnen (mit-) verursachten Intensivierung des Wettbewerbs um Direktgeschäft am norwegischen Seeversicherungsmarkt hatten die fremden Versicherer natürlich auch selbst zu leiden. Zahlreiche der neuen Agenturen ausländischer Gesellschaften überdauerten nur kurze Zeit in Norwegen; ihr Geschäftsumfang blieb in vielen Fällen unbedeutend. Dies galt allerdings nicht für alle ausländischen Seeversicherer in Norwegen. Selbstbewusst gab sich z. B. die schwedische Gesellschaft *Neptunus* (nicht zu verwechseln mit der 1853 in Bergen gegründeten norwegischen Seeversicherungs-Aktiengesellschaft *Søforsikringselskabet Neptun*), die im „*Morgenbladet*“ (Christiana) zuversichtlich verkündete, ihre Prämieinnahmen in Norwegen lägen ebenso hoch oder höher wie die der besten einheimischen Seeversicherer.<sup>52</sup>

#### 10.8.11.3. Übernahme norwegischer Exzedenten durch schwedische Seeversicherungsgesellschaften

Allen Vorbehalten zum Trotz bedeutete die seit Ende der 60er Jahre steigende Bereitschaft ausländischer Gesellschaften zur Übernahme norwegischer Exzedenten-Rückversicherungen (vgl. auch S. 557) einen wichtigen Fortschritt für den norwegischen Seeversicherungsmarkt. Schwierigkeiten bei der Deckung großer Einzelrisiken bereiteten den norwegischen Unternehmen bereits seit den 50er Jahren immer wieder Kopfzerbrechen. Die ursprüngliche Reaktion der norwegischen Seeversicherer bestand im wesentlichen darin, dass man dem Klienten gelegentlich Unterstützung bei der Unterbringung seiner Risiken anbot, und dann versuchte, die das eigene Zeichnungslimit

<sup>50</sup> Vgl. FÆRDEN, K.: Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Oslo 1967, S. 190.

<sup>51</sup> Vgl. ebd., S. 190 f.

<sup>52</sup> Vgl. ebd., S. 191.

übersteigenden Teile des Risikos mit Hilfe der Kontakte zu den hamburgischen Maklern im Ausland unterzubringen. Mit der Gründung der ersten modernen Seeversicherungsgesellschaften im Nachbarland Schweden eröffneten sich neue Möglichkeiten zur Lösung des Rückversicherungsproblems. Neben dem 1862 in Stockholm gegründeten *Neptunus* erlangte besonders die ein Jahr später in Göteborg ins Leben gerufene Gauthiod große Bedeutung für die Versicherung norwegischer Exzedenten - nicht zuletzt, weil das Unternehmen ursprünglich keine Agenten zur Übernahme direkten Geschäfts in Norwegen beschäftigte, was eine *vertragsweise* Überführung der Exzedenten möglich machte. Nachdem allerdings einige Jahre später alle schwedischen Seeversicherer begannen, Versicherungen auch direkt in Norwegen zu zeichnen, griff man hauptsächlich auf eine *fakultative* Übernahme von Exzedenten zurück. Die an ausländische VU abgegebenen Rückversicherungen kamen die norwegischen Seeversicherer relativ teuer zu stehen. Seit Anfang der 70er Jahre wurde als Provision üblicherweise ein Zuschlag von zehn Prozent der zedierten Prämiensumme gezahlt.<sup>53</sup>

#### **10.8.11.4. Deutsche Seeversicherungsgesellschaften in Norwegen**

THE BUSINESS OF GERMAN MARINE INSURANCE COMPANIES IN NORWAY

**Deutsche Versicherer** spielten um 1875 insbesondere bei der Versicherung von Winterrisiken und - zusammen mit der schwedischen Konkurrenz - im zunehmenden Geschäft mit Dampfer-Kaskos eine bedeutendere Rolle. Das es sich bei den in Norwegen operierenden fremden Gesellschaften in erster Linie um deutsche Unternehmen handelte, erklärt sich durch die weit zurückreichenden Verbindungen norwegischer Reeder und Kaufleute zu den norddeutschen Versicherungsplätzen, in erster Linie Hamburg.

1869 betrug der norwegische Bestand ausländischer Agenturen schätzungsweise vier Millionen Kronen gegenüber 41 Millionen Kronen bei den einheimischen Versicherern; 1875 sprachen offizielle Stellen von immerhin 27 Millionen bei den fremden und 228 Millionen bei den norwegischen Unternehmen. Offenbar wurde die steigende Bedeutung der Fremden in Norwegen nicht gern gesehen, da um 1875 vermehrt Forderungen laut wurden, durch öffentliche Regulierung die Tätigkeit der ausländischen Agenturen im Land zu beschränken.<sup>54</sup>

#### **10.8.11.5. Der Rückzug der ausländischen Transportversicherer nach der Einführung des VAG 1911**

WITHDRAWAL OF FOREIGN MARINE INSURANCE COMPANIES SINCE 1911

Das nach jahrelangen Vorbereitungen 1911 in Kraft gesetzte norwegische Versicherungsaufsichtsgesetz verschärfte die Zulassungs- bzw. Arbeitsbedingungen der vorher uneingeschränkt operierenden ausländischen Versicherer in Norwegen. Fremde Versicherungsgesellschaften - gleich welcher Branchenzugehörigkeit - hatten künftig ein Depositum in Höhe von 100.000 NOK zu stellen. Zahlreiche fremde Transportversicherer zogen sich daraufhin zurück. Einige ausländische VU, die sich in Norwegen hauptsächlich in anderen Versicherungszweigen betätigten, gründeten dort selbständige Tochtergesellschaften um die sich für ausländische Unternehmen verschlechternden Ausgangsbedingungen zu umgehen.<sup>55</sup>

KEIN RÜCKZUG DER DEUTSCHEN TRANSPORTVERSICHERER

Die stark vertretenen Agenturen deutscher Transportversicherer zählten – hauptsächlich aufgrund der starken Bedeutung Norwegens für den deutschen Export<sup>56</sup> allerdings nicht zu den Versicherungsunternehmen, die angesichts der durch das VAG geschaffenen Hürde den Rückzug antraten.

---

<sup>53</sup> Vgl. ebd.

<sup>54</sup> Vgl. ebd.

<sup>55</sup> Vgl. VISLIE, JON: Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: utgitt i anledning av Foreningens 25-Års Jubileum, [Oslo]: Sjøassurandørernes Centralforening [CEFØR], [1936], S. 4.

<sup>56</sup> In den Jahren vor Ausbruch des ersten Weltkriegs stellte Deutschland mit einem Anteil von mehr als 30 Prozent den zweitwichtigsten Exportmarkt der norwegischen Wirtschaft dar. Gleichzeitig rangierten deutsche Güter auf Platz eins der Importstatistik des Landes.

Für die Jahre ab 1912 ist die **Beteiligung deutscher Transportversicherer am direkten Seeversicherungsgeschäft in Norwegen** statistisch nur ungenau<sup>57</sup>, ab 1914 aber exakt<sup>58</sup> zu beziffern. Ihr Anteil am direkt abgeschlossenen Geschäft lag bei Kriegsausbruch mit elf Prozent deutlich höher als das aller anderen ausländischen Gesellschaften in Norwegen zusammen, die gemeinsam nur etwa sieben Prozent für sich vereinnahmten. Im Berichtsjahr 1913 verzeichnete die amtliche Statistik des Aufsichtsamtes 41 in Norwegen tätige ausländische Transportversicherungsunternehmen, die dort zusammen knapp 8,29 Millionen Kronen Bruttoprämien erwirtschafteten, davon 6,17 Millionen für in Norwegen direkt abgeschlossene Versicherungen.<sup>59</sup>

Eine hervorragende Stellung konnte dabei die „Nord-Deutsche“ behaupten, auf die allein 1,04 Millionen Bruttoprämieinnahmen entfielen, und die damit den ersten Rang unter den ausländischen Gesellschaften bekleidete. Weniger als halb so groß war mit etwa 0,4 Millionen Kronen Bruttoprämien das Geschäft des nächstplatzierten deutschen Versicherers, der „Nord-West-Deutschen“. Die Bedeutung des norwegischen Transportversicherungsmarkts ist in Zusammenhang mit dem Wachstum und der Größe der norwegischen Handelsflotte zu sehen. Die Aufhebung der englischen Navigationsakte und der mit Schweden 1873 geschlossenen Zollunionsvertrag führten zu einem steilen Anstieg der Exporte und der Handelsschiffstonnage.<sup>60</sup>

**TAB. 219: Deutsche Transportversicherer in Norwegen 1912 und 1914**

MARINE INSURANCE PREMIUMS OF GERMAN COMPANIES IN NORWAY 1912 & 1914

Quelle / Source: Norges Officielle Statistik, Forsikringsselskaper: Beretning fra Forsikringsraadet, Kristiana.

Gesellschaften	1912		1914	
	Brutto-Prämien	Prämien für direkt übernommene Versicherungen	Brutto-Prämien	Prämien für direkt übernommene Versicherungen
	in 1000 Kronen		in 1000 Kronen	
Agrippina	100,3	75	85,6	85,6
Albingia	k. A.	k. A.	144,3	144,3
Allgemeine in Dresden	34,8	34,8	55,2	55,2
Allianz in Berlin	131,5	121,6	146	140,9
Continental	-	-	459,6	459,6
Deutscher Lloyd	32	32	72,7	67
Deutsche Rück- und Mit	26,5	k. A.	75,6	75,6
Deutsche Transport	59,4	57,6	58,6	58,6
Frankfurter Allgemeine	8,3	8,3	8,7	8,7
Hamburg	156,6	156,6	183,5	176,1
Hansa in Hamburg	178,8	162,6	168,6	141
Internationaler Lloyd	34	34	145,5	72,1
Kölnener Lloyd	66,8	66,8	59,4	45,4
Mannheimer	k. A.	k. A.	331,6	196,7
Mercur	184,1	161,9	141,2	138,8
Münchener Rück	k. A.	k. A.	364	364
Niederrheinische	123,1	75	110,3	53,9
Nord-Deutsche	1.123,8	1.100	1.017,9	975,9
Nord-West-Deutsche	236,5	236,5	485,8	459,6
Oberrheinische	169,1	169,1	221,3	221,3
Rhenania a)	1,9	1,9	0,8	0,8
Wilhelma	59,7	59,7	49,8	49,8
Württembergische	12,7	12,7	14,8	14,8
Deutsche Ges. zusammen (23)	2.739,9	2.566,1	4.400,8	4.005,7

a) 1914 als Vaterländische und Rhenania.

<sup>57</sup> Aufgrund fehlender oder nicht rechtzeitig eingereicherter Rechnungsabschlüsse blieben die statistischen Übersichten zum Geschäftsvolumen der ausländischen Versicherungsgesellschaften in Norwegen für die Jahre 1912 und 1913 unvollständig; vgl. Forsikringsrådet (Hrsg.): Forsikringsrådet 1912-1962, Oslo 1961, S. 122.

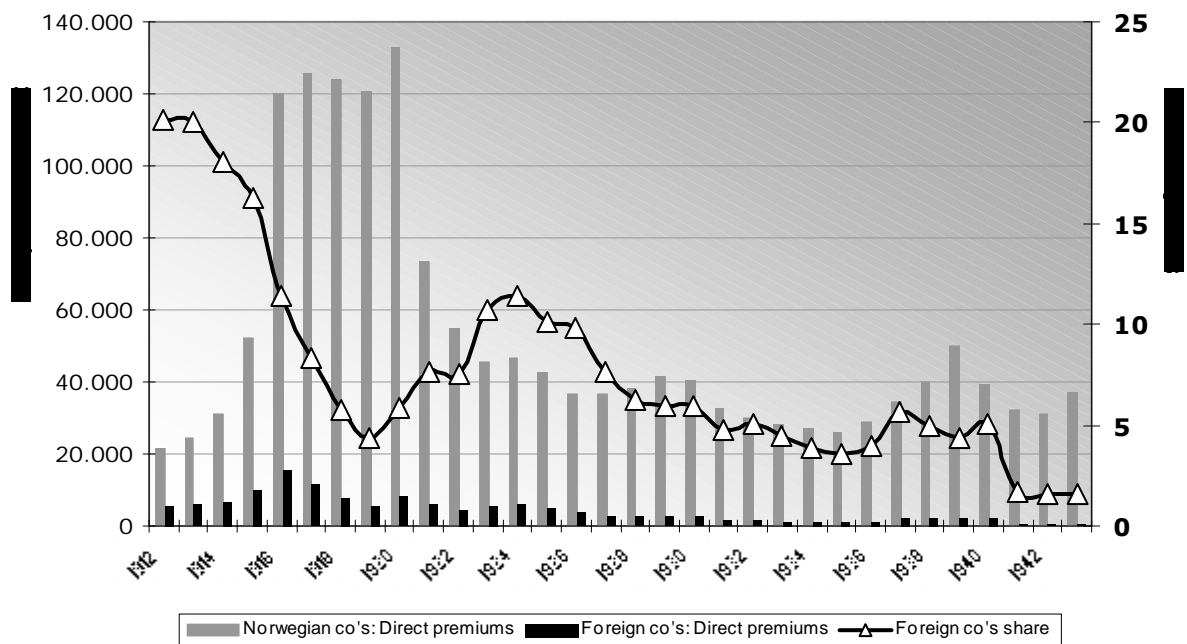
<sup>58</sup> Vgl. z. B. Norges Officielle Statistik, Forsikringsselskaper 1914: Beretning fra Forsikringsraadet, Kristiana 1916, S. 66-69.

<sup>59</sup> Man kann mit Sicherheit sagen, dass die ausländischen Gesellschaften in den Jahren vor 1913 (bzw. vor 1911) eine wesentlich stärkere Stellung innehatten; vgl. VISLIE, JON: Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: utgitt i anledning av Foreningens 25-Års Jubileum, [Oslo]: Sjøassurandørernes Centralforening [CEFOR], [1936], S. 4.

<sup>60</sup> Zum Wachstum der norwegischen Exportwirtschaft seit Mitte des 19. Jahrhunderts vgl. JÖRBERG, LENNART: Die industrielle Revolution in den nordischen Ländern 1850-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 237-307, hier: S. 269-273.

**ABB. 76: Prozentualer Anteil ausländischer VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts (exkl. Luftfahrt-Kasko) in Norwegen, 1912-1945**

FOREIGN COMPANIES SHARE OF TOTAL DIRECT WRITTEN NON-LIFE / MARINE PREMIUMS IN NORWAY, 1912-1945  
Quelle / Source: Norges Officielle Statistik, Forsikringselskaper: Beretning fra Forsikringsraadet, Kristiana.



Ob sich die gegenüber den übrigen skandinavischen Ländern vorteilhaftere Lage im Außenhandel mit den britischen Inseln (z. B. in der für Norwegen bedeutenden Holzausfuhr) bereits frühzeitig in einer relativ größeren Anzahl britischer Seeverversicherer spiegelt, die sich durch Agenten in Norwegen vertreten ließen, kann hier nicht mit letzter Sicherheit gesagt werden. Offenbar waren es aber bereits in den 1870er Jahren neben schwedischen Gesellschaften v. a. deutsche Versicherer, die im direkten Geschäft oder auf dem Wege von dort zedierter Rückversicherungen am norwegischen Transportversicherungsmarkt partizipierten. Auf den britischen Inseln ansässige Kaufleute importierten wahrscheinlich überwiegend FOB, d. h. sie sorgten selbst für die nötige Deckung des Seetransportrisikos auf dem heimischen Markt. In Norwegen versuchten die englischen Seeverversicherer allem Anschein nach bis Kriegsausbruch nur vereinzelt die Errichtung einer Agenturvertretung. Den Berichten des Aufsichtsamtes zufolge operierten 1912 und 1913 lediglich die „British Dominions“, die „Ocean Marine“ und die „Union Marine“ direktes Geschäft im Lande, wobei nur erstgenannte 1913 unter den 5 führenden ausländischen Versicherern in Norwegen zu finden ist.<sup>61</sup>

Bei Kriegsausbruch 1914 kam es aufgrund der norwegischen Neutralität und der damit verbundenen Vergrößerung des Seeverversicherungsmarktes vor Ort zu einem deutlichen Anstieg der im Transportversicherungsgeschäft engagierten britischen Firmen. Zahlreiche Versicherer, die bislang ausschließlich im Feuerversicherungsgeschäft in Norwegen einige Bedeutung erlangt hatten, betätigten sich plötzlich vor Ort zusätzlich in der Transportversicherung, z. B. die Liverpool & London & Globe, die London & Lancashire, die North British and Mercantile und die Sun.<sup>62</sup> Die vermeintliche Zurückhaltung der britischen Transportversicherer nicht nur in Norwegen, sondern auch in einigen anderen europäischen Staaten erklärt sich v. a. dadurch, dass die offiziellen Publikationen der Aufsichtsämter nur die Prämien der im Lande selbst abgeschlossenen Versicherungsverträge enthalten. Direkt am Londoner Markt platzierte Risiken und dort übernommene Mit- und Rückversicherungen wurden nicht berücksichtigt. Wahrscheinlich lohnte es sich für die englischen Seeverversicherer in einigen Fällen nicht, vor Ort mit Agenten vertreten zu sein, da Teile des Versicherungsaufkommens über andere Kanäle ihren Weg auf die Insel fanden.

<sup>61</sup> Vgl. Norges Officielle Statistik, Forsikringselskaper 1913: Beretning fra Forsikringsraadet, Kristiana 1915, S. 68-71.

<sup>62</sup> Vgl. ebd.

#### **10.8.12. Zusammenarbeit der skandinavischen Seeversicherer im Ausland: die Scandinavian American Assurance Corporation**

1916 kam es zur Gründung eines Gemeinschaftsunternehmens skandinavischer Versicherer in den Vereinigten Staaten, an dem sich zehn dort bereits seit längerer Zeit etablierte norwegische und dänische Seeversicherer beteiligten. Das Unternehmen firmierte fortan über eine Generalvertretung in New York<sup>63</sup> unter dem Namen *Scandinavian American Assurance Corporation*. Der norwegisch-dänische Zusammenschluss und die Gründung einer neuen Aktiengesellschaft diente in erster Linie zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit der beteiligten Gesellschaften. Die Übernahme von Kriegsrisiken überforderte mittlerweile die finanziellen Sicherheiten einzelner operierender Unternehmen und die Bildung von Pools wurde unumgänglich, was die Gründung der *Scandinavian American* in erster Linie als Schritt zur Rationalisierung des Auslandsengagements der Anteilseigner erscheinen ließ. Darüber hinaus versprach man sich von diesem Schritt bessere Möglichkeiten zur Vergrößerung eines fortan gemeinsam geführten U.S.-amerikanischen Portefeuilles.<sup>64</sup> Das voll einbezahlte Aktienkapital der Gesellschaft betrug 1,25 Mio. NOK, verteilt auf 250 Aktien zum Stückpreis von 5.000 NOK. Die Christiania Søforsikringsselskab hielt einen Anteil von 30 Aktien oder 12 Prozent des eingezahlten Kapitals. 1918 beliefen sich die Prämieinnahmen der zunächst nur zur Übernahme von Transportversicherungen gegründeten *Scandinavian American* in dieser Branche auf ca. 10 Mio. NOK; im selben Jahr wurde eine Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf die Feuerversicherung beschlossen.<sup>65</sup> Die Arbeit der *Scandinavian American* in den U.S.A. entwickelte sich in den folgenden zwei Jahren besonders in der Feuerversicherungsbranche sehr positiv. Die Prämieinnahmen stiegen innerhalb kurzer Zeit beträchtlich, nämlich von einer Mio. NOK in 1919 auf sieben Mio. NOK in 1920; die Geschäftsjahre 1918 und 1919 schloss die Gesellschaft jeweils mit Überschuss ab. Der Verlauf ihres Gesamtgeschäfts zwang jedoch die Christiania 1920 zum Rückzug ihrer Interessen aus dem Gemeinschaftsprojekt, da sich der norwegische Seeversicherer nicht mehr in der Lage sah, die für das Engagement in den U.S.A. erforderlichen Garantiemittel vorzuhalten. Die *Scandinavian American* erzielte in 1920 ein nur noch ausgeglichenes Ergebnis, und als sich für das Geschäftsjahr 1921 ein erheblicher technischer Verlust abzuzeichnen begann, beschlossen auch die verbliebenen neun Aktionärsgesellschaften der *Scandinavian American*, sich aus dem direkten U.S.-Geschäft zurückzuziehen. Ein zusätzlicher Grund für die Aufgabe des amerikanischen Geschäfts ergab sich aus den verschärften Auflagen, die das dortige Geschäft für ausländische Schadenversicherer zunehmend eingeschränkt hatten. Über 1921 hinaus bestehende Portefeuilles der *Scandinavian American* blieben allerdings in den Vereinigten Staaten rückversichert. Die endgültige Abwicklung des Geschäftsbetriebs der *Scandinavian American* zog sich bis ins Jahr 1932.<sup>66</sup>

#### **10.8.13. Auslandsgeschäft der norwegischen VU nach Ende des Zweiten Weltkriegs: Beschränkung auf international verhandeltes Rückversicherungsgeschäft**

Nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs war es die typische Auslandsstrategie der norwegischen Sachversicherungsunternehmen, sich auf dem Heimatmarkt in erster Linie als Direktversicherer zu betätigen und jenseits der eigenen Landesgrenzen am internationalen Markt hauptsächlich als Rückversicherer in Erscheinung zu treten.<sup>67</sup> Die internationalen Transaktionen des norwegischen Schadenversicherungsmarktes beschränkten sich daher während der 50er und 60er Jahre hauptsächlich auf die reziprozitäre Rückversicherung mit dem Ausland.

<sup>63</sup> Als Hauptsitz der *Scandinavian American* wurde allerdings Oslo festgelegt; vgl. LORANGE, K.: Christiania Søforsikringsselskab: Trekk av Selskapets virksomhet 1847-1937, Oslo 1937, S. 120.

<sup>64</sup> Vgl. ebd.

<sup>65</sup> Vgl. ebd., S. 121.

<sup>66</sup> Vgl. ebd.

<sup>67</sup> Vgl. z. B. THE REVIEW 78 (1947), Ausgabe vom 28. November, S. 822: "All the companies [gemeint sind die norwegischen Schadenversicherungs-VU, die auch das aktive Rückversicherungsgeschäft betreiben] are in the main identified at home as direct-writing companies and abroad as reinsurance offices, with the exception of the Norske Assuranceunion, which has taken up direct Norwegian business comparatively recently and would still appear to be mainly a reinsurance office also at home." Ein professioneller (reiner) Rückversicherer existierte in Norwegen zu diesem Zeitpunkt (1947) nicht.

Leider sind konkretere Angaben zum Anteil der aus dem Ausland übernommenen bzw. ins Ausland zedierten Schaden-Rückversicherungen der norwegischen VU nicht erhältlich. Das norwegische Versicherungsaufsichtsamt beschränkte seine Berichterstattung auf die statistische Erfassung des direkt von in- und ausländischen Gesellschaften in Norwegen gezeichnete Geschäft. THE REVIEW bezifferte zweieinhalb Jahre nach Kriegsende das Brutto-Prämieneinkommen (ohne Berücksichtigung von indirekt übernommenem Lebens- und Rentenversicherungsgeschäft) der 14 bedeutendsten, international tätigen norwegischen Versicherungsgesellschaften in 1946 auf insgesamt 142,495 Millionen NOK bzw. 7,125 Mio. GBP, was gegenüber dem Vorjahr eine Steigerung von nicht weniger als 43,1 Prozent bedeutete.<sup>68</sup> Die Prämieinnahmen dieser 14 Unternehmen im indirekten Geschäft (einschließlich Einnahmen aus direktem Auslandsgeschäft, sofern ein solches betrieben wurde) beliefen sich 1945 in der Feuer-Branche auf 25,499 Mio. NOK oder 25,6 Prozent der Feuerversicherungs-Bruttoprämieinnahmen (insgesamt 99,558 Mio. NOK); in der Transport- (Seeversicherungs-) Branche auf 14,09 Mio. NOK oder 14,1 Prozent der Transportversicherungs-Bruttoprämien. Der Gesamtanteil des Rückversicherungsgeschäfts (einschl. übernommener Rückversicherungen in der Unfallversicherung, die als einziger weiterer Versicherungszweig neben den beiden genannten Bedeutung für das indirekte Geschäft der norwegischen VU besaß) an den gesamten Bruttoprämieinnahmen (exkl. Lebens- und Rentenrückversicherungen) wurde für 1945 auf etwa 45 Prozent geschätzt.<sup>69</sup> Zwar betätigte sich eine geringe Zahl der norwegischen Versicherer auch im Lebens-Rückversicherungsgeschäft, doch beschränkte sich dieses nach dem Krieg im Gegensatz zum indirekten Schadengeschäft überwiegend auf den Heimatmarkt und war von eher untergeordneter wirtschaftlicher Bedeutung.<sup>70</sup>

Es ist anzumerken, dass sich die Summe der von den norwegischen VU im direkten Geschäft im Ausland erwirtschafteten Prämien auf derart geringe Beträge bezifferte<sup>71</sup>, dass man im Rahmen der von den Unternehmen dem Aufsichtsamt einzureichenden Geschäftsberichte auf eine gesondert Ausweisung des nicht-norwegischen Direktgeschäfts verzichtete, und dieses stattdessen in die Summe des (zu einem großen Teil aus dem Ausland stammenden) indirekten Geschäfts einberechnet hat.<sup>72</sup>

**TAB. 220: Transportversicherungsgeschäft der norwegischen Versicherungsunternehmen 1949-1984** (ohne Luftfahrt-Kaskorisiken; ab 1970 einschl. übernommener Versicherungen gegen Kriegsrisiko)

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUMS AND REINSURANCES ACCEPTED / CEDED (EXCL. AVIATION HULL RISKS; WAR RISK INSURANCE IS EXCLUDED UP TO 1969 / INCLUDED AS FROM 1970) OF NORWEGIAN STOCK & MUTUAL COMPANIES, 1949-1984  
Quelle / Source: Forsikringsra\*det (Hrsg.): Forsikringsraskaper [ ... ], Beretning fra Forsikringsra\*det [Norges Offisielle Statistikk XI.], Oslo.

YEAR	Direct Premiums in Norway	Reins. Acceptances (* including foreign direct business)	Gross Premiums	Reins. Cessions	Net premiums
in millions of Norwegian kroner					
1949	135,9	80,9	216,8	136,8	80
1950	140,5	88,4	228,9	150,9	78
1951	189,3	99,3	288,6	181,3	107,3
1952	202	129	331	210,7	120,3
1953	193	129,3	322,3	203,8	118,5
1954	198,9	132,6	331,5	218,9	112,6
1955	213,7	141,7	355,4	235	120,4
1956	236,8	156,4	393,2	257	136,2
1957	265,6	179,7	445,3	290	155,3
1958	262,5	187,7	450,2	286,9	163,3
1959	280,7	200	480,7	298,8	181,9
1960	292,2	220,6	512,8	318,2	194,6
1961	302,4	226,3	528,7	320,5	208,2
1963	326,375	238,106	564,481	329,511	234,971
1965	367,35	249,044	616,394	336,515	279,878
1970 a)	687,77	431,879	1119,649	656,467	463,182
1973	1043,343	655,058	1698,401	1038,602	659,799
1975	1229,572	762,264	1991,836	1277,276	714,559
1978	1480,247	1000,939	2481,186	1450,53	1030,654
1980	1838,994	982,906	2821,9	1613,108	1208,791
1984	2974,007	2242,877	5216,884	3157,914	2058,971
1986	n/a	n/a	5801,656	3479,347	n/a

a) Seit 1970 einschl. übern. Kriegsrisiken der Aktiengesellschaften.

<sup>68</sup> Der immense Zuwachs der Prämieinnahmen der norwegischen VU im ersten Nachkriegsjahr war neben dem verstärkten internationalen Geschäft v. a. auch auf die verzögerte Verbuchung eigentlich bereits dem 1945er Jahresergebnis zuzurechnenden Einnahmen zurückzuführen. Vgl. THE REVIEW 78 (1947), Ausgabe vom 28. November, S. 822.

<sup>69</sup> Vgl. THE REVIEW 78 (1947), Ausgabe vom 28. November, S. 823.

<sup>70</sup> Vgl. THE REVIEW 78 (1947), Ausgabe vom 28. November, S. 822.

<sup>71</sup> Vgl. dazu THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 5. November, S. 1060: "Some of the Norwegian companies are operating directly abroad, but no statistics are available about the volume of this business, though it cannot be of any significance."

<sup>72</sup> Vgl. auch die von der finnischen Versicherungsaufsichtsbehörde veröffentlichten Statistiken, bei denen in derselben Weise verfahren worden ist.



#### 10.8.14. Entwicklung der norwegischen Handelsflotte nach 1945

DEVELOPMENT OF THE NORWEGIAN MERCHANT FLEET AFTER WW II

Bei Kriegsausbruch 1939 umfasste die norwegische Handelsflotte ein Volumen von etwa 4,8 Millionen BRT; annähernd die Hälfte dieses Bestandes ging im Zweiten Weltkrieg verloren. Bereits während des Krieges hatten die norwegischen Reedereien an Ersatz gedacht und große Aufträge an neutrale Werften vergeben, sodass bei Kriegsende rund 700.000 BRT Handelsschiffe für norwegische Rechnung zur Ablieferung bereitlagen. Mit rund 3 Millionen BRT besaß Norwegen 1945 eine Handelsflotte von ansehnlicher Größe, die sich bis 1957 auf etwa 8 Millionen BRT vergrößerte.<sup>73</sup>

Mehr als die Hälfte der norwegischen Handelsflottentonnage wurde Anfang der 60er Jahre auf Basis der vom *Norwegian Hull Committee* festgelegten Prämiensätze versichert. 1959 bis 1963 verzeichnete das norwegische Seekaskogeschäft vorteilhafte Ergebnisse, jedoch wurde die positive Entwicklung um die Mitte des Jahrzehnts durch eine größere Anzahl von Totalverlusten abrupt beendet.<sup>74</sup>

Eine deutliche Erhöhung der Prämienraten erschien Mitte der 60er Jahre daraufhin mehr oder weniger unumgänglich; ein zusätzlicher Anstieg des Beitragsvolumens wurde daneben vom anhaltend stabilen Wachstum der Flotte erwartet. Das besondere Interesse der Schadenversicherer an der Entwicklung von Gesamttonnage und Schadenssummen der einheimischen Schifffahrt erklärt sich anhand der Tatsache, dass zum damaligen Zeitpunkt etwa 10 Prozent der Welthandelsflotte unter der Flagge Norwegens operierten. In der zweiten Hälfte des Jahrzehnts allmählich auf die 20 Millionen BRT-Marke zusteuern, stellte sie für die meisten im Transportbereich tätigen Versicherungsunternehmen die Haupteinnahmequelle dar.<sup>75</sup>

Zwischen 1962 und 1966 vergrößerte sich das Volumen der norwegischen Handelsflotte um etwa ein Drittel, während die durch sie erwirtschafteten Deviseneinnahmen im gleichen Zeitraum um annähernd 45 Prozent stiegen. Die in der Seeversicherung arbeitenden norwegischen Versicherungsgesellschaften (überwiegend als Kompositversicherer tätige Aktiengesellschaften und Schiffskaskoversicherungsvereine unterschiedlicher Größe mit regionalen oder landesweiten Geschäftsbereichen) vereinnahmten 1965 insgesamt rund 97 Prozent des Prämienaufkommens im direkt abgeschlossenen Geschäft in Höhe von 374,3 Mio. Nkr.<sup>76</sup> Zu beachten ist allerdings, dass mit dieser Summe keineswegs das gesamte *Nachfragevolumen* des norwegischen Marktes erfasst ist, da die Kaskorisiken einiger norwegischer Reedereien an den Londoner Markt gingen und (wenngleich aller Wahrscheinlichkeit im Erstgeschäft nur sehr geringe) Teile der norwegischen Handelsflotte und Fischereiflotte von nicht niedergelassenen ausländischen VU gedeckt wurden.

#### 10.8.15. Der Anteil ausländischer VU am norwegischen Transportversicherungsmarkt nach Ende des Zweiten Weltkriegs

SHARE OF FOREIGN COMPANIES IN THE NORWEGIAN MARINE INSURANCE MARKET AFTER WW II

Der Anteil der ausländischen Versicherer am direkt in Norwegen abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäft sank nach Kriegsende zunächst auf ein mehr oder weniger schwankendes Niveau zwischen zwei und zweieinhalb Prozent in den 50er Jahren

<sup>73</sup> Möglich wurde der rasante Wiederaufbau bzw. Ausbau der norwegischen Handelsflotte nach 1945 fast ausschließlich durch die Hilfe von Auslandskrediten, mit denen norwegische Reeder den Neubau ihrer Schiffe auf ausländischen Werften finanzierten. Vgl. dazu DIE ZEIT 1957, Nr. 30 vom 25. Juli, S. 14: „Die bemerkenswerte Frage ist nun: Wie hat Norwegen diesen Wiederaufbau seiner Handelsschifffahrt finanziert? Eine Mill BRT entsprechen schätzungsweise 1,5 Mrd. DM. Für einen Zuwachs von etwa fünf Mill. BRT haben die norwegischen Reeder also ein Kapital von rund sieben Mrd. DM aufbringen müssen. Das ist eine gewaltige Summe — auch wenn man in Rechnung stellt, daß die norwegische Handelsflotte 1956 etwa drei Mrd. nkr an Devisen einfuhr. Ein Devisennetto bedeutet aber noch keinen Nettogewinn in den Büchern der Reeder. Hinzu kommt, daß die neuen Schiffe zu etwa vier Fünftel im Ausland gebaut wurden. Die Antwort auf „die Frage der Finanzierung“ lautet ganz einfach: Die norwegischen Reeder besaßen Welt-Kredit. Es ist ihnen nicht schwergefallen, ihre umfangreichen Bauaufträge bei ausländischen Werften mit Auslandskrediten zu finanzieren. Die vollbeschäftigten schwedischen Werften arbeiten zur Hälfte an norwegischen Bestellungen, allein etwa V4 Mill. BRT jährlich. Der durch den Krieg gerettete Schiffsbestand war groß genug, um die Kredite zu verzinsen, und, jedes neu gelieferte Schiff trug seinen Teil zur Verzinsung und Amortisierung bei.“

<sup>74</sup> Vgl. THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 136.

<sup>75</sup> Vgl. THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 140.

<sup>76</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 126.

und der ersten Hälfte des darauffolgenden Jahrzehnts, sank aber ab Ende der 60er Jahre relativ steil und mit erstaunlicher Kontinuität. Mitte der 80er Jahre entfielen nach Angaben der statistischen Veröffentlichungen der staatlichen Versicherungsaufsicht nicht mehr als 0,2 Prozent des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts auf in Norwegen zum Geschäftsbetrieb zugelassene fremde Versicherungsunternehmen.

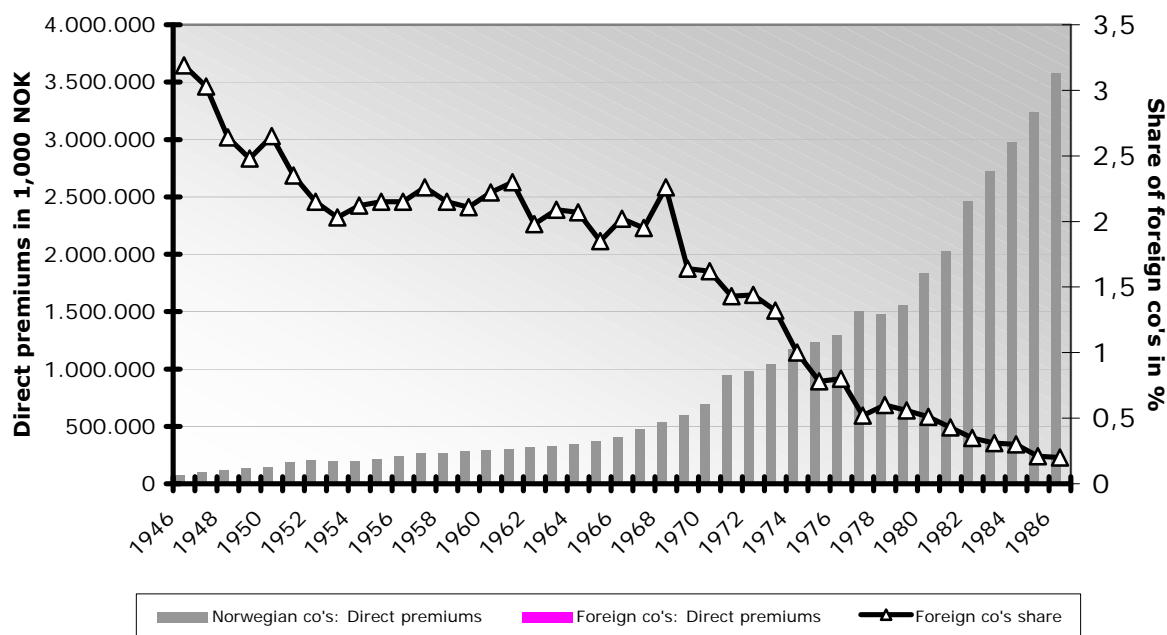
**ABB. 77: Prozentualer Anteil ausländischer VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Norwegen, 1946-1986** (excl. aviation hull risks)

1946-1960 einschl. Nebenzweigen wie Versicherungen gegen Kriegsrisiko, reisegodsforsikring, verdiforsikring; jedoch ohne Luftfahrtforsikring.

FOREIGN COMPANIES SHARE OF TOTAL DIRECT WRITTEN NON-LIFE / MARINE PREMIUMS IN NORWAY, 1946-1986

Quellen / Sources: (1912-1960) = "Forsikringsselskaper 1960 - Norges Offisielle Statistikk XII 75", Forsikringsraadet, Oslo 1962, S. 46; (1977-1986) = Forsikringsselskaper 1986, Kredittilsynet, Oslo 1988, S. 76; (Daten für die Reihe der norweg. A.G.'s 1914-1959) = Forsikringsradet 1912-1962, Oslo 1961, S. 148;

Sp. 1, 3 + 4 (1969-1978) = Forsikringsselskaper 1978 - Beretning fra Forsikringsraadet, Oslo 1980, Abschnitt V., S. 44-45



**TAB. 221: Prozentualer Anteil ausländischer VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts in Norwegen, 1946-1986** (excl. aviation hull risks)

1946-1960 einschl. Nebenzweigen wie Versicherungen gegen Kriegsrisiko, reisegodsforsikring, verdiforsikring; jedoch ohne Luftfahrtfors.

FOREIGN COMPANIES SHARE OF TOTAL DIRECT WRITTEN NON-LIFE / MARINE PREMIUMS IN NORWAY, 1946-1986

Quelle / Source: Forsikringsradet / Kredittilsynet (Hrsg.): Forsikringsselskaper [...], Oslo.

PRÄMIENEINNAHMEN AUS DIREKT ABGESCHLOSSENEN TRANSPORTVERSICHERUNGEN IN NORWEGEN									
Jahr	Norwegische Gesellschaften (Aktien- und Gens.-Gesellschaften zus.)	Ausländische Gesellschaften	Total	Marktanteil der ausländischen Gesellschaften in Prozent	Jahr	Norwegische Gesellschaften (Aktien- und Gens.-Gesellschaften zus.)	Ausländische Gesellschaften	Total	Marktanteil der ausländischen Gesellschaften in Prozent
	in 1.000 NKr			(%)		in 1.000 NKr			(%)
1946	71.150	2.348	73.498	3,19	1965	367.424	6.943	374.367	1,85
1947	99.267	3.106	102.373	3,03	1966	407.515	8.387	415.902	2,02
1948	117.540	3.188	120.728	2,64	1967	475.420	9.467	484.887	1,95
1949	136.005	3.460	139.465	2,48	1968	539.327	12.469	551.796	2,26
1950	140.609	3.824	144.433	2,65	1969	594.052	9.926	603.978	1,64
1951	189.374	4.554	193.928	2,35	1970	687.770	11.355	699.125	1,62
1952	202.118	4.431	206.549	2,15	1971	942.893	13.708	956.601	1,43
1953	192.995	3.997	196.992	2,03	1972	982.342	14.365	996.707	1,44
1954	198.932	4.299	203.231	2,12	1973	1.043.343	13.934	1.057.277	1,32
1955	213.653	4.697	218.350	2,15	1974	1.171.330	11.796	1.183.126	1
1956	236.803	5.206	242.009	2,15	1975	1.229.572	9.722	1.239.294	0,78
1957	265.625	6.145	271.770	2,26	1976	1.290.246	10.452	1.300.698	0,8
1958	262.879	5.774	268.653	2,15	1977	1.507.058	7.809	1.514.867	0,52
1959	280.832	6.060	286.892	2,11	1978	1.480.247	8.917	1.489.164	0,6
1960	292.254	6.626	298.880	2,22	1979	1.553.940	8.732	1.562.672	0,56
1961	302.500	7.132	309.632	2,3	1980	1.838.994	9.336	1.848.330	0,51
1962	319.724	6.457	326.181	1,98	1981	2.027.150	8.756	2.035.906	0,43
1963	326.412	6.959	333.371	2,09	1982	2.460.286	8.545	2.468.831	0,35
1964	340.746	7.201	347.947	2,07	1983	2.723.741	8.402	2.732.143	0,31
					1984	2.974.007	8.979	2.982.986	0,3
					1985	3.236.139	6.925	3.243.064	0,21
					1986	3.577.065	7.325	3.584.390	0,2

Die nach Kriegsende nur unwesentlich angewachsene und insgesamt vergleichsweise geringe Anzahl der durch die Berichte der aufsichtsführenden Behörde (Forsikringsrådet) erfassten ausländischen Versicherer in Norwegen sowie ihr geringer Anteil am direkt gezeichneten See- und Transportversicherungsgeschäft erklärt sich durch den besonderen Umstand, das Norwegen es ausländischen Versicherern erlaubte, Risiken der nationalen Handelsflotte und der Fischereiflotte zu zeichnen, ohne in Norwegen niedergelassen zu sein. Daneben fand eine größere Anzahl norwegischer Flotten Deckung am Londoner Markt.<sup>77</sup>

**TAB. 222: Anzahl der in- und ausländischen Transportversicherer in Norwegen 1914-1959**

NUMBER OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES WRITING MARINE & TRANSPORT INSURANCE IN NORWAY, 1914-59  
Quelle / Source: Forsikringsrådet (Hrsg.): Forsikringsrådet 1912-1962, Oslo 1961, S. 130-131.

Jahr / YEAR	Transportversicherung (ohne Kriegsrisiken und Luftfahrtfors.) MARINE & TRANSPORT INSURANCE (EXCL. WAR RISK AND AVIATION)			Versicherung gegen Kriegsrisiken WAR RISK INSURANCE			Luftfahrtfors. AVIATION		
	Norwegische	Ausländische	Total	Norwegische	Ausländische	Total	Norwegische	Ausländische	Total
1914	52	41	93	\	\	\	\	\	\
1915	56	43	99	\	\	\	\	\	\
1920	128	42	170	\	\	\	\	\	\
1925	99	39	138	\	\	\	\	\	\
1930	82	36	118	\	\	\	\	\	\
1935	77	30	107	14	3	17	\	\	\
1940	81	24	105	36	2	38	\	\	\
1945	83	24	107	35	2	37	20	0	20
1950	90	26	116	29	1	30	34	3	37
1955	122	26	148	28	1	29	40	4	44
1956	121	27	148	26	1	27	40	4	44
1957	121	26	147	25	1	26	41	4	45
1958	122	26	148	25	1	26	43	4	47
1959	123	28	151	25	1	26	42	4	46

**TAB. 223: Generalagenturen ausländischer Schadenversicherungsunternehmen in Norwegen 1914-1959, geordnet nach Heimatländern**

GENERALAGENTURER FOR UTENLANDSKE SKADEFORSIKRINGSSKAPER I NORGE 1914-1959 FORDELT PÅ HJEMLAND  
AGENCIES OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN NORWAY (BY COUNTRY OF ORIGIN), 1914-59  
Quelle / Source: Forsikringsrådet (Hrsg.): Forsikringsrådet 1912-1962, Oslo 1961, S. 128.

Jahr / Year	Britische	Dänische	Deutsche	Schwedische	Schweizerische	Französische	Holländische	Finnische	U.S.- Amerikanische	Sonstige	Total
1914	20	9	29	14	5	2	2	1	\	4	86
1915	20	10	29	14	5	2	2	1	\	5	88
1920	15	13	21	16	5	2	2	1	\	2	77
1925	29	15	8	15	5	2	1	1	1	\	77
1930	29	13	6	15	5	2	1	1	1	\	73
1935	28	9	6	15	5	2	1	1	1	\	68
1940	26	5	5	12	5	2	1	1	\	\	57
1945	26	5	4	12	5	2	1	1	\	\	56
1950	27	6	2	12	5	2	1	1	\	\	56
1955	26	6	1	11	4	2	1	1	1	\	53
1956	27	6	1	11	4	2	1	1	1	\	54
1957	27	6	1	11	4	2	1	1	1	\	54
1958	27	6	1	11	4	2	1	1	1	\	54
1959	28	6	1	11	4	2	1	1	1	\	55

<sup>77</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 126.

## 10.9. DÄNEMARK

Denmark

### 10.9.1. Das Geschäft der ausländischen Gesellschaften in Dänemark

#### 10.9.1.1. Einschränkung des Marktzutritts und der Geschäftstätigkeit ausländischer VU durch das Aufsichtsgesetz über die Sachschadenversicherung vom 2. Mai 1934

Die **statistische Erfassung von Geschäftsergebnissen der in Dänemark tätigen in- und ausländischen Versicherungsunternehmen** erhielt seine gesetzliche Legitimation<sup>1</sup> in Zusammenhang mit der Verabschiedung des „Gesetzes, betreffend die Tätigkeit der (Sach-) Schadenversicherung“ vom 2. Mai 1934 (**„Lov Nr. 155 af 2. Maj 1934 om Skadesforsikringsvirksomhed M. V. § 58“**),<sup>2</sup> welches nicht zuletzt aufgrund des Debakels der einheimischen Sachversicherer Anfang der 20er Jahre<sup>3</sup> auf den Weg gebracht worden war. Das Gesetz, hinsichtlich des Umfangs seiner regulatorischen Funktionen mit dem deutschen Versicherungsaufsichtsgesetz von 1901 vergleichbar, behandelte in den Paragraphen 41 bis 51 die Tätigkeit ausländischer Versicherungsunternehmen in Dänemark, die den vormals nur minimal eingeschränkten Marktzutritt und Handlungsspielraum fremder Gesellschaften im Lande in einigen wesentlichen Punkten begrenzte.

Grundvoraussetzung zur Zulassung einer ausländischen Gesellschaft war demzufolge, dass das entsprechende Unternehmen in seinem Heimatland nach den dort geltenden rechtlichen Vorschriften Geschäftsbetrieb aufrecht erhielt, sowie dass der Grundsatz der Gegenseitigkeit mit dem betreffenden Herkunftsland des Unternehmens verbürgt wurde. Ausländischen Gesellschaften, die nicht die Rechtsform einer Aktiengesellschaft aufwiesen, wurde der Betrieb in Dänemark nur mit ausdrücklicher Sondererlaubnis des Ministers für Handel und Industrie und auf Grundlage der durch diesen getroffenen Anordnungen gestattet (§ 41). Ausländische Versicherungsgesellschaften waren verpflichtet, sich im Rahmen von Werbemaßnahmen und bei Vertragsabschluss als solche kenntlich zu machen (§ 42), ferner unterlagen sie der Verpflichtung, einen **Generalbevollmächtigten** zu bestellen, ohne dessen Mitwirken keine rechtsgültigen Vertragsabschlüsse innerhalb des Landes geschlossen werden durften (§ 43, Abs. 1). Alle aus in Dänemark geschlossenen Versicherungsverträgen erwachsenden Rechtsansprüche blieben dänischem Recht unterworfen, und waren bei entstehenden Streitigkeiten vor dänischen Gerichten zu verhandeln (§ 45). Völlig neu war der allein für ausländische Erstversicherer geltende **Zwang zum Erwerb dänischer Staatsobligationen**, die nach vom dänischen Versicherungsrat festzusetzenden Bedingungen **bei der dänischen Nationalbank deponiert** werden mussten, und zwar, soweit die betreffende Gesellschaft die Feuer- oder Seeversicherung betrieb, in einem Mindestwert von 100.000 DKr, ansonsten für einen Gegenwert von mindestens 50.000 DKr. Überschritt die zur Deckung der direkt abgeschlossenen Versicherungen in Dänemark gebildete Prämienreserve das gestellte Depot, so war dies spätestens bis zum Ablauf von vier

<sup>1</sup> Statistische Daten zum Gesamtumfang des Schadenversicherungsgeschäfts der dänischen Gesellschaften bzw. zum dänischen Schaden-Geschäft der ausländischen VU wurden bereits vor Einführung eines Aufsichtsgesetzes über die entsprechenden Versicherungszweige durch das dänische statistische Amt gesammelt, vgl. BURRAU, CARL: Dänemark, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III. Teil, S. 371-384, hier: S. 371 f.

<sup>2</sup> Das „Lov Nr. 155 af 2. Maj 1934 om Skadesforsikringsvirksomhed M. V. § 58“ bildete den Abschluss einer nahezu vollständigen spezifischen rechtlichen Regulierung des Versicherungswesens in Dänemark nachdem bereits 1904 ein Gesetz über die Lebensversicherung („Lov om Livsforsikringsvirksomhed“; eine revidierte Fassung trat 1922 in Kraft) und 1930 ein Gesetz über das Versicherungsvertragsrecht („Lov om Forsikringsaftaler“) verabschiedet worden waren. Das VVG entstand als Ergebnis der auf das Jahr 1919 zurückgehenden Bestrebungen der vier skandinavischen Länder einen möglichst übereinstimmenden Gesetzesentwurf auf gemeinsamer Grundlage zu verwirklichen. Vgl. BURRAU, CARL: Dänemark, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III. Teil, S. 371-384, hier: S. 371.

<sup>3</sup> Besonders die Seeversicherung litt zu dieser Zeit unter inadäquaten Angebotsstrukturen (ein Überbleibsel aus der Kriegszeit) und den ökonomischen Verwerfungen, die in Dänemark ihren Höhepunkt während der Jahre 1922/23 fanden. So schloss z. B. die altehrwürdige, fast seit 200 Jahren bestehende „Kgl. Octroierede Sø-Assurance-Compagni“ unter dem Eindruck der Krise 1923 ihre Tore. Vgl. zu den Krisenjahren am dänischen Versicherungsmarkt THOMSEN, ALFR.: Dansk Forsikringsvirksomheds Udvikling i det 20. Århundrede, in: [FIRMAET OSCAR RECHENDORFF (Hrsg.):] Dansk Forsikrings-Aarbog 1953: samt Statistiske Meddelelser om Forsikringsvæsenet i Danmark for Året 1952, 50. Årgang, København 1953, S. 13-40, hier: S. 24 ff.

Wochen zu ergänzen (§ 46). Die „**erwerbsmäßige Mitwirkung am Zustandekommen von direkten Versicherungsabschlüssen für Rechnung dänischer Staatsangehöriger oder in Dänemark ansässiger Personen, für dänische Schiffe oder andere in Dänemark befindliche Sachrisiken bei anderen als dänischen oder in Dänemark registrierten (zugelassenen) Gesellschaften**“ wurde verboten (§ 48, Abs. 2).<sup>4</sup> Schließlich wurde dem **Versicherungsrat die Ermächtigung erteilt, einer ausländischen Gesellschaft bei Nichterfüllung der gesetzlichen Auflagen oder einer Gefährdung der Interessen des Versicherungsnehmers aufgrund der wirtschaftlichen Situation des betreffenden Unternehmens, ihr den Betrieb in Dänemark gänzlich zu untersagen** (§ 50). Diese **Verfügun gsmacht** (die auch auf die einheimischen Gesellschaften Anwendung finden konnte) wurde innerhalb des unmittelbar auf die Bestimmungen für die in Dänemark arbeitenden ausländischen VU folgenden Abschnitts des Gesetzes (§§ 52-57), der die personelle Zusammensetzung sowie die Befugnisse des neu zu bildenden nationalen Versicherungsrats regelte, nochmals spezifiziert.<sup>5</sup>

#### **10.9.1.2. Marktregulierende Eingriffe des Staates durch die Inkraftsetzung von Versicherungsaufsichtsgesetzen: ein Grund für den Rückzug ausländischer Versicherer?**

Die in Dänemark arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen wurden in unterschiedlicher Weise durch die Einführung von versicherungsaufsichtsrechtlichen Bestimmungen getroffen. Dabei ist deutlich zwischen den bereits seit kurz nach der Jahrhundertwende durch ein VAG zur Kautionsstellung bzw. seit 1922 zur Bildung von Reserven innerhalb des Landes gezwungenen Lebensversicherungsgesellschaften, und den erst ab 1934 durch reglementierende Bestimmungen eines speziellen Versicherungsaufsichtsgesetzes betroffenen Schadenversicherern zu unterscheiden.

Während bei der Einführung des ersten Lebensversicherungsaufsichtsgesetzes vom 29. März 1904<sup>6</sup> noch 41 ausländische Lebensversicherer Portefeuilles im Gesamtumfang von schätzungsweise 63 Millionen DKr in Dänemark hielten, und 15 dieser Gesellschaften auch weiterhin in nennenswertem Umfang Neugeschäft akquirierten (Jahresproduktion:

---

<sup>4</sup> Der besondere Wortlaut von § 48, Abs. 2 bezog sich insbesondere auf dänische Makler, die Versicherungsgeschäft ausländischer, in Dänemark nicht zum Geschäftsbetrieb zugelassener Versicherungsunternehmen vermittelten. Eine Ausnahme wurde jedoch für eine Anzahl bereits vor Inkrafttreten des Gesetzes (1936) längere Zeit hindurch Versicherungen ins Ausland vermittelnder Makler gemacht: sieben englische Versicherungsfir men die als Vertreter von Lloyd's of London in Dänemark tätig waren wurden 1936 bis auf weiteres (jedoch vorläufig nicht über den 31. Dezember 1939 hinaus) von dem Verbot ausgenommen – allerdings unter strengen Auflagen. So durften die ausgestellten Policen nicht in Dänemark unterzeichnet werden; ihre Laufzeit wurde, unabhängig von der Sparte, auf maximal ein Jahr festgelegt. Die englische Sprache war mit Ausnahme der See- und der Feuerversicherung für Vertragstexte nicht zulässig. In etwaigen Rundschreiben an das Publikum und anderen öffentlichen Bekanntmachungen war deutlich hervorzuheben, dass die betreffenden Deckungen nicht bei einer in Dänemark zugelassenen Gesellschaft, sondern bei Lloyd's gezeichnet wurden. Weder die von dem durch § 48, Abs. 2 ausgesprochenen Verbot ausgenommenen englischen Firmen noch ihre dänischen Vertreter durften sich auf den Policen oder in anderer Form als durch die dänischen Aufsichtsbehörden kontrolliert bezeichnen. Die englischen Maklerfirmen durften sich lediglich der ausdrücklich zugelassenen Agenten bedienen; diesen war es ihrerseits untersagt, Unteragenten zu benennen. Die Gründung einer Niederlassung in Dänemark blieb den Maklerfirmen verwehrt, gleichfalls durfte auch nicht der Anschein erweckt werden, dass solche Niederlassungen existierten. Folglich bestand für die in Dänemark tätigen Agenten von Lloyd's ein Verbot, sich in Zusammenhang mit ihrer Tätigkeit als „Generalrepräsentanten für Dänemark“, „Dänische Generaldirektoren“ oder in ähnlicher Weise zu bezeichnen. Vielmehr hielt man sie an, bei geschäftlichen Verhandlungen stets darauf zu achten, dass über den eigenen Namen und den Namen der beauftragenden englischen Maklerfirma hinaus deutlich angegeben wurde, dass es sich bei ihrer Tätigkeit lediglich um die Vermittlung von Versicherungen bei Lloyd's of London handelte. Sowohl die englischen Maklerhäuser als auch ihre zugelassenen dänischen Agenten waren in vollem Umfang dem dänischen Versicherungsrat rechenschaftspflichtig. Das zuständige Ministerium behielt sich die Rücknahme der Erlaubnis bei Verstößen gegen die Auflagen oder aus sonstigen Gründen ausdrücklich vor. Vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 59 (1936), Nr. 15/16 vom 8. April, S. 456. Detaillierte Ausführungen zu den Lloyd's betreffenden Bestimmungen des dänischen VAG (§ 130, 2. stk.), die in der beschriebenen Form bis zum Beitritt Dänemarks zur Europäischen Gemeinschaft gültig blieben, finden sich in: Forsikringsrådet (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsrådet med Regnskabsoplysninger for Året 1963, II. Skadesforsikring: Afgivet til Handelsministeren i Henhold til Lov Nr. 147 af 13. Maj 1959 om Forsikringsvirksomhed § 144 og Bekendtgørelse Nr. 195 af 18. Juni 1955 om Monopollovens Anvendelse på Forsikringssektoren, København [1965], S. 25-27.

<sup>5</sup> Vgl. LURIE, H.-G.: Das neue dänische Gesetz über den Betrieb der Schadensversicherung, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nummer 44 vom 31. Oktober, S. 1085.

<sup>6</sup> Der vormals sehr beengte, sich aber im Zuge der Industrialisierung des Landes sprunghaft ausweitende dänische Versicherungsmarkt schuf besonders im letzten Jahrzehnt des 19. Jahrhunderts die Voraussetzungen für eine stark zunehmende Gründungstätigkeit und den ungebremsen Zuzug ausländischer Unternehmen. Da neue Versicherungsgesellschaften mit Ausnahme der Sparte Gebäudefeuerversicherung nach Belieben gegründet werden konnten, und namentlich die Tätigkeit verschiedener Lebensversicherungsanstalten verbreitet Anlass zu ernster Kritik gab, gelangten die verantwortlichen staatlichen Stellen derart unter Druck, dass man sich zur Errichtung einer umfassenden staatlichen Aufsicht über die Lebensversicherung entschloss. Vgl. THOMSEN, ALFR.: Dänemark, in: EBERHART FINKE (Hrsg.): Handwörterbuch des Versicherungswesens, Band 1: Abandon - Liberalisierung, Darmstadt 1958, Sp. 443-451, hier: Sp. 444.

etwa 7 Millionen DKr), zog sich ein großer Teil dieser fremden Versicherungsunternehmen nach Inkrafttreten des Gesetzes bis zum Ersten Weltkrieg vom dänischen Lebensversicherungsgeschäft zurück oder verzichtete auf die Übernahme neuer Risiken.<sup>7</sup>

Nach Inkrafttreten einer verschärften Gesetzgebung, die im Juni 1922 als revidierte Fassung des Gesetzes von 1904 eingeführt wurde („Lov om Livsforsikringsvirksomhed af 30. Juni 1922“), und nunmehr nicht nur zur Kautionsstellung, sondern auch zur Deponierung der Prämienreserven in Dänemark (in dänischer Valuta) verpflichtete, zogen sich zahlreiche weitere fremde Lebensversicherer aus Dänemark zurück und übertrugen ihre Bestände an z. T. neugegründete dänische Gesellschaften. Von den neuen Bestimmungen wurden die in Dänemark arbeitenden deutschen Gesellschaften besonders hart betroffen.<sup>8</sup>

**TAB. 224: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der einheimischen und der ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften in Dänemark 1921/22 und 1931/32**

DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN LIFE INSURANCE COMPANIES IN DENMARK 1921-22 & 1931-32 (PRAEMIEINDTAÆGT FOR DIREKTE OVERTAGNE FORSIKRINGER, TEGNEDE I INLANDET)

Quellen / Sources: Forsikringsraadet (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsraadet for Aaret 1922: Afgiven til Indenrigsministeren i Henhold til Lov om Livsforsikringsvirksomhed af 30. Juni 1922 § 53, Ko/benhavn 1924, S. 29 [1921-22]; Forsikringsraadet (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsraadet for Aaret 1932 (Rapport du Conseil d'Assurance): Afgiven til Ministeren for Handel og Industri i Henhold til Lov om Livsforsikringsvirksomhed af 30. Juni 1922 § 53, Ko/benhavn 1934, S. 25 [1931-32].

	Danish Private Companies	Staatsanstalten / Arbejdernes Livsforsikring	Danish Companies Total	Foreign Companies Subject to supervisory obligations	Foreign Co's beyond supervisory obligations (estimated receipts)	Foreign Companies Total (estimated receipts)	Grand Total (estimated receipts)	Foreign Co's as % of Total direct Premiums
YEAR	in Danish kroner							
1921	35.714.318	12.794.313	48.508.632	2.845.614	136.000	2.982.000	51.491.000	5,8
1922	37.229.447	14.784.403	52.013.851	2.432.838	90.000	2.523.000	54.537.000	4,6
1931	51.289.499	19.689.214	70.978.714	2.515.523	5.200	2.521.000	73.500.000	3,4
1932	53.965.337	20.229.497	74.194.835	2.713.353	4.200	2.718.000	76.913.000	3,5

Schließlich verblieben lediglich die schwedischen Gesellschaften Svea und Thule, die Viktoria zu Berlin (der es als einzigem deutschen Lebensversicherer bei Einführung des revidierten Lebensversicherungs-Aufsichtsgesetzes 1922 gelungen war, den Anforderungen zu entsprechen und ihre Tätigkeit fortzusetzen), die holländische Utrecht sowie der englische Gresham als fremde Versicherungsunternehmen, die noch zu Beginn der 30er Jahre das Lebensversicherungsgeschäft „aktiv“ in Dänemark betrieben, also neue Risiken in ihren Bestand aufnahmen. Gleichzeitig verharnte eine kleine Gruppe weiterer verbliebener Lebensversicherer aus dem Ausland, die ihre Portefeuilles abwickelte, ohne Neugeschäft zu erwerben (Skandia, Victoria in Stockholm, Assicurazioni Generali und New York Life).<sup>9</sup>

**TAB. 225: Bruttoprämieinnahmen der dänischen Versicherungsunternehmen (einschl. profess. Rückversicherer und Auslandsgeschäft) und der in Dänemark arbeitenden ausländischen Erstversicherer 1929-1931**

GROSS PREMIUMS OF DANISH INSURANCE COMPANIES (DIRECT-WRITING CO'S AND PROFESS. REINSURERS; DOMESTIC + FOREIGN PREMIUM INCOME INCL.) AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES WRITING DIRECT BUSINESS ON THE DANISH MARKET

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), III. Teil, S. 355.

	1929			1930			1931		
	Number of Co's	Gross Premium Income Direct	Gross Premium Income Reinsurance Acceptances	Number of Co's	Gross Premium Income Direct	Gross Premium Income Reinsurance Acceptances	Number of Co's	Gross Premium Income Direct	Gross Premium Income Reinsurance Acceptances
	in millions of Danish kr.			in millions of Danish kr.			in millions of Danish kr.		
Danish Stock Co's	85	114,31	238,32	85	121,33	227,18	80	122,43	205,04
Danish Mutual Co's	192	57,72	2,18	196	58,66	4,13	193	60,87	4,11
Danish Ins. Co's Total	277	172,03	240,5	281	179,99	231,3	273	183,3	209,15
Foreign Co's	98	10,78	2,68	96	11,58	3,2	97	11,82	2,99

<sup>7</sup> Das Assekuranz-Jahrbuch betrachtete den Rückzug der ausländischen Lebensversicherer als unmittelbare Folge der Einführung eines die Marktverhältnisse ordnenden VAG und als Teil einer länderübergreifenden Entwicklung, vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 45 (1926), II. Teil, S. 234 f.: „In dem Verhältnis zwischen inländischen und ausländischen Gesellschaften zeigt sich in Dänemark dieselbe Erscheinung, wie in den meisten anderen Staaten: das Lebensversicherungsgeschäft geht mehr und mehr auf die einheimischen Gesellschaften über, während die Generalagenturen der ausländischen Gesellschaften allmählich ganz eingestellt werden und ihre Bestände auf einheimische Gesellschaften übertragen“.

<sup>8</sup> Vgl. dazu die amtliche Bekanntmachung vom 1. Mai 1923 aus „Statstidende“, abgedruckt in: Forsikringsraadet (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsraadet for Aaret 1922: Afgiven til Indenrigsministeren i Henhold til Lov om Livsforsikringsvirksomhed af 30. Juni 1922 §53, København 1924, S. 8 f.

<sup>9</sup> Vgl. Forsikringsraadet (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsraadet for Aaret 1932 (Rapport du Conseil d'Assurance): Afgiven til Ministeren for Handel og Industri i Henhold til Lov om Livsforsikringsvirksomhed af 30. Juni 1922 § 53, København 1934, S. 130-131 [= Tabel 21 a. Udenlandske Selskaber 1932. Tilgang og Afgang af Kapitalforsikringer tegnede her i Landet.].

Die Einführung des VAG für die Schadenversicherung im Jahre 1934 zog jedoch keinen vergleichbaren Rückzug der in Dänemark arbeitenden Gesellschaften nach sich, im Gegenteil: bis zur Besetzung durch deutsche Truppen im April 1940 („Operation Weserübung“) stieg die Anzahl der in Dänemark konzessionierten ausländischen Sachversicherer auf 107 Gesellschaften (vgl. TAB. 226); 1930 hatte die *Gesamtzahl* der durch das Statistische Amt erfassten, im Lande tätigen fremden VU (einschl. der reinen Lebensversicherer) 96 betragen (vgl. TAB. 225).

**TAB. 226: Gesamtzahl der zugelassenen ausländischen Nichtleben-Versicherer und Anzahl der Transportversicherungsrisiken zeichnenden ausländischen Versicherer in Dänemark 1936-1952**

NUMBER OF REGISTERED FOREIGN COMPANIES IN DENMARK, 1936-1952: TOTAL NUMBER OF NON-LIFE INSURERS AND COMPANIES WRITING MARINE RISKS DIRECTLY / AS REINSURERS

Quelle / Source: FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet (various issues).

Year	Total number of Foreign (registered) Non-Life insurance companies	Foreign Companies writing Marine insurance directly on the Danish market	Number of direct-writing Foreign Companies transacting Marine Reinsurance on the Danish market	Foreign Companies writing Aviation risks directly on the Danish market
1936	94	15	46	1
1938	97	16	52	1
1940	107	16	56	1
1942	89	9	48	\
1944	78	9	46	\
1947	103	13	54	\
1950	113	15	58	1
1952	115	16	61	1

Neben den unter Aufsicht des Forsikringsrådet stehenden privaten Aktien- und Gegenseitigkeitsgesellschaften, deren Geschäftsergebnisse in den Berichten der Aufsichtsbehörde nachgewiesen wurden, arbeiteten **zusätzlich drei halbstaatliche Feuerversicherungsanstalten** und **ein gänzlich in öffentlicher Hand befindliches Feuerversicherungsinstitut** (zur Deckung von in Staatsbesitz befindlichem Eigentum) am dänischen Versicherungsmarkt; ferner wurden **Lloyd's** über Makler vertreten.

**TAB. 227: Anzahl der in Dänemark arbeitenden direkt und/oder indirekt Seeversicherungen (Søforsikring exkl. Luftfahrt-Kasko/Luftfartforsikr.) abschließenden VU**

NUMBER OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES WRITING MARINE INSURANCE DIRECTLY/AS REINSURERS ONLY IN DENMARK, 1936-90

Quelle / Source: Handelsministeren / Forsikringsrådet (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsrådet med Regnskabsoplysninger for Året [...], II. Skadesforsikring: Afgivet til Handelsministeren i Henhold til Lov Nr. 147 af 13. Maj 1959 om Forsikringsvirksomhed § 144 og Bekendtgørelse Nr. 195 af 18. Juni 1955 om Monopollovens Anvendelse på Forsikringssekskaber, København.

Jahr / Year	Direktes Seevers.geschäft DIRECT WRITING CO'S				Indirektes Seevers.geschäft REINSURERS				Zahl der VU im Seevers.geschäft in Dänemark Total / TOTAL			
	Danske A/S	Danske gens. selsk.	Udenl. selsk.	Total	Danske A/S	Danske gens. selsk.	Udenl. selsk.	Total	Danske A/S	Danske gens. selsk.	Udenl. selsk.	Total
1936	(a)	24	15	(a)	(a)	\	46	(a)	30	24	50	104
1938	15	24	16	55	25	\	52	77	26	24	56	106
1940	15	24	16	55	26	\	56	82	27	24	60	111
1942	15	23	9	47	25	\	48	73	27	23	51	101
1944	14	25	9	48	25	\	46	71	27	25	51	103
1947	13	27	13	53	27	\	54	81	29	27	57	113
1950	13	27	15	55	27	\	58	85	29	27	63	119
1952	16	27	16	59	29	\	61	90	31	27	68	126
1955	18	26	15	59	30	\	52	82	33	26	60	119
1957	18	26	14	58	30	\	54	84	34	26	60	120
1960	20	24	15	59	33	\	52	85	35	24	57	116
1963	20	25	16	61	31	\	48	79	34	25	53	112
1967	24	27	15	66	36	\	41	77	38	27	47	112
1968	24	27	12	63	34	\	39	73	37	27	43	107
1970	24	27	10	61	37	\	34	71	39	27	38	104
1972	19	25	12	56	30	1	33	64	32	26	38	96
1974	20	26	11	57	25	\	26	51	27	26	31	84
1976	19	25	8	52	18	\	21	39	24	25	28	77
1979	16	23	8	47	15	\	20	35	21	23	27	71
1985	14	22	14	50	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1990	12	22	15	49	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a

**TAB. 228: Anzahl und Herkunftsländer der See-Transportversicherungsunternehmen in Dänemark (nur direkt abschließende VU), in ausgewählten Jahren 1947-1979**

Number of Domestic and Foreign Companies writing Marine insurance in Denmark, 1947-79 (direct writing companies only)

Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København.

Jahr	Dänemark	Frankreich	Großbrit.	Niederl.	Norwegen	Schweden	Schweiz	Sonst. Länder	Alle Länder	Nationale VU	Ausländ. VU
1947	40	\	6	1	1	2	3	\	53	40	13
1952	43	\	8	1	1	2	3	1	59	43	16
1957	44	\	7	1	1	2	3	\	58	44	14
1960	44	1	7	1	1	2	3	\	59	44	15
1963	45	1	7	1	1	2	3	1	61	45	16
1965	44	1	8	1	1	1	3	1	60	44	16
1967	51	\	8	1	1	1	3	1	66	51	15
1968	51	\	7	1	1	\	2	1	63	51	12
1970	51	\	5	1	1	\	2	1	61	51	10
1974	46	1	4	1	2	\	3	1	57	46	11
1976	44	\	4	\	2	\	2	\	52	44	8
1979	39	\	1	\	2	\	3	2	47	39	8

### 10.9.1.3. Præmier og Skader med / uden Reserveregulering

Bei der **Erhebung statistischer Daten** wies die dänische **Versicherungsaufsichtsbehörde (Forsikringsrådet)** Bruttobeitragseinnahmen bzw. – schadenzahlungen sowohl als **verdiente Prämien** (Premiums earned), d. h. gebuchte Prämien, korrigiert um Veränderungen der Beitragsüberträge der Vor- bzw. Folgeperiode („*Bruttotallene for Præmier og Skader med Reserveregulering*“), als auch als **gebuchte Prämien** (Premiums written) **ohne Berücksichtigung der Beitragsüberträge der Vor- bzw. Folgeperiode** („*Bruttotallene for Præmier og Skader uden Reserveregulering*“) aus.

### 10.9.1.4. Der dänische Seeversicherungsmarkt seit den 50er Jahren: nur geringe Beteiligung ausländischer Versicherer an der Versicherung traditioneller Seekasko- und Seewarenrisiken und Vorrangstellung des Imports von P&I-Deckungen

VORRANGSTELLUNG DES NORWEGISCHEN SKULD UNTER DEN IN DÄNEMARK TÄTIGEN DIREKT ZEICHNENDEN AUSLÄNDISCHEN SEEVERSICHERERN

Eine bemerkenswerte Besonderheit des dänischen Seeversicherungsmarktes ist die jahrzehntelange Vorrangstellung des norwegischen Reedereihaftpflichtversicherers **Skuld**.<sup>10</sup> Die überragende Stellung des **Skuld** innerhalb des von ausländischen Gesellschaften in Dänemark direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts (vgl. TAB. 229: In Dänemark direkt abgeschlossenes P & I Geschäft des Skuld im Verhältnis zum direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäft der übrigen ausländischen Gesellschaften, 1947-1990) lässt deutlich erkennen, dass Seeversicherungen von der Seeverkehrswirtschaft des Landes **nahezu ausschließlich in Form von Deckungen für die im Rahmen von P & I versicherten Reederei-Haftpflichtrisiken importiert wurden**. Verstärkt wird dieser Eindruck zusätzlich dadurch, dass lediglich noch zwei andere auf die Deckung von P & I-Risiken spezialisierte ausländische Unternehmen überhaupt eine nennenswerte Rolle für den Seeversicherungsmarkt in Dänemark spielten: die schweizerische Winterthur und die englische British & Foreign. Alle anderen ausländischen Gesellschaften spielten im (direkt abgeschlossenen) dänischen Seeversicherungsgeschäft effektiv so gut wie keine Rolle. Schlussfolgernd ist zu sagen, dass direkt abgeschlossene Verträge über See-Warenversicherungen und traditionelle Kasko-Risiken hauptsächlich an die einheimischen Seeversicherer gingen.

<sup>10</sup> 1897 in Oslo als Gesellschaft auf Gegenseitigkeit gegründet, fungiert die *Assuranceforeningen Skuld* heute als Mitglied der International Group of P&I Associations (vgl. auch Kap. 5, Abschn. 4.2., S. 156 ff.). Rund 40 Prozent des Portefeuilles des Skuld setzen sich derzeit aus skandinavisch kontrollierten Risiken zusammen. Vgl. Internet-Auftritt des Unternehmens URL: <http://www.skuld.com/templates/Page.aspx?id=210> [Stand: 20.08.2007].



**TAB. 229: In Dänemark direkt abgeschlossenes P&I Geschäft des Skuld im Verhältnis zum direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäft der übrigen ausländischen Gesellschaften, 1947-1990 a)**

PROTECTION&INDEMNITY INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (UDEN RESERVEREGULERING) BY SKULD (NOR) AND OTHER FOREIGN COMPANIES IN DENMARK, 1947-90 / DIREKTE FORRETNING; PRAEMIER OG ERSTATNINGER ER ANFØRT UDEN RESERVEREGULERING. REGNSKABSÅRET ER KALENDERÅRET.

Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København.

Jahr / YEAR	Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts (P&I) des Skuld b) in Dänemark MARINE INSURANCE BUSINESS OF SKULD IN DENMARK, DIRECT PREMIUMS	Prämieneinnahmen des direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäfts der übrigen auslând. VU in Dänemark TOTAL MARINE INSURANCE BUSINESS OF OTHER FOREIGN COMPANIES IN DENMARK, DIRECT PREMIUMS	TOTAL	Relation ca. c) RELATION APPROX.	Prozentualer Anteil des Skuld am gesamten von auslând. VU direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäft (alle Sparten) in Dänemark SHARE OF SKULD AS % OF TOTAL DIRECT MARINE INSURANCE PREMIUMS WRITTEN BY FOREIGN CO'S
	Mio. DKr / ion millions of Danish kroner	Mio. DKr / in millions of Danish kroner	Mio. DKr		
1947	2,124	0,618	2,742	3,43:1	77,46
1950	3,919	0,841	4,760	4,66:1	82,33
1955	2,174	1,090	3,264	1,99:1	66,61
1960	3,684	1,870	5,554	1,97:1	66,33
1963	4,295	2,509	6,803	1,71:1	63,13
1965	5,226	2,862	8,088	1,83:1	64,61
1967	7,766	2,642	10,408	2,94:1	74,62
1968	8,994	3,127	12,121	2,88:1	74,20
1970	14,833	4,013	18,845	3,69:1	78,71
1972	24,716	5,835	30,552	4,23:1	80,90
1974	20,782	7,104	27,886	2,93:1	74,52
1975	29,686	7,437	37,124	3,99:1	79,96
1979	43,637	10,813	54,450	4,03:1	80,14
1985	15,975	26,612	42,587	0,60:1	37,51
1990	189,343	37,435	226,778	5,05:1	83,49

a) Die hier gemachten Angaben zu den Prämieneinnahmen verstehen sich als fällige Prämienzahlungen aus der Rechnungsperiode ohne Berücksichtigung von Überträgen aus der Vor- bzw. Folgeperiode (dän. „Praemier uden reserveregulering“).

b) Rederansvars-, hyre-, effekt- samt strejkeforsikring. / P&I risks.

c) Ermittelt anhand gerundeter Zahlen.

## 10.9.2. Auslandsgeschäft der dänischen Gesellschaften

### 10.9.2.1. Übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland

**Das aktive Rückversicherungsgeschäft** spielte im Rahmen der internationalen Relationen der dänischen Versicherungswirtschaft eine dominante Rolle; demgegenüber besaßen **direkt im Ausland abgeschlossene Versicherungen** der dänischen Gesellschaften nach dem Zweiten Weltkrieg eine vergleichsweise untergeordnete Bedeutung. Besonders hervorzuheben ist die Tätigkeit der vier großen professionellen Rückversicherungsgesellschaften Copenhagen Re, Nordisk Re, Rossija und Salamandra, (die beiden letzteren Gesellschaften, ursprünglich russischer Herkunft, waren 1917/18 als Neugründungen in Kopenhagen entstanden) sowie mehrere Erstversicherer, die einen Großteil ihrer Portefeuilles aus dem indirekten Geschäft speisten, z. B. die Baltica und die Skandinavien.<sup>11</sup>

Anfang der 1930er Jahre existierten insgesamt fünf professionelle dänische Rückversicherer (Copenhagen [Kjobenhavnske] Re, Salamandra, Danmarks Gen. (Denmarks Re), Nordisk Gjen und Nye Danske (Re), davon die letzteren außer im Schadengeschäft auch in der Lebens-Rückversicherung tätig) sowie 14 auch direkt zeichnende Gesellschaften, deren Portefeuilles sich allerdings zum überwiegenden Teil aus indirektem Geschäft zusammensetzten.<sup>12</sup> Zwei der professionellen Rückversicherungsgesellschaften (Nordisk Re und Salamandra) arbeiteten unabhängig, die Copenhagen Re und die Danmarks Re wurden von der Denmark Mutual Fire and Life kontrolliert, die Nye Danske (Re) zählte zur gleichnamigen Muttergesellschaft.<sup>13</sup>

Bemerkenswert ist die Tatsache, dass die dänischen Rückversicherer (sowohl direkt zeichnende als auch professionelle Gesellschaften) Ende der 20er Jahre nicht wie einige andere bedeutende Rückversicherungsmärkte die Anzahl ihrer Verträge deutlich reduzierten. THE REVIEW bemerkte 1930, dass die dänischen Gesellschaften insbesondere im verlustreichen Seeversicherungsgeschäft ihren angestammten Zedenten standhaft die Treue hielten. Im direkten Vergleich mit den ebenfalls hauptsächlich international orientierten schweizerischen Rückversicherern, die 1928 nach einschneidender Säuberung ihrer Portefeuilles noch knapp 23 Millionen SFr (oder umgerechnet 16,5 Millionen dänische Kronen) für in Rückdeckung genommene Seerisiken vereinnahmten,

<sup>11</sup> Vgl. THE REVIEW 89 (1958), Ausgabe vom 21. Februar, S. 143.

<sup>12</sup> Vgl. THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 18. November, S. 1198.

<sup>13</sup> Vgl. ebd., S. 1197.

beliefen sich die Beitragseinnahmen der dänischen Versicherer im indirekten Seeversicherungsgeschäft auf über 68 Millionen Kronen oder mehr als das Vierfache des am Schweizermarkt rückgedeckten Volumens.<sup>14</sup>

**TAB. 230: Aktives Rückversicherungsgeschäft der dänischen Versicherungsunternehmen (direkt zeichnende Gesellschaften + professionelle Rückversicherer), 1928-1929**

REINSURANCE ACCEPTANCES OF DANISH DIRECT-WRITING AND PROFESSIONAL REINSURANCE COMPANIES, 1928-1929

Quelle / Source: THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 21. November, S. 1138.

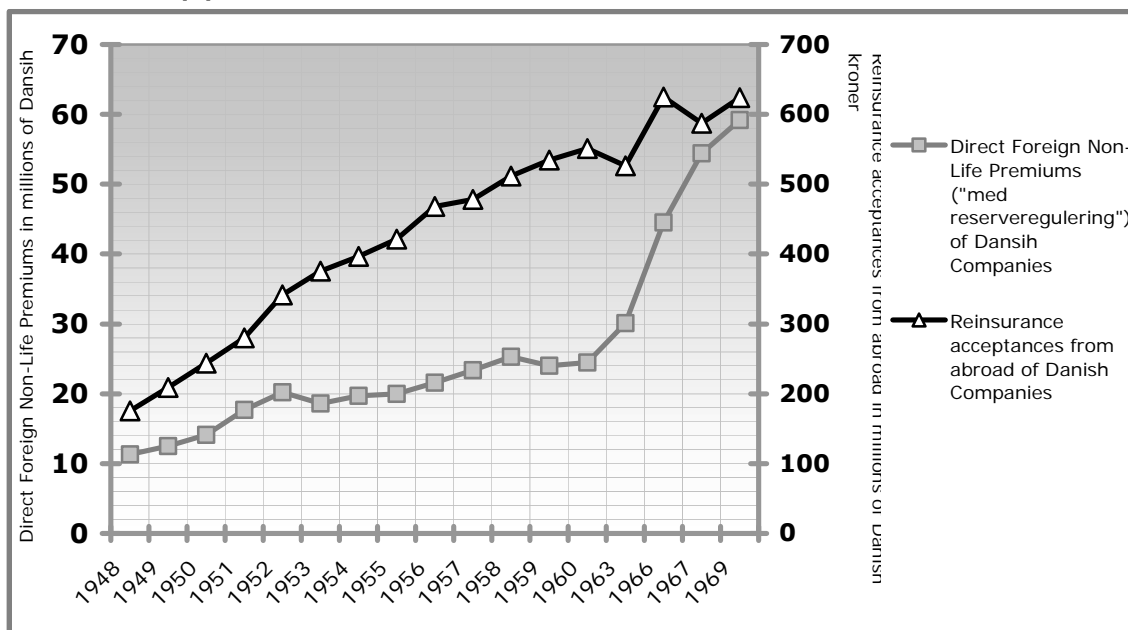
Branch	1928		1929		Increase / Decrease in thousands of Danish kr.
	Gross premiums in thousands of Danish kr.	as p. c. of Total (%)	Gross premiums in thousands of Danish kr.	as p. c. of Total (%)	
Marine	68.260	28,3	65.775	27,6	-2.485
Fire, etc.	135.916	56,4	132.670	55,7	-3.246
Accident & Compulsory Third-party liability	15.824	6,6	19.101	8	3.277
Sundry	4.203	1,8	4.803	2	600
Life	16.761	6,9	15.968	6,7	-793
Total	240.964	100	238.317	100	-2.647

Ab Mitte der 60er Jahre schränkten die professionellen dänischen Rückversicherer aufgrund eines zunehmend unbefriedigenderen Geschäftsverlaufs ihre Tätigkeit am nordamerikanischen Markt stark ein; die Nordisk Re (gegr. 1894) schloss aufgrund der in Zusammenhang mit dem Hurrikan „Betsy“ (August/September 1965) erlittenen Verluste am Jahresende 1967 schließlich gänzlich die Pforten ihrer U.S.-Agentur.<sup>15</sup> Die gut eineinhalb Jahre später zahlreiche Transport(rück-)versicherungsmärkte treffende Havarie der Torrey Canyon (März 1967) berührte die dänischen Rückversicherer allerdings nur in vergleichsweise begrenztem Ausmaß.<sup>16</sup>

**ABB. 78: Entwicklung der Prämieineinnahmen (verdiente Prämien/med reserveregulering) im Nichtleben-Versicherungsgeschäft der dänischen VU im Ausland 1948-1969**

FOREIGN NON-LIFE BUSINESS OF DANISH COMPANIES, 1948-69 (PREMIUMS ON EARNED BASIS/MED RESERVEREGULERING IN MILLIONS OF DANISH KR.)

Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København.



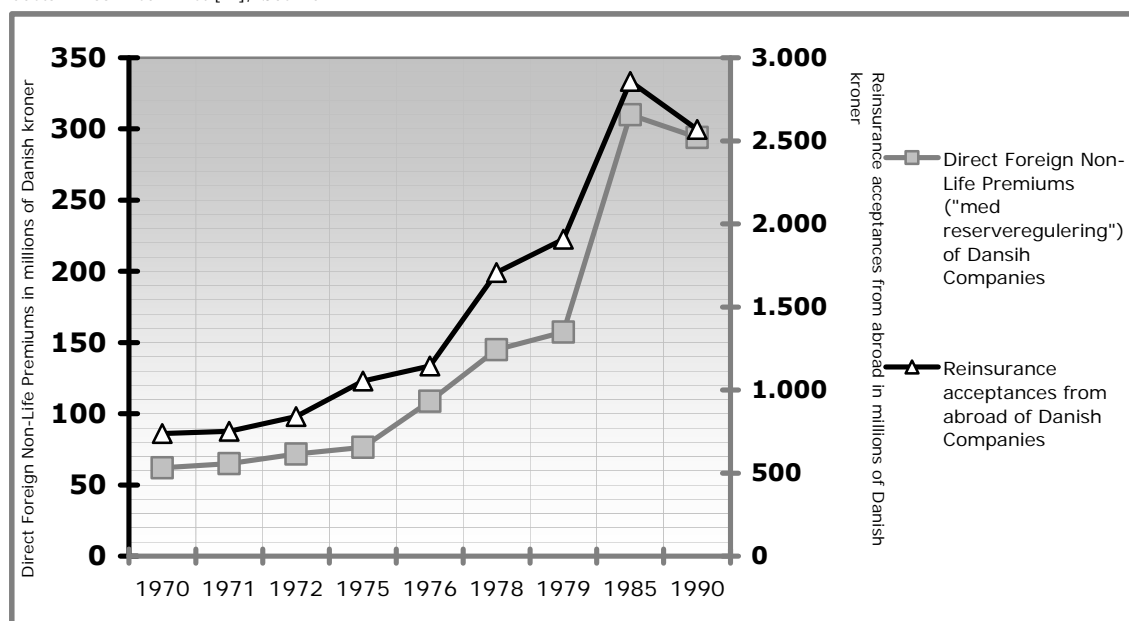
<sup>14</sup> Vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 21. November, S. 1138: „The Danish joint stock companies are as a group mainly re-insurance companies as two-thirds of their total business consists of inward re-insurances. Against kr.114,306,000 direct gross premiums, they collected in 1929 kr.238,317,000 in gross re-insurance premiums, while somewhat over kr.2,000,000 each was collected by the mutuals and the foreign companies, making the total re-insurance business kr.243,179,000 against kr.246,015,000 in 1928 and kr.237,189,000 in 1927. **These figures confirm the impression we have long had, that the Danish market has, if anything, been over loyal to its old connections among ceding companies and has not shown the same amount of reticence as has developed elsewhere.** This holds true especially as regards marine re-insurance. As stated elsewhere, the Swiss re-insurance market proper has reduced its gross premium income from marine re-insurances to fr.22,980,180, or at par rates of exchange (fr.1 equal to kr.0.72) kr.16,546,000, whereas the Danish re-insurance market in 1928 accepted kr.68,260,000 in gross (marine) premiums, or more than four times as much, divided, of course, over a greater number of companies.” [Hervorheb.: K. U.]

<sup>15</sup> Vgl. TORP-PEDERSON, U.: Danish Insurance and Reinsurance in 1966, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 95-97, hier: S. 97; THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 102.

<sup>16</sup> Vgl. CHRISTENSEN, CARL: Outlook promising for marine insurance in Denmark, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 25. August, S. 919-922, hier: S. 920.

**ABB. 79: Entwicklung der Prämieineinnahmen (verdiente Prämien/med reserveregulering) im Nichtleben-Versicherungsgeschäft der dänischen VU im Ausland 1970-1990**

FOREIGN NON-LIFE BUSINESS OF DANISH COMPANIES, 1970-90 (PREMIUMS ON EARNED BASIS/MED RESERVEREGULERING IN MILLIONS OF DANISH KR.)  
Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København.



Anhand einer Gegenüberstellung der Gesamtbeträge übernommener und zedierter Rückversicherungen (in- und ausländisches Geschäft) wird deutlich, dass der dänische Versicherungsmarkt nach Ende des Zweiten Weltkriegs bis Anfang der 1970er Jahre mit hoher Wahrscheinlichkeit als Nettoexporteur von Rückversicherungsschutz anzusehen ist:

**TAB. 231: Gesamtes Nichtleben-Versicherungsgeschäft der dänischen VU 1947-1990: Prämieineinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts, übernommene Rückversicherungen und zedierter Prämien (jeweils zeitlich abgegrenzte, „verdiente“ Beitragseinnahmen)**

TOTAL NON-LIFE INSURANCE BUSINESS OF DANISH COMPANIES, 1947-90: DIRECT PREMIUMS, ACCEPTANCES AND CESSIONS (PREMIUMS EARNED/PRÆMIER MED RESERVEREGULERING)

Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København.

Year	Gross Premiums	Direct Premiums	Acceptances	Cessions	Net Premiums	Relation Acceptances: Cessions
	in millions of Danish kroner					
1947	447,408	231,121	216,287	197,509	249,899	1,095
1950	638,638	319,535	319,103	283,168	355,47	1,127
1952	823,155	384,267	438,888	375,339	447,816	1,169
1955	1.023,000	477,409	545,591	468,642	554,358	1,164
1957	1.183,931	543,990	639,941	551,001	632,93	1,161
1960	1.464,897	729,438	735,459	623,406	841,491	1,18
1963	1.809,096	1.066,949	742,147	677,893	1.131,203	1,095
1967	2.580,180	1.693,534	886,646	800,047	1.780,133	1,108
1968	2.773,461	1.848,102	925,359	858,387	1.915,074	1,078
1970	3.358,831	2.268,904	1.089,927	1.018,935	2.339,896	1,07
1972	4.337,233	3.024,255	1.312,978	1.306,952	3.030,281	1,005
1974	5.092,297	3.593,630	1.498,667	1.479,792	3.612,505	0,001
1976	6.929,470	5.200,673	1.728,797	1.923,983	5.005,487	0,899
1979	10.305,828	7.618,970	2.686,858	2.584,126	7.721,702	1,04
1985	17.827,671	13.901,183	3.926,488	4.078,072	13.749,599	0,963
1990	24.463,698	20.265,501	4.198,197	4.659,877	19.803,821	0,901

Gleichzeitig belegt das Anwachsen der Zessionen im Verhältnis zum aktiven Rückversicherungsgeschäft der dänischen Schadenversicherer eindrucksvoll die Auswirkungen der bereits mehrfach angesprochenen überproportionalen Vergrößerung von Sach-, insbesondere Industrierisiken seit den 60er Jahren.

Aufgrund immer voluminöserer Risiken sahen sich die dänischen Nicht-Lebens-Versicherer (wie die Mehrzahl der internationalen Rückversicherungsmärkte) in zunehmendem Maße gezwungen, steigende Anteile ihrer Portefeuilles zu zedieren, bis schließlich ab etwa Mitte der 70er Jahre (und in der Folge mit kurzfristigen

Unterbrechungen) die Entwicklung Dänemark als einstigen Netto-Exporteur von Rückversicherungsdeckungen zum Netto-Importeur solcher Versicherungen machte.

Die nachfolgenden Tabellen und Darstellungen geben einen knappen Überblick über die Entwicklung des Anteils der Auslandsprämien an dem von den dänischen VU direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft bzw. des Anteils der in Dänemark tätigen ausländischen VU am dortigen Transport-Erstversicherungsmarkt (TAB. 232), des Anteils der Transportversicherung am gesamten direkten und indirekten Non-life-Auslandsgeschäft (Prämien / Schäden) der dänischen Schadenversicherer (ABB. 80 und TAB. 233) und die Entwicklung der Beitragseinnahmen für aus dem Ausland in Rückdeckung übernommene Transportversicherungen der dänischen Schadenversicherer bzw. der Beitragseinnahmen für Transport-Rückversicherungen, die von dänischen VU an die in Dänemark als Direktversicherer tätigen ausländischen Versicherer gingen (TAB. 234):

➔GEGENÜBERSTELLUNG DES AUSLANDSANTEILS AM GESAMTEN DIREKT ABGESCHLOSSENEN TRANSPORT-GESAMTGESCHÄFTS DER DÄNISCHEN VU UND DES ANTEILS AUSLÄNDISCHER VERSICHERER AN DEN BEITRAGSEINNAHMEN DES DIREKT IN DÄNEMARK ABGESCHLOSSENEN TRANSPORTVERSICHERUNGSGESCHÄFTS

**TAB. 232: Anteil des Auslandsgeschäfts an den direkten Prämieeneinnahmen der dänischen Nicht-Lebens-Versicherer in der See- und Transportversicherung & Anteil der ausländischen Nicht-Lebensversicherer am direkt abgeschlossenen dänischen See- und Transportversicherungsgeschäft**

DIRECT MARINE INSURANCE PREMIUM INCOME OF DANISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES IN DENMARK AND ABROAD / OF FOREIGN NON-LIFE INSURANCE COMPANIES IN DENMARK, 1936-1990

Source: Ministeren for Handel, Industri og Søfart (Ed.): Beretning fra Forsikringsrådet, II. Skadesforsikring, various issues.

Marine Insurance (excl. Aviation), Direct Premium Income (Premiums earned\*) of Danish Non-Life Insurers in Denmark and abroad / of Foreign Non-Life Insurers in Denmark, 1936-1990

(Gross) Premiums earned*, direct written business only / Brutto præmier med reserveregulering*, Direkte Forsikring											
Total Marine direct Premiums of the Danish Companies						Marine direct Premiums written on the Danish market					
	Stock Co's (total domestic + foreign business)	Mutual Co's (total domestic + foreign business)	Domestic + foreign Marine insurance business of Danish Stock & Mutual Co's			Stock Co's (Domestic business only)	Mutual Co's (Domestic business only)	Domestic Marine insurance business of Danish Stock & Mutual Co's	Foreign Co's (Danish business)	Total	Foreign Co's as percentage of Total
			Total	Thereof: Foreign business	Foreign business as % of Total						
Year	in millions of Danish kroner					in millions of Danish kroner					(%)
1936	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	15,551	0,63	16,181	0,211	16,392	1,29
1938	21,102	0,674	21,776	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	0,275	n/a	n/a
1940	20,704	0,344	21,048	0,586	2,78	20,118	0,344	20,462	1,223	21,685	5,64
1942	19,6	1,654	21,254	0,479	2,25	19,121	1,654	20,775	0,854	21,629	3,95
1944	17,945	3,012	20,957	0,528	2,52	17,417	3,012	20,429	0,913	21,342	4,28
1947	48,76	4,482	53,242	0,417	0,78	48,343	4,482	52,825	2,761	55,586	4,97
1950	65,599	5,67	71,269	0,594	0,83	65,005	5,67	70,675	4,665	75,34	6,19
1952	72,411	5,656	78,067	0,818	1,05	71,593	5,656	77,249	4,465	81,714	5,46
1955	70,834	6,055	76,889	1,527	1,99	69,307	6,055	75,362	3,266	78,628	4,15
1957	79,823	8,073	87,896	2,272	2,59	77,551	8,073	85,624	4,483	90,107	4,98
1960	81,879	10,441	92,32	2,103	2,28	79,776	10,441	90,217	5,478	95,695	5,72
1963	96,747	14,308	111,055	1,948	1,75	94,799	14,308	109,107	6,887	115,994	5,94
1967	124,599	22,935	147,534	3,611	2,45	n/a	n/a	143,923	10,536	154,459	6,82
1968	136,656	27,871	164,527	4,411	2,68	n/a	n/a	160,116	12,005	172,121	6,98
1970	189,634	30,397	220,031	4,719	2,15	n/a	n/a	215,312	18,763	234,075	8,02
1972	281,588	42,019	323,607	5,701	1,76	n/a	n/a	317,906	29,898	347,804	8,6
1974	315,233	59,979	375,212	5,325	1,42	n/a	n/a	369,887	27,719	397,606	6,97
1976	364,089	83,578	447,667	10,216	2,28	n/a	n/a	437,451	47,589	485,04	9,81
1979	412,108	90,128	502,236	9,065	1,81	n/a	n/a	493,171	54,383	547,554	9,93
1985	765,279	146,359	911,638	n/a	n/a	n/a	n/a	911,638	41,958	953,596	4,4
1990	747,542	190,213	937,755	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	227,252	n/a	n/a

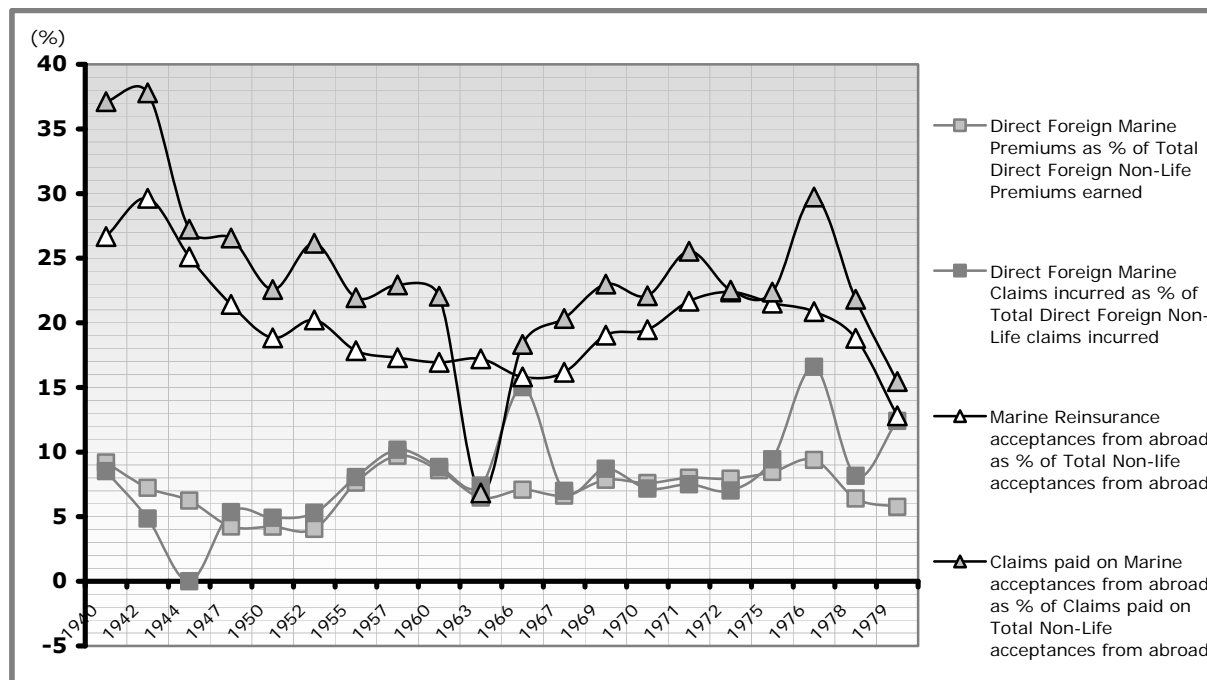
\*) Premiums (earned) / Brutto præmier med reserveregulering: portion of gross premiums written in current and past periods which applies to the expired portion of the policy period, calculated by subtracting changes in unearned premium reserves from gross premiums.

→ ANTEIL DER TRANSPORTVERSICHERUNG AN DEN BEITRAGSEINNAHMEN UND SCHADENZAHLUNGEN DES DIREKT ABGESCHLOSSENEN UND DES IN RÜCKDECKUNG ÜBERNOMMENEN AUSLANDSGESCHÄFTS DER DÄNISCHEN SCHADENVERSICHERER

**ABB. 80: Anteil der See- und Transportversicherung am gesamten Nicht-Lebensversicherungs-Auslandsgeschäft der dänischen Schadenversicherer 1940-1979: Anteil an den Beitragseinnahmen und Anteil an den bezahlten Schäden (verdiente Prämien / "Præmier med reserveregulering")**

MARINE INSURANCE PREMIUMS / CLAIMS AS PERCENTAGE OF TOTAL FOREIGN NON-LIFE INSURANCE PREMIUMS / CLAIMS OF DANISH INSURANCE COMPANIES, 1940-1979 (PREMIUMS EARNED / PRÆMIER MED RESERVEREGULERING)

Quelle / Source: Ministeren for Handel, Industri og Søfart (Ed.): Beretning fra Forsikringsrådet, II. Skadesforsikring, various issues.



Wie sich aus der Gegenüberstellung der aus dem Ausland stammenden Gesamtprämieinnahmen im Bereich der Nicht-Lebensversicherung und des Anteils der Sparte Marine herauskristallisiert, lag der durchschnittliche Anteil der Marine-Sparte bei den Erstattungen deutlich höher als bei den Beitragseinnahmen - ein für das mit hohem Schadenrisiko behaftete See- und Transportversicherungsgeschäft als typisch zu bezeichnendes Bild:

**TAB. 233: Foreign Premium Income (Premiums earned / *Præmier med reserveregulering*) of Danish Companies: Marine insurance as % of Total Foreign Non-Life Insurance Premiums**

Quelle / Source: Ministeren for Handel, Industri og Søfart (Ed.): Beretning fra Forsikringsrådet, II. Skadesforsikring, various issues.

Year	Direct Foreign Non-Life Premiums of Danish Co's				Non-Life Reinsurance acceptances from abroad of Danish Companies				Total Foreign Non-Life Business of Danish Companies			
	Premiums earned		Claims incurred		Premiums earned		Claims incurred		Premiums earned		Claims incurred	
	Total Non-Life	thereof: Marine	Total Non-Life	thereof: Marine	Total Non-Life	thereof: Marine	Total Non-Life	thereof: Marine	Total Non-Life	thereof: Marine	Total Non-Life	thereof: Marine
	in millions of Danish kroner	(%)	in millions of Danish kroner	(%)	in millions of Danish kroner	(%)	in millions of Danish kroner	(%)	in millions of Danish kroner	(%)	in millions of Danish kroner	(%)
1940	6,4	9,19	4,4	8,52	127,5	26,68	78,5	37,11	133,8	25,85	82,8	35,59
1942	6,6	7,23	3,3	4,86	106,2	29,64	65,9	37,8	112,8	28,32	69,2	36,23
1944	8,5	6,24	4,6	0	106,7	25,1	71,6	27,24	115,2	23,71	76,2	25,59
1947	9,8	4,24	7,9	5,35	151,7	21,42	105,1	26,57	161,6	20,38	113	25,09
1950	14,1	4,22	8,6	4,92	244	18,84	145,6	22,58	258,1	18,04	154,2	21,59
1952	20,2	4,05	13,1	5,3	341,5	20,23	195,7	26,15	361,7	19,33	208,8	24,84
1955	20	7,63	11,9	8,06	421,3	17,85	249,3	21,94	441,3	17,39	261,3	21,31
1957	23,4	9,71	13,9	10,18	478,3	17,3	325,5	22,94	501,7	16,94	339,4	22,41
1960	24,5	8,6	16,8	8,84	550,9	16,94	367,8	22,06	575,4	16,58	384,6	21,49
1963	30,1	6,48	21,8	7,41	526,1	17,22	306,3	6,84	556,2	16,64	328,1	6,88
1966	44,5	7,08	31,8	15,02	624,8	15,81	401,9	18,33	669,4	15,23	433,7	18,09
1967	54,4	6,63	48,9	7	587,4	16,18	438,2	20,33	641,8	15,37	487,2	18,99
1968	56,5	7,81	45,5	7,26	601,8	16,68	419,8	21,42	658,3	15,92	465,3	20,04
1969	59,2	7,85	33,3	8,71	623,7	19,05	439,7	23	682,9	18,08	473	21,99
1970	62	7,61	37,4	7,17	738,3	19,47	533,8	22,09	800,3	18,55	571,1	21,12
1971	65	8,02	49,2	7,51	751,9	21,67	535,8	25,54	816,9	20,58	585	24,02
1972	71,8	7,94	44,7	7,03	840,3	22,39	576	22,53	912,1	21,25	620,7	21,41
1973	80,3	6,5	50,0	9,42	929,5	22,44	525,1	12,68	1009,9	21,17	575,1	12,39
1974	78,5	6,78	73,3	14,28	969,0	22,92	680,6	37,77	1047,5	21,71	753,9	35,48
1975	76,5	8,46	57,5	9,44	1054,6	21,53	675,7	22,38	1131,1	20,65	733,2	21,36
1976	108,8	9,39	96,1	16,6	1144,5	20,87	651,6	29,74	1253,3	19,88	747,7	28,05
1978	145,1	6,4	95,5	8,16	1707,8	18,8	1062,9	21,82	1852,9	17,83	1158,4	20,69
1979	157,4	5,76	140,7	12,41	1907,1	12,81	1308,3	15,46	2064,5	12,27	1449	15,16

→GEGENÜBERSTELLUNG DES AUSLANDSANTEILS AN DEN VON DEN DÄNISCHEN SCHADEN-VU AUS DEM AUSLAND IN RÜCKDECKUNG ÜBERNOMMENEN TRANSPORTVERSICHERUNGEN UND DEN BETRÄGEN DER VON DÄNISCHEN VU BZW. DEN IN DÄNEMARK ARBEITENDEN AUSLÄNDISCHEN VU AUS DER HAND DÄNISCHER ZEDENTEN ÜBERNOMMENEN TRANSPORT-RÜCKVERSICHERUNGEN

### TAB. 234: Aus dem Ausland übernommene See- und Transport-Rückversicherungen der dänischen Nicht-Lebens-Versicherer und aus Dänemark übernommene See- und Transport-Rückversicherungen der dort direkt zeichnenden ausländischen Nicht-Lebens-Versicherer

Source: Ministeren for Handel, Industri og Søfart (Ed.): Beretning fra Forsikringsrådet, II. Skadesforsikring, various issues.

Marine Reinsurance Acceptances (Premiums earned\*) of Danish Non-Life Insurers from Danish companies and abroad / of Foreign Non-Life Insurers in Denmark

Marine Reinsurance Acceptances (Premiums earned*) of Danish Non-Life Insurance Co's									
Year	Stock Co's (total domestic + foreign business)	Mutual Co's (total domestic + foreign business)	Domestic + foreign Marine Reinsurance business of Danish Stock & Mutual Co's			Stock Co's (Domestic business only)	Mutual Co's (Domestic business only)	Marine Reinsurance Acceptances of Danish Stock & Mutual Co's from the domestic market	Marine Reinsurance Acceptances of direct-writing Foreign Co's operating on the danish Market a)
			Total	Thereof: Foreign Acceptances	Foreign Acceptances as % of Total				
	in millions of Danish kroner				(%)	in millions of Danish kroner			
1936	n/a	n/a	n/a	18,520 b)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1938	n/a	n/a	n/a	24,123	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1940	43,571	\	43,571	34,014	78,07	9,557	\	9,557	2,676
1942	41,399	\	41,399	31,473	76,02	9,926	\	9,926	2,166
1944	35,201	\	35,201	26,79	76,11	8,411	\	8,411	1,427
1947	55,071	\	55,071	32,508	59,03	22,563	\	22,563	3,072
1950	69,709	\	69,709	45,96	65,93	23,749	\	23,749	4,213
1952	96,267	\	96,267	69,089	71,77	27,178	\	27,178	4,442
1955	100,56	\	100,56	75,196	74,78	25,364	\	25,364	3,87
1957	117,534	\	117,534	82,737	70,39	34,797	\	34,797	4,327
1960	127,222	\	127,222	93,323	73,35	33,899	\	33,899	3,665
1963	123,715	\	123,715	90,604	73,24	33,111	\	33,111	3,613
1967	148,921	\	148,921	95,040	63,82	53,881	\	53,881	4,444
1968	163,192	\	163,192	100,396	61,52	62,796	\	62,796	4,342
1970	235,702	\	235,702	143,732	60,98	91,970	\	91,97	4,507
1972	309,391	\	309,391	188,118	60,8	121,273	\	121,273	6,541
1974	341,959	\	341,959	222,094	64,95	119,865	\	119,865	5,528
1976	367,99	\	367,99	238,886	64,92	129,104	\	129,104	5,443
1979	509,329	\	509,329	244,236	47,95	265,093	\	265,093	7,888

a) Representing only a small fraction of the total number of Foreign Companies accepting Marine Reinsurances ceded by the Danish Companies.

b) Direktes und indirektes Seeversicherungs-Auslandsgeschäft zusammen.

### 10.9.3. Auswirkungen der internationalen Versicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz des Landes

#### TAB. 235: Prämiensaldo der internationalen Versicherungstransaktionen der dänischen Nichtleben-Versicherer 1964-1972 („uden reserveregulering“)

Balance of international insurance transactions of Danish Non-Life insurance companies as stated by Forsikringsrådet ("uden reserveregulering")

Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København, various issues.

Year	REVENUE					EXPENDITURE				
	Direct written business			Reinsurance Premium balance of Danish Co's: Premiums accepted from abroad - Premiums ceded to Foreign Co's	Total Balanced Foreign Premium Income of Danish Co's (direct + Reinsurances)	Direct written business			Reinsurance expenditure balance: Claims paid on Reinsurances accepted from abroad - Reimbursements on ceded Reinsurances to Foreign Co's	
	Direct Foreign Premiums of Danish Co's	Direct premium income of Foreign companies in Denmark	Direct Foreign Premiums of Danish Co's - balanced -			Direct Foreign Business Claims of Danish Co's	Direct business claims of Foreign companies in Denmark	Direct - balanced - Foreign Business Claims of Danish Co's		
	in millions of Danish kroner					in millions of Danish kroner				
1964	37	56	-19	88	69	25	37	12	89	
1965	43	60	-17	70	53	26	31	5	35	
1966	46	67	-21	76	55	29	39	10	60	
1967	56	76	-20	48	28	37	41	4	41	
1968	57	84	-27	19	-8	38	58	20	-17	
1969	61	94	-33	14	-19	40	56	16	-2	
1970	63	106	-43	-2	-45	40	75	35	-93	
1971	67	124	-57	8	-49	46	69	23	-36	
1972	72	143	-71	2	-69	43	71	28	-14	

Für einen begrenzten Zeitraum veröffentlichte der *Forsikringsrådet* Zahlen zum (schätzungsweise) Gesamtumfang der internationalen (Nicht-Lebens-) Versicherungstransaktionen der dänischen VU bzw. deren Saldo, der sich (in mehr oder weniger abweichender Form<sup>17</sup>) auf die Zahlungsbilanz des

<sup>17</sup> Eine konkrete Berechnung des Schlussaldos unter Hinzuziehung aller ins Ausland geleisteten (bzw. für zedierte Rückversicherungen von dort erstatteten) Schadenzahlungen anhand der aufgeführten Zahlen liefert keine exakten Ergebnisse, da sich die dargestellten Werte als gebuchte Prämien ohne Berücksichtigung von Beitragsüberträgen der Vor- bzw. Folgeperiode ("uden reserveregulering") verstehen. Vgl. FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året 1971 Med Regnskabsoplysninger For 1970, II. Skadesforsikring. Afgivet Til Handelsministeren I Henhold Til Lov Nr. 147 Af

Landes auswirkte. Die in TAB. 235 aufgeführten Angaben aus Berichten der dänischen Versicherungsaufsicht für die Jahre 1970-1972 beinhalten nicht die von den dänischen Versicherungsvereinen auf Gegenseitigkeit (ins Ausland) abgegebenen Rückversicherungen, welche in einem gewissen Umfang bei der Gebäudebrandversicherung und der gegenseitigen Kriegsrisiko-Transportversicherung für Kasko und Cargo zu berücksichtigen gewesen wären.<sup>18</sup>

#### 10.9.4. Entwicklung des Marktes in den 1980er und 1990er Jahren

In der ersten Hälfte der 80er Jahre kam es zu gravierenden Umbrüchen innerhalb der Angebotsstruktur des dänischen Transportversicherungsmarktes. Drei der größten Schadenversicherer des Landes, *Hafnia*, *Baltica* und *Topsikring* (später *Topdanmark*) vollzogen größere Umstrukturierungen mit dem Ziel, in die Riege der All-Finanz-Konzerne aufzusteigen. Hohe Verluste durch den rezessionsbedingten (relativen) Verfall der Anlagen am Wertpapier- und Immobilienmarkt machten diese Pläne allerdings zunichte. Der etwa gleichzeitige (fremdkapitalfinanzierte) Versuch der *Hafnia*, den inländischen Hauptkonkurrenten *Baltica* im Rahmen eines hostile take-over zu übernehmen, schlug fehl. Der *Hafnia*-Konzern wurde kurz nach der missglückten Übernahme zerschlagen, und das Versicherungsgeschäft an Codan verkauft, wodurch Codan nicht nur eine führende Stellung unter den dänischen Schadenversicherern im allgemeinen bezog, sondern nunmehr auch den Spitzenplatz unter den Transportversicherern des Landes einnahm.<sup>19</sup>

Der norwegische *Skuld* blieb als P&I-Versicherer (mit einer kurzen Unterbrechung Mitte der 80er) bis in die 1990er Jahre einer der maßgeblichen Faktoren am dänischen Transportversicherungsmarkt. Zwar dominierten einheimische Unternehmen Mitte der 90er das übrige Angebot ungebrochen, doch mit dem *Skuld* stand weiterhin ein ausländisches Unternehmen auf Platz zwei der umsatzstärksten Transportversicherer des Landes.<sup>20</sup>

**TAB. 236: Brutto-Prämieneinnahmen (MED RESERVEREG.) der dänischen VU in Sachversicherungszweigen insgesamt (im In- u. Ausland) und der ausländischen VU in Sachversicherungszweigen in Dänemark**

NON-LIFE PREMIUMS EARNED OF DANISH COMPANIES (TOTAL DOMESTIC + FOREIGN BUSINESS INCL.) AND NON-LIFE PREMIUMS EARNED OF FOREIGN COMPANIES IN DENMARK

Quelle / Source: MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed I Året [...], København, various issues.

Year	Anzahl der einheimischen Aktieselskaber m. v.	Anzahl der einheimischen Gensidigen Selskaber	Anzahl der in Dänemark tätigen Udenlandske Selskaber	Prämieneinn. der einheimischen Aktieselskaber gesamtes In- u. Ausl.-Geschäft MED RESERVEREG. in Mio. Kr.	Prämieneinn. der einheimischen Gensidigen Selsk. gesamtes In- u. Ausl.-Geschäft MED RESERVEREG. in Mio. Kr.	Prämieneinn. der in Dänemark tätigen Udenlandske Selskaber dänisches Geschäft MED RESERVEREG. in Mio. Kr.
1960-1979: nur DIREKTES BRUTTO-GESCHÄFT (MED RESERVEREG.);						
1960-1979: Direct written Gross Premiums (earned / med reserveregulering)						
1960	88	244	105	492	238	38
1961	88	230	105	542	267	43
1962	87	218	101	614	309	49
1963	86	226	102	690	377	54
1964	84	222	99	758	408	54
1965	82	221	94	860	467	59
1966	82	221	90	942	525	65
1967	82	219	88	1064	630	74
1968	83	214	84	1177	671	80
1969	84	212	79	1306	723	90
1970	83	210	73	1470	799	103
1971	76	206	71	1701	909	122
1972	68	199	67	1965	1059	133
1973	63	180	62	2174	1170	141
1974	58	173	62	2356	1237	149
1975	57	172	61	2599	1750	177
1976	54	157	57	2997	2204	200
1977	54	152	58	3515	2386	230
1978	51	137	55	3980	2728	260
1979	47	127	55	4521	3098	295
1976-1985: Bruttoprämien einnahmen EINSCHL. ÜBERNOMMENER RÜCKVERSICHERUNGEN (MED. RESERVEREG. HENSAETT.);						
1976-1985: Gross Premiums (earned / med reserveregulering) incl. Reinsurance Acceptances						
1976	54	157	57	4707	2223	239
1977	54	152	58	5584	2403	277
1978	51	137	55	6323	2745	313
1979	47	127	55	7179	3127	351
1980	47	125	63	8122	3464	389
1981	43	122	60	9429	3759	470
1982	40	121	59	10390	4200	502
1983	40	118	58	11452	4834	602
1984	42	113	58	11916	5301	609
1985	42	110	55	13779	6049	844
1986	48	109	55	14628	6516	969
1987	54	107	52	15323	7053	1052
1988	57	103	51	17115	7573	1192
1990	61	97	48	18090	8374	1401

13. Maj 1959 Om Forsikringsvirksomhed § 144 Og Bekendtgørelse Nr. 195 Af 18. Juni 1955 Om Monopollovens Anvendelse På Forsikringselskaber, København 1972, S. 64°.

<sup>18</sup> Vgl. ebd.

<sup>19</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Wirtschaftsuniv., Diss., 1997, S. 123.

<sup>20</sup> Vgl. ebd.

## 10.10. FINNLAND

Finland

### 10.10.1. Die Entstehung erster Seeversicherungsgesellschaften in Finnland seit 1850

THE APPEARANCE OF DOMESTIC MARINE INSURANCE COMPANIES IN FINLAND AS FROM 1850

In Finnland, das bis Anfang des 19. Jahrhunderts ein Teil von Schweden war, entwickelten sich erst spät eigene Versicherungsgesellschaften, die auch die Deckung von See- und Transportrisiken übernahmen. Das Mutterland Schweden erteilte 1741 der Versicherungsgesellschaft Assurance Compagniet das alleinige Recht, auf schwedischem Territorium Seeversicherungsverträge abzuschließen. Dieses Monopol bestand bis 1766 (vgl. Kap. 10.7., Abschn. 1.1., S. 545 f.).<sup>1</sup> Da jedoch die Assurance Compagniet von 1741 in Finnland keine Geschäftsabschlüsse tätigte, deckten finnische Kaufleute und Reeder ihre Risiken weiterhin vollständig im Ausland – hauptsächlich an niederländischen (Rotterdam, Amsterdam) und deutschen (Hamburg) Versicherungsbörsen.<sup>2</sup>

Kurz nach der Trennung vom größeren Nachbarland Schweden (1809) initiierte die finnische Regierung 1816 die Gründung einer landesweiten Brandversicherungsanstalt, welche 1833 jedoch ihre Arbeit wieder einstellte. Die einzige Möglichkeit zur Befriedigung von Versicherungsbedürfnissen bestand bis dahin durch die Mitgliedschaft in gegenseitigen lokalen Brandkassen, die gemäß den vormals geltenden schwedischen Gesetzen eingeführt worden waren.

Vom Staat unabhängige gegenseitige Feuerversicherungsunternehmen bestanden in Finnland seit 1832, die erste Versicherungsaktiengesellschaft, Valeva (Lebensversicherung), wurde im Jahre 1874 gegründet. Die Ursprünge **einheimischer Seeversicherer** in Finnland datieren nicht vor das Jahr 1850 zurück, als mit der Sjöassuransföreningen die erste Seeversicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit des Landes entstand, welche allerdings ausschließlich auf Kaskorisiken zeichnete. 1860 kam es zur Gründung einer weiteren Gegenseitigkeitsgesellschaft, die auch Versicherungen auf Gütertransporte zur See abschloss. Erst ab 1890 bot mit der Triton in Åbo (Gründung bereits 1889) eine einheimische Seeversicherungs-Aktiengesellschaft sowohl Kasko- als auch Warentransport-Versicherungen an.<sup>3</sup>

### 10.10.2. Exkurs: Ausländische Direktinvestitionen in Finnland während des Industrialisierungsprozesses im 19. Jahrhundert

FOREIGN DIRECT INVESTMENT IN THE FINNISH ECONOMY AT THE END OF THE NINETEENTH CENTURY

Obwohl die Außenhandelsbeziehungen von ausschlaggebender Bedeutung für die wirtschaftliche Entwicklung des Landes waren, kam es im 19. Jahrhundert nicht zu einer größeren Beteiligung internationalen Kapitals. Ausländische Direktinvestitionen beschränkten sich in den 1870er Jahren vornehmlich auf die Holzindustrie des Landes. Nachdem bereits um 1860 gesetzliche Beschränkungen zur Errichtung von Sägemühlen gelockert worden waren, begannen einige norwegische Unternehmenskonsortien sich mit ihrerseits im Ausland beschafften Mitteln am Ausbau der finnischen Sägemühlenindustrie zu beteiligen. Die norwegischen Forstbestände waren weitgehend erschöpft, und man sucht nach neuen ergiebigen Quellen für den internationalen Holzhandel. Die enorme Größe der finnischen Wälder bot vor diesem Hintergrund zunächst optimale Ausgangsbedingungen. Etwa ein Sechstel der größeren Sägemühlenwerke befanden sich während der 1880er Jahre in ausländischem Besitz. Allerdings waren nur wenige der

<sup>1</sup> Allerdings deckte das Land einen Teil seines Versicherungsbedarfs auch weiterhin außerhalb, d. h. es bestand kein Versicherungsmonopol im Sinne einer Nationalisierung des schwedischen Versicherungsmarktes.

<sup>2</sup> Vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 961.

<sup>3</sup> Vgl. NYGREN, VAINO FREDRIK: Finnland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 43-52, hier: S. 43. Dort wird fälschlich die Finska Sjö (gegr. 1898) als erste Seeversicherungs-Aktiengesellschaft des Landes angegeben.



ausländischen Unternehmen in Finnland wirklich erfolgreich. Kurz vor der Jahrhundertwende existierten von ehemals über zwanzig ausländischen Betrieben in der Schnittholzindustrie nur noch vier oder fünf. Weitaus bedeutender für den industriellen Transformationsprozess der finnischen Holzproduktion war die Aufnahme kurzfristiger Anleihen im Ausland, die gegen Zusage künftiger Lieferungen gewährt wurden.<sup>4</sup> Neben der nicht übermäßig erfolgreichen Beteiligung norwegischer Unternehmen an der hauptsächlich exportorientierten Holzindustrie des Landes kamen Versuche der Beteiligung internationalen Kapitals in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts in erster Linie durch die Vorherrschaft ausländischer Versicherungsunternehmen zum Ausdruck.

### 10.10.3. Der See- und Transportversicherungsmarkt in Finnland am Ende des 19. Jahrhunderts

THE FINNISH MARINE INSURANCE MARKET AT THE END OF THE NINETEENTH CENTURY

Anfang der 1890er Jahre operierten in Finnland neben anderen ausländischen, zumeist schwedischen Transportversicherungs-Unternehmen, die „Mannheimer“, „Norddeutsche“, „Deutsche Transport“ und „Dresdener Allgemeine“. <sup>5</sup> Die finnischen Außenhandelsbeziehungen fokussierten von Mitte der 1880er Jahre bis kurz vor Kriegsausbruch stark auf Einfuhren aus dem Deutschen Reich, das Russland als wichtigstem Handelspartner Finnlands ziemlich genau um 1900 in diesem Bereich überholte. Deutsche Importe übertrafen während dieser Zeit Einfuhren aus Großbritannien um mehr als das Doppelte<sup>6</sup>; auch hier also ein Indiz für die relative Wichtigkeit der skandinavischen Länder für die deutsche Transportversicherung. 1903 waren außer zwei einheimischen Gesellschaften und 4 schwedischen Firmen immerhin 10 deutsche Transportversicherungsunternehmen in Finnland vertreten, darüber hinaus noch ein schweizerischer Versicherer.<sup>7</sup>

Die Prämieinnahmen der finnischen und der in Finnland arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen in den verschiedenen Branchen betrugen 1896 (in- und ausländische Gesellschaften zusammen)<sup>8</sup>:

**TAB. 237: Prämieinnahmen der in- und ausländischen VU in Finnland 1896** (in 1.000 Fmk)

Premium income of domestic and foreign insurance companies in Finland, 1896 (in thousands of Finnish marks)

Quelle / Source: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 1 vom 4. Januar, S. 2.

Lebens- und Rentenversicherung LIFE	5.927,148
Unfallversicherung ACCIDENT	328,016
Feuerversicherung FIRE	2.131,141
See- und Transportversicherung MARINE	780,341
Glasversicherung PLATE GLASS INSURANCE	3,924
Zusammen TOTAL	9.170,57

Von der Gesamtsumme aller Zweige entfielen 1896 64 Prozent auf einheimische Gesellschaften, 36 Prozent hingegen auf ausländische Versicherungsunternehmen. Dabei ist zu beachten, dass die Zahlen das gesamte von den finnischen VU abgeschlossene Bruttogeschäft beinhalten, also sowohl Beitragseinnahmen für direkt abgeschlossene Versicherungen als auch für übernommene Rückversicherungen. Gleichfalls ist das Auslandsgeschäft der finnischen Gesellschaften in die angegebenen Beträge eingeschlossen. Die ebenfalls miteinberechneten Prämieinnahmen der ausländischen Versicherer umfassen jedoch nur deren finnisches Direktgeschäft. Weiterhin bezeichnet das für die Transportversicherung angegebene Prämienvolumen lediglich die Summe des

<sup>4</sup> Vgl. HJERPPE, RIITTA / AHVENAINEN, JORMA: Foreign enterprises and nationalistic control: the case of Finland since the end of the nineteenth century, in: ALICE TEICHOVA / MAURICE LEVY-LEBOYER / HELGA NUSSBAUM (Hrsg.): Multinational enterprise in historical perspective, [1. Paperback Ed.], Cambridge [u. a.] 1989, S. 286-298, hier: S. 288 f.

<sup>5</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 15 (1894), III. Teil, S. 426.

<sup>6</sup> Vgl. JÖRBERG, LENNART: Die industrielle Revolution in den nordischen Ländern 1850-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 237-307, hier: S. 269.

<sup>7</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 29 (1905), Nr. 19 vom 10. Mai, S. 258.

<sup>8</sup> Bericht des finnischen Versicherungs-Inspektors Dr. August Ramsay, vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 1 vom 4. Januar, S. 2.

Bruttogeschäfts der zu diesem Zeitpunkt einzigen einheimischen Aktiengesellschaft (Triton) und der des Direktgeschäfts der ausländischen Agenturen.

Neben der auf Kaskorisiken beschränkten gegenseitigen Sjöassuransföreningen i Finland (wie die Triton in Åbo ansässig) wurde das Seeversicherungsgeschäft von 1890 bis 1898 lediglich von einer einzigen einheimischen Aktiengesellschaft betrieben. Ähnlich wie bis in die 60er Jahre hinein im benachbarten Norwegen, versicherten die finnische Kaufmannschaft und ihre ausländischen Handelspartner bis zur Jahrhundertwende den Import und Export des Landes bevorzugt im Ausland oder bei den Agenten fremder Transportversicherer. Daran änderte auch die Gründung der Triton prinzipiell wenig, obwohl das Unternehmen bereits in der ersten Hälfte der 90er Jahre einen beträchtlichen Teil des den finnischen Außenhandel betreffenden Deckungsvolumens an sich zog (vgl. **TAB. 238<sup>9)</sup>**).

Zeitweise verlief das Geschäft des Unternehmens ausgesprochen ungünstig: 1896 standen 780.341 Fmk. Prämien aus dem Seeversicherungsgeschäft Schadenzahlungen und Unkosten in Höhe von 730.224 Fmk. gegenüber.<sup>10</sup>

1903 waren in Finnland neben den zwei einheimischen Aktiengesellschaften, der Triton und der 1898 gegründeten Finska Sjö, sowie der auf Gegenseitigkeit organisierten Sjöassuransföreningen insgesamt vier schwedische, 10 deutsche und eine schweizerische Gesellschaft im See- und Transportversicherungsgeschäft tätig. Die von ihnen erwirtschaftete Prämieinnahme belief sich insgesamt auf eine Summe von 796.389 Fmk (Schäden 493.297 Fmk.; Unkosten 107.316 Fmk.)<sup>11</sup>

**TAB. 238: See- und Transportversicherungs-Gesamtgeschäft der finnischen Aktiengesellschaften (direktes + indirektes Geschäft im In- und Ausland) und direktes See- und Transportversicherungsgeschäft ausländischer Gesellschaften in Finnland, 1892-1923 (in Fmk)**

MAT INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME AND LOSSES PAID OF FINNISH JOINT STOCK COMPANIES (TOTAL DOMESTIC + FOREIGN BUSINESS) AND DIRECT PREMIUM INCOME AND LOSSES PAID OF FOREIGN COMPANIES IN FINLAND, 1892-1923

Quellen / Sources: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens ...år 1916, Helsingfors 1919, S. 45; 1920-1922 = Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot, Försäkringsväsendet; A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuosina 1921 ja 1922, Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under åren 1921 och 1922, Helsingfors 1924, S. 38.

Jahr	Direktes und indirektes Gesamtgeschäft der finnischen Versicherungs-Aktiengesellschaften Total		Direktes Geschäft der ausländischen Versicherungsgesellschaften in Finnland	
	Prämieinnahmen (nach Abzug von Ristorni)	Schaden- zahlungen	Prämieinnahmen	Schaden- zahlungen
	in Fmk.	in Fmk.	in Fmk.	in Fmk.
1892	245.081	115.521	327.674	83.453
1895	371.641	284.680	439.961	482.569
1900	429.649	127.022	426.794	389.158
1905	582.439	359.897	396.498	453.996
1910	932.672	464.745	250.124	231.371
1915	3.263.320	1.220.046	79.797	124.545
1916	7.448.677	3.980.745	81.953	-
1920	83.919.900	58.046.700	396.187	174.446
1922	34.299.500	19.587.300	298.800	27.700
1923	39.653.300	25.693.900	458.200	393.400

Eine weitere Zusammenstellung für die Jahre 1906 bis 1910 veranschaulicht die durch Schäden und Unkosten verursachte Gesamtbelastung der Einnahmen. Der errechnete prozentuale Anteil der ausländischen Gesellschaften bezieht sich auf den Gesamtwert des

<sup>9</sup> Die in der statistischen Aufstellung der Versicherungsaufsicht genannten Zahlen zum Geschäftsumfang der einheimischen Seeversicherer bezeichnen in den Jahren 1892 und 1895 ausschließlich das Geschäft der Triton, da die Gegenseitigkeitsinstitute nicht mitberücksichtigt wurden. Höchstwahrscheinlich entfielen finnische Kaskorisiken (sofern diese aus unterschiedlichen Gründen nicht im Ausland gedeckt wurden) in erster Linie auf die gegenseitigen Institute, während das im Lande versicherte Waren-Transportversicherungsgeschäft von der Triton und den Dependancen der ausländischen Versicherer übernommen wurde. Die angegebenen Zahlen zum Geschäftsumfang des bis 1898 einzigen finnischen Warentransportversicherers sind also mehr oder weniger direkt mit den Prämieinnahmen der ausländischen Agenturen vergleichbar, sofern man den Blick auf die Cargo-Versicherung verengt. 1892, d. h. nur zwei Jahre nach Betriebsaufnahme des Transportversicherungsgeschäfts, entfielen mit rund 245.000 Fmk bereits mehr als 42 Prozent des am finnischen Seeversicherungsmarkt gezeichneten (Waren-) Geschäfts auf die Triton.

<sup>10</sup> Die Meldung aus Neumann's ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 1 vom 4. Januar, S. 2, die Triton habe wegen des schlechten Verlaufs der finnischen Seeversicherung in 1896 "ihre Wirksamkeit einstellen müssen", ist allerdings unzutreffend.

<sup>11</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 29 (1905), Nr. 19 vom 10. Mai, S. 258.

in- und ausländischen Bruttogeschäfts der finnischen Aktiengesellschaften und des direkten finnischen Geschäfts der fremden VU:

**TAB. 239: Prämieinnahmen, Schäden und Unkosten der in- und ausländischen Versicherungsunternehmen im finnischen See- und Transportversicherungsgeschäft, 1906-1910**

MARINE INSURANCE PREMIUMS WRITTEN, CLAIMS PAID AND EXPENSES OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES, 1906-1910

Quelle / Source: ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 36 (1912), Nr. 26 vom 26. Juni, S. 387.

Jahr	Prämieinnahmen			Anteil der Ausländer	Schäden und Unkosten (Einheimische und ausländische Ges. zusammen) in 1.000 Fmk.
	Einheimische Gesellschaften [nur A.G.'s? Vor oder nach Abzug von Ristorni?] in 1.000 Fmk.	Ausländische Gesellschaften in 1.000 Fmk.	Total in 1.000 Fmk.		
1906	639,286	410,132	1049,418	39,1	622,476
1907	789,956	386,729	1176,685	32,9	898,982
1908	864,636	329,814	1194,45	27,6	816,911
1909	929,222	289,732	1218,954	23,8	801,77
1910	1052,169	250,124	1302,293	19,2	924,729

Anhand der durch die statistischen Veröffentlichungen der finnischen Versicherungsaufsicht publizierten Angaben lassen sich Schadenquoten errechnen, die allerdings nicht direkt miteinander vergleichbar sind, da sich die errechneten Werte hier abermals bei den finnischen Unternehmen auf deren gesamtes Transport-Bruttogeschäft beziehen, bei den ausländischen Versicherern jedoch nur auf deren direkt abgeschlossenes See- und Transportversicherungsgeschäft in Finnland. Die z. T. erheblich die 100%-Marke überschreitenden Verlustquoten der ausländischen VU weisen deutlich darauf hin, dass es sich bei den von ihnen abgeschlossenen Versicherungen zum überwiegenden Teil um Warentransportgeschäft gehandelt haben muss:

**TAB. 240: Schadenquoten des See- und Transportversicherungs-Gesamtgeschäfts der finnischen Aktiengesellschaften (direktes + indirektes Geschäft im In- und Ausland) und des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäft ausländischer Gesellschaften in Finnland, 1892-1937**

LOSS RATIOS OF MARINE & TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME AND LOSSES PAID OF FINNISH JOINT STOCK COMPANIES (TOTAL DOMESTIC + FOREIGN BUSINESS) AND OF DIRECT PREMIUM INCOME AND LOSSES PAID OF FOREIGN COMPANIES IN FINLAND, 1892-1937

Quelle: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens ... år [...], Helsingfors; Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot, Försäkringsväsendet, A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuosina [...], Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under åren [...], Helsinki, various issues.

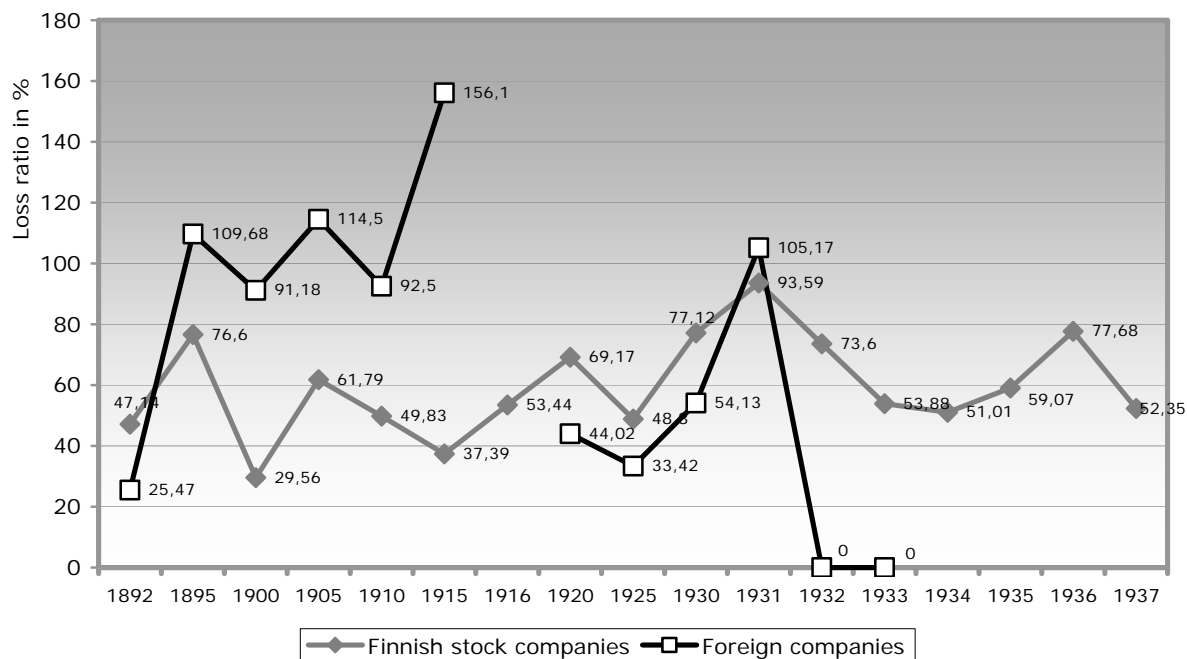
Jahr	Inhemiska aktiebolagens hela [= ganz] affär			Utländska bolagens finska affär		
	Prämien- einnahmen	Bezahlte Schäden	Schadenquote Loss ratio (%)	Prämien- einnahmen	Bezahlte Schäden	Schadenquote Loss ratio (%)
	in 1.000 Finnmark			in 1.000 Finnmark		
1892	245,081	115,521	47,14	327,674	83,453	25,47
1895	371,641	284,68	76,6	439,961	482,569	109,68
1900	429,649	127,022	29,56	426,794	389,158	91,18
1905	582,439	359,897	61,79	396,498	453,996	114,5
1910	932,672	464,745	49,83	250,124	231,371	92,5
1915	3.263,32	1.220,046	37,39	79,797	124,545	156,1
1916	7.448,677	3.980,745	53,44	81,953	0	-
1920	83.919,9	58.046,7	69,17	396,2	174,4	44,02
1925	30.333	14.802,9	48,8	2.060	688,4	33,42
1930	45.071,6	34.760,1	77,12	2.025,8	1.096,5	54,13
1931	43.465,6	40.678,8	93,59	1.741,1	1.831,1	105,17
1932	47.162,1	34.712,4	73,6	0,7	0	-
1933	50.249,7	27.075,8	53,88	0,7	0	-
1934	55.952,3	28.539	51,01			
1935	61.316,4	36.218	59,07			
1936	65.750,2	51.071,6	77,68			
1937	91.113,2	47.699,9	52,35			

a) Talen hänföra sig endast till de svenska bolagen Gauthiod och Ägir.

**ABB. 81: Schadenquoten des See- und Transportversicherungs-Gesamtgeschäfts der finnischen Aktiengesellschaften (direktes + indirektes Geschäft im In- und Ausland) und des direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäfts ausländischer Gesellschaften in Finnland, 1892-1937**

LOSS RATIOS OF MARINE & TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUM INCOME AND LOSSES PAID OF FINNISH JOINT STOCK COMPANIES (TOTAL DOMESTIC + FOREIGN BUSINESS) AND OF DIRECT PREMIUM INCOME AND LOSSES PAID OF FOREIGN COMPANIES IN FINLAND, 1892-1937

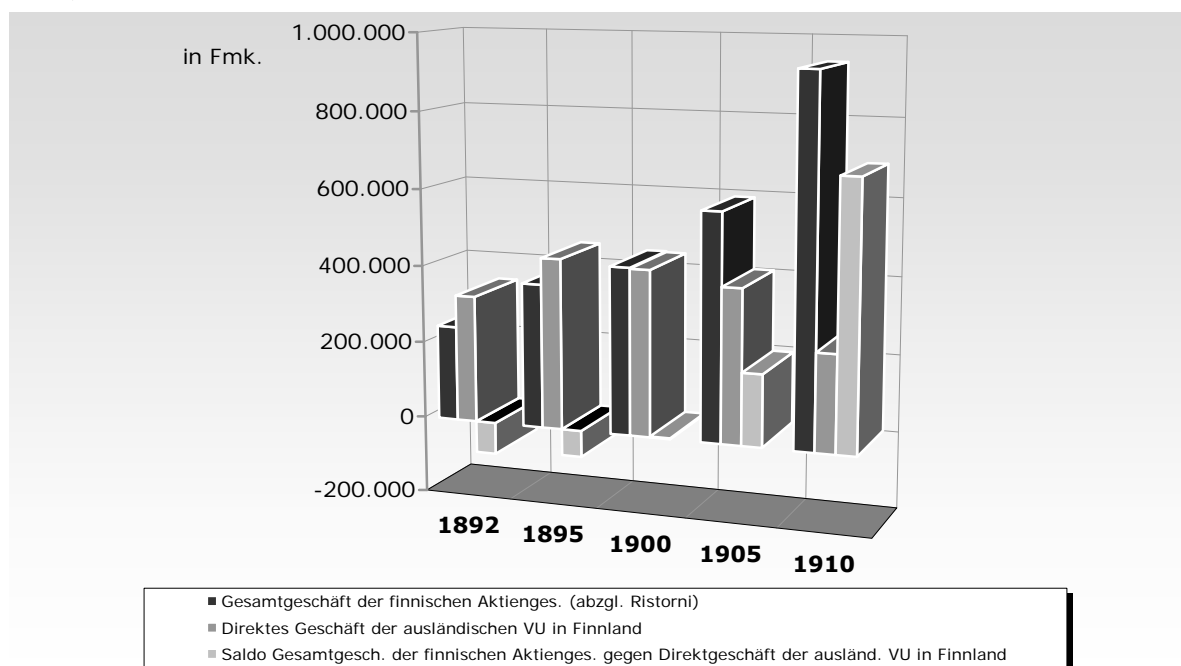
Quelle: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens ... år [...], Helsingfors; Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot, Försäkringsväsendet, A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuosina [...], Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under åren [...], Helsinki, various issues.



Aufgrund fehlender Angaben zu dem aus dem Ausland übernommenen Rück- und Mitversicherungsgeschäft der finnischen Transportversicherer wird nachfolgend ihr Gesamtgeschäft (also direkte und indirekte Versicherungen in Finnland einschl. aller aus dem Ausland übernommener Versicherungen) dem Direktgeschäft der ausländischen VU in Finnland gegenübergestellt. Die ermittelten Zahlen spiegeln nicht den unmittelbaren Auslandssaldo des finnischen Transportversicherungsmarktes und sind nicht mit den w. u., unter Abschn. 11.4. ermittelten Werten vergleichbar:

**ABB. 82: Gegenüberstellung des Brutto-Gesamtgeschäfts der finnischen Transportversicherungs-Aktiengesellschaften und des direkten Geschäfts ausländischer Transportversicherer in Finnland, 1892-1910**

GROSS PREMIUMS WRITTEN OF FINNISH MARINE INSURANCE JOINT-STOCK COMPANIES AND DIRECT PREMIUMS WRITTEN OF FOREIGN INSURERS IN FINLAND, 1892-1910



Die finnische Versicherungswirtschaft durchlief um die Jahrhundertwende eine rapide Entwicklung hin zu leistungsfähigen einheimischen Gesellschaften. Den finnischen Transportversicherern gelang es binnen weniger Jahre, die vormalig ausgeprägte Abhängigkeit des Landes von der Einfuhr von Versicherungsschutz<sup>12</sup> in diesem Bereich zu beseitigen. Ähnlich oder noch drastischer ging die weitgehende Verdrängung der ausländischen Gesellschaften in anderen Sparten vorstatten. Zum Vergleich seien daher an dieser Stelle der Bestand der *Lebens- und Rentenversicherung* in Finnland (TAB. 241), sowie die Prämieinnahmen in der *Unfallversicherung* (TAB. 242) aufgeführt.

**TAB. 241: Entwicklung des direkt übernommenen finnischen Kapital-Lebensversicherungsbestands und des Rentenversicherungsbestandes 1892-1939**

(ränteförsäkringarnas årliga ränta / Jahresrenten); Stand jeweils am Jahresende (vid årets utgång)

AMOUNT OF CASH-VALUE LIFE INSURANCE AND PENSION FUNDS BUSINESS IN FINLAND, 1892-1939

Quelle / Source: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot, Försäkringsväsendet; A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuonna 1939, Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under år 1939, Helsinki 1942, S. 15\*.

Jahr	Kapital-Lebensversicherungen Pääomavakuutus, Kapitalförsäkring Finnischer Versicherungsbestand				Rentenversicherungen (Jahresrenten) Korkovakuutus, Ränteförsäkring Finnischer Versicherungsbestand			
	Finnische VU		Ausländische VU		Finnische VU		Ausländische VU	
	Betrag in Mio. Fmk.	Anteil in %	Betrag in Mio. Fmk.	Anteil in %	Betrag in 1.000 Fmk.	Anteil in %	Betrag in 1.000 Fmk.	Anteil in %
1892	60,944	57,55	44,961	42,45	200,4	92,61	16	7,39
1895	84,805	61,17	53,829	38,83	312,4	88,52	40,5	11,48
1900	134,742	65,3	71,603	34,7	461,6	89,93	51,7	10,07
1905	205,314	73,5	74,039	26,5	534,4	89,33	63,8	10,67
1910	479,048	87,27	69,849	12,73	642,6	90,51	67,4	9,49
1915	794,056	94,46	46,542	5,54	856	92,26	71,8	7,74
1920	1.733,536	97,99	35,64	2,01	1.583,2	98,15	29,8	1,85
1925	4.001,868	99,1	36,444	0,9	3.372,3	97,82	75	2,18
1930	9.492,409	99,78	21,085	0,22	19.956,8	99,65	71	0,35
1935	10.656,158	99,98	2,607	0,02	51.077,1	99,89	57	0,11
1936	11.224,837	99,98	2,548	0,02	55.304,5	99,9	57	0,1
1937	12.177,897	99,98	2,452	0,02	63.616,7	99,91	57	0,09
1938	13.099,754	99,98	2,352	0,02	79.143,2	99,93	57	0,07
1939	13.455,874	99,98	2,292	0,02	84.317,199	99,93	57	0,07

**TAB. 242: Entwicklung der Prämieinnahmen in der Unfallversicherung in Finnland 1892-1923**

ACCIDENT INSURANCE PREMIUM INCOME IN FINLAND AND NUMBER OF POLICIES, 1892-1923

Quelle / Source: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens ...a'r 1916, Helsingfors 1919, S. 28; Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot, Försäkringsväsendet; A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuosina 1921 ja 1922, Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under åren 1921 och 1922, Helsinki 1924, S. 22.

Olycksfallförsäkring						
Jahr	Gesamtzahl der versicherten Personen bei den finnischen VU	Bruttoprämieinnahmen der finnischen Gesellschaften in Finnland		Gesamtzahl der versicherten Personen bei den ausländischen VU	Bruttoprämieinnahmen der ausländischen Gesellschaften in Finnland	
		Prämieinnahmen	Anteil in Prozent		Prämieinnahmen	Anteil in Prozent
		in 1.000 Fmk.	in %		in 1.000 Fmk.	in %
1892	2.800	69,95	65,4	788	36,936	34,6
1895	1.909	55,538	55,9	912	43,641	44,1
1900	5.297	155,205	79,3	753	40,469	20,7
1905	6.914	221,338	82,4	994	47,646	17,6
1910	17.690	543,129	90	1.195	60,317	10
1915	18.967	638,8	90,9	1.208	65,4	9,1
1916	21.234	777,9	91,3	1.331	73,7	8,7
1920	23.335	1.571,7	92,5	1.500	124,8	7,5
1923	25.113	2.805,6	93,6	1.242	186	6,4

*Glasbruchversicherungen* wurden in Finnland bis in die zweite Hälfte der 1890er Jahre ausschließlich von ausländischen Versicherern angeboten. Nachdem auch finnische Unternehmen in dieses Geschäft einstiegen, gelang es ihnen sofort, erfolgreich den Großteil des Marktes an sich zu ziehen und binnen nicht ganz zwei Jahrzehnten die ausländischen Mitbewerber gänzlich aus dem Land zu drängen.

<sup>12</sup> Die zeitweilig beherrschende Stellung, die fremde Versicherungsgesellschaften in Finnland einnahmen, stellt – neben dem Engagement v. a. norwegischer Unternehmen im Bereich der Schnittholzindustrie – einen der wenigen wirklich erfolgreichen Versuche dar, sich über Direktinvestitionen vom Ausland aus an der wirtschaftlichen Entwicklung des Landes im 19. Jahrhundert zu beteiligen; vgl. HJERPPE, RIITTA / AHVENAINEN, JORMA: Foreign enterprises and nationalistic control: the case of Finland since the end of the nineteenth century, in: ALICE TEICHOVA / MAURICE LÉVY-LEBOYER / HELGA NUSSBAUM (Hrsg.): Multinational enterprise in historical perspective, [1. Paperback Ed.], Cambridge [u. a.] 1989, S. 286-298, hier: S. 286 ff.

**TAB. 243: Entwicklung des direkt übernommenen Versicherungsbestandes und der Prämieinnahmen in der finnischen Glas(bruch-)versicherung 1892-1923**

PLATE GLASS INSURANCE PREMIUM INCOME IN FINLAND, 1892-1923

Quelle: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot, Försäkringsväsendet; A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuonna 1923, Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under år 1923, Helsinki 1925, S. 36.

Jahr	Glasförsäkring (Lasivakuutus)					
	Finnische VU			Ausländische VU		
	Direkt anskaffat försäkringsbestånd 31. Dez	Prämieneinnahmen der finnischen Gesellschaften in Finnland	Anteil in Prozent	Direkt anskaffat försäkringsbestånd 31. Dez	Prämieneinnahmen der ausländ. VU in Finnland	Anteil in Prozent
	in 1.000 Fmk.	in 1.000 Fmk.	in %	in 1.000 Fmk.	in 1.000 Fmk.	in %
1892	0	0	0	105,1	1,7	100
1895	0	0	0	237,5	4,2	100
1900	442,6	12,2	81	165,5	1,2	9
1905	543,9	9,8	76,6	143	3	23,4
1910	984,4	22,9	87,7	142,8	3,2	12,3
1915	1.212,8	36,4	99,7	3,3	0,1	0,3
1920	3.045,5	86,7	100	0	0	0
1923	5.854,8	172,8	100	0	0	0

#### 10.10.4. Die staatliche Versicherungsaufsicht in Finnland

GOVERNMENTAL INSURANCE SUPERVISION IN FINLAND

Finnland konnte trotz seiner bis 1917 bestehenden Zugehörigkeit zum russischen Zarenreich seine rechtliche Ordnung weitgehend selbst bestimmen.

Erste Erlasse der Verwaltungsbehörden des Landes zur staatlichen Regulierung des Versicherungswesens gehen bis 1891 zurück. Eine zu diesem Zeitpunkt veröffentlichtes Gesetz Bekanntmachung schrieb die Bedingungen fest, unter denen ausländische Versicherungsunternehmen zum Geschäftsbetrieb in Finnland zugelassen wurden.<sup>13</sup> Zudem schrieb es die Errichtung einer speziellen staatlichen Aufsichtsbehörde vor.<sup>14</sup> Als besonders wichtige Stationen der Entwicklung eines selbständigen finnischen Versicherungsaufsichtsrechts sind ein Gesetz über den Rechtsschutz der Versicherungsnehmer im Falle finanzieller Schwierigkeiten eines Versicherungsunternehmens aus dem Jahre 1926, und das finnische Versicherungsvertragsgesetz von 1933 zu nennen.

Unter dem Einfluss der inflationären Wirtschaftsentwicklung kam es 1952 zu bedeutenden Veränderungen. Mit der Verabschiedung einer neuen Versicherungsaufsichtsgesetzgebung (Nr. 450/52 und 175/33) wurde die bislang durch eine eigenständige Behörde ausgeübte (materielle) Versicherungsaufsicht dem Sozialministerium übertragen. Die Gesetzesänderung formulierte in erster Linie verschärfte Anforderungen an die Solvabilität der Unternehmen. Zentrale Bedeutung besaß auch die nunmehr verbindlich vorgeschriebene Einrichtung eines Ausgleichsreservefonds.<sup>15</sup>

Mit Wirksamkeit zum 1. April 1999 wurde das seit 1952 als Abteilung des Sozialministeriums (heute: Ministerium für Soziales und Gesundheit) arbeitende Versicherungsaufsichtsamt als dem Ministerium nachgeordnete Behörde wieder verselbständigt.<sup>16</sup>

<sup>13</sup> Russische Versicherungsgesellschaften wurden zum damaligen Zeitpunkt nicht als ausländische Unternehmen behandelt. Auf sie waren die 1891 eingeführten speziellen Vorschriften für fremde VU in Finnland nicht anwendbar.

<sup>14</sup> Der Gesetzesentwurf aus dem Jahre 1891 gründete auf einer vorhergehenden Anfrage des finnischen Senats zur Versicherungswirtschaft des Landes. Demzufolge arbeiteten 1888 insgesamt acht russische, 28 (andere) ausländische und drei einheimische Versicherungsgesellschaften (nebst mehreren Hundert lokaler gegenseitiger Feuerversicherungsvereine) in Finnland. Vgl. Internet-Auftritt der finnischen Versicherungsaufsichtsbehörde Vakuutusvalvonta bzw. ISA, The Insurance Supervisory Authority: <http://www.vakuutusvalvonta.fi/sivu.asp?f=96,214&1=3> [Stand: 12.11.2006].

<sup>15</sup> Zu Einzelheiten s. d. Bericht des Sozialministeriums über die Geschäftstätigkeit der privaten VU in Finnland, Berichtsjahr 1952, Helsinki 1953, S. 33\*.

<sup>16</sup> Zum Zuständigkeitsbereich der finnischen Versicherungsaufsicht zählen heute neben den eigentlichen Versicherungsgesellschaften und Pensionskassen auch sonstige Finanzdienstleistungsunternehmen, die sich im Bereich der Versicherungsbranche betätigen. Da in Finnland private Unternehmen einen Teil der Arbeitslosenunterstützung des Landes mittragen können, unterliegen in diesem Bereich tätige Unternehmen ebenfalls der Aufsichtsgewalt des Amtes. Vgl. Internet-Auftritt der finnischen Versicherungsaufsichtsbehörde Vakuutusvalvonta bzw. ISA, The Insurance Supervisory Authority: <http://www.vakuutusvalvonta.fi/sivu.asp?f=96,214&1=3> [Stand: 12.11.2006]. Dort findet sich auch die laufend aktualisierte Liste der momentan in Finnland zum Geschäftsbetrieb zugelassenen Versicherungsunternehmen.

### 10.10.5. Entwicklung des finnischen Seeversicherungsmarktes seit 1900

THE DEVELOPMENT OF THE FINNISH MARINE INSURANCE MARKET SINCE THE BEGINNING OF THE 20TH CENTURY

Die Entwicklung der Seeversicherung in Finnland nahm seit der Jahrhundertwende einen bemerkenswerten Verlauf. 1900 betrieben lediglich drei finnische Gesellschaften das direkte Geschäft mit Seeversicherungen; ihr Prämieeneinkommen belief sich auf 669.000 Fm. Dem gegenüber betätigten sich zahlreiche ausländische Transportversicherungsunternehmen in Finnland, die zur Jahrhundertwende vorrangig durch **deutsche, schwedische und russische Gesellschaften** repräsentiert wurden. Die Prämieeneinnahmen der ausländischen Wettbewerber standen mit 427.000 Fm. denen der einheimischen Gesellschaften nur wenig nach.<sup>17</sup>

Der Erste Weltkrieg brachte dem Seegeschäft finnischer Versicherungsgesellschaften trotz des im internationalen Vergleich recht geringen Marktvolumens Finnlands im Transportversicherungsbereich einen beachtlichen **Aufschwung, der in starkem Kontrast zur schmerzhaften Reduzierung der finnischen Handelsflotte stand**: große Teile der Handelsmarine wurden stillgelegt, ein weiterer Teil fiel den Akquisitionen der russischen Behörden zum Opfer.

Allerdings konnten Versicherungen im Frachtgeschäft nunmehr nur noch bei finnischen bzw. russischen Gesellschaften abgeschlossen werden, was den Niedergang der Möglichkeiten auf dem Kaskomarkt mehr als auszugleichen half.

Die Auswirkungen des Krieges hinterließen unübersehbare Spuren in der Struktur des finnischen Marktes: während es aufgrund der überproportionalen Geschäftsbelebung zur Neugründung einer ganzen Anzahl von Seeversicherungsgesellschaften kam, gelang es drei der finnischen Versicherer (darunter die bereits 1889 gegründete *Triton* in Åbo) nicht, die sich normalisierenden Verhältnisse im Seegeschäft nach 1918 zu überleben.

#### 10.10.5.1. Rückzug der ausländischen Versicherungsgesellschaften im Ersten Weltkrieg

WITHDRAWAL OF THE FOREIGN COMPANIES DURING WORLD WAR I

Die fremden Gesellschaften, die bis Kriegsausbruch eine bedeutende Rolle auf dem Versicherungsmarkt des Landes spielten, zogen sich fast vollständig zurück. Ausländische Versicherern, die in der Zwischenkriegszeit erneut in Finnland Fuß fassten, gelang es nicht mehr, nennenswerte Anteile des Geschäfts an sich zu ziehen.<sup>18</sup>

Nach Kriegsausbruch verblieb nur eine verschwindend kleine Anzahl von ausländischen Gesellschaften, die weiterhin in Finnland selbst direkte und indirekte Transportversicherungen zeichnete. Ihr Geschäftsumfang erlangte keine größere Bedeutung für den finnischen Markt, lediglich der schwedische *Gauthiod* besaß ein überhaupt erwähnenswertes Portefeuille. Mit dem *Internationalen Lloyd* (später *Deutscher Lloyd*) kehrte Anfang der 20er Jahre auch eine deutsche Gesellschaft nach Finnland zurück, konnte aber keine nennenswerten Erfolge erzielen:

#### TAB. 244: Anzahl und Brutto-Prämieeneinnahmen der ausländischen Transportversicherer in Finnland, 1916-1933

FOREIGN MARINE INSURERS IN FINLAND 1916-1933: NUMBER OF COMPANIES AND GROSS PREMIUM INCOME

Quelle / Source: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland år [...], Helsingfors, various issues.

	Transportförsäkring					
	1916	1921	1922	1923	1931	1933
	Bruttoprämieeinnahmen in Finnland in 1.000 Fmk					
Anzahl der ausländ. Transportversicherer	2	2	3	3	2	2
Gauthiod (Schweden)	77,893	a)	294,726	a)	1.728,627	*)
Hansa (Schweden)	-	106,872	4,077	0,333	-	-
Ägir (Schweden)	4,06	-	-	-	-	-
Internationaler Lloyd (Deutscher Lloyd)	-	-	40,46	75,987	12,466	*)

\*) Die entsprechenden Angaben lagen dem Verfasser leider nicht vor.

a) Uppgifter ha icke kunnat erhållas / Dem Ministerium lagen keine Angaben zu Geschäftsergebnissen vor.

<sup>17</sup> Vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 26. September, S. 929.

<sup>18</sup> Vgl. RINNE, TOIVO T.: Suomen vakuutustoimintaa 1816-1966 [The Insurance Business in Finland 1816-1966], Turku, Finland, 1966, S. 214.

#### 10.10.5.2. Die Restriktive Politik gegenüber ausländischen Unternehmen nach 1917

Nach der Erlangung der Unabhängigkeit des Landes 1917 spiegelte eine neue Gesetzgebung stark nationalistische Tendenzen gegenüber ausländischem Unternehmertum und der Beteiligung ausländischen Kapitals an der finnischen Wirtschaft. Parallel zur Verabschiedung der republikanischen Verfassung des Landes machte man die Zulassung ausländischer Unternehmen generell von staatlichen Genehmigungsverfahren abhängig. Fremde Investoren hatten sich im Voraus zur Zahlung von Steuern und anderen Abgaben an den Staat und lokale bzw. regionale Gebietskörperschaften zu verpflichten. Das finnische Industrie- und Handelsgesetz benachteiligte ausländische Unternehmen gegenüber der einheimischen Wirtschaft, die von diesen Restriktionen befreit wurde. Anfang der 20er Jahre wurde in Erwägung gezogen, den Anteil ausländischer Beteiligungen an einheimischen Gesellschaften mit begrenzter Haftung zu beschränken. Dies ging jedoch vielen Verantwortlichen zu weit, die darin offenen Protektionismus und eine Überstrapazierung der Wirtschaftsbeziehungen des jungen Staates mit dem Ausland sahen. Die Eingabe fand schließlich im finnischen Parlament keine Mehrheit.<sup>19</sup>

Kurz vor Erlangung der Unabhängigkeit vom zaristischen Russland spielten ausländische Unternehmen auf dem Transportversicherungsmarkt des Landes allerdings im Grunde keine Rolle mehr. Von insgesamt 15 zugelassenen ausländischen Transportversicherern in Finnland, die der Bericht des Aufsichtsamtes für 1916 nennt,<sup>20</sup> hatten mindestens acht Gesellschaften in dem betreffenden Jahr überhaupt keine Versicherungen abgeschlossen, darunter fast ausschließlich die Vertretungen von deutschen Unternehmen.<sup>21</sup> Andere ausländische Gesellschaften besaßen z. T. nur einen verschwindend geringen finnischen Versicherungsbestand. Neben den einheimischen Gesellschaften scheinen lediglich drei schwedische Transportversicherer nennenswert am Geschäft beteiligt gewesen zu sein (die neben den **kriegsbedingt nur eingeschränkt oder gar nicht aktiven deutschen Unternehmen** in Finnland tätige Eidgenössische Versicherungsgesellschaft aus Zürich scheint ebenfalls nur ein sehr schmales finnisches Portefeuille besessen zu haben), auf deren Konto 1916 lediglich etwa 1 ½ Prozent des finnischen Direktgeschäfts gingen. Das ausländische Geschäft der finnischen Transportversicherungsgesellschaften beschränkte sich bereits ausschließlich auf die Übernahme von Rück- und Mitversicherungsgeschäft und stellte einen anteilmäßig bedeutenden Posten ihrer Gesamteinnahmen dar: neben 5,59 Mio. Fmk. Prämien aus dem finnischen Direktgeschäft (zzgl. rund 370.000 Fmk. übernommener Rückversicherungen aus dem heimischen Markt, bei denen jedoch ein unbekannter Anteil der schwedischen VU miteingerechnet ist) stammten immerhin beachtliche 3,34 Mio. Fmk. Brutto-Gesamtprämien (einschl. übernommener Rückversicherungen) aus dem Ausland.<sup>22</sup>

#### 10.10.6. Der finnische Seeversicherungsmarkt in der Zwischenkriegszeit

THE INTERWAR PERIOD

Ende der 1920er Jahre zeichneten 10 Gesellschaften (davon 9 Aktiengesellschaften und eine gegenseitige Gesellschaft) schätzungsweise 42.000.000 Fm. an Risiken, während die ausländischen Gesellschaften praktisch keine Rolle mehr spielten.<sup>23</sup> Im Gegensatz zu den

<sup>19</sup> Vgl. HJERPPE, RIITTA / AHVENAINEN, JORMA: Foreign enterprises and nationalistic control: the case of Finland since the end of the nineteenth century, in: ALICE TEICHOVA / MAURICE LEVY-LEBOYER / HELGA NUSSBAUM (Hrsg.): Multinational enterprise in historical perspective, [1. Paperback Ed.], Cambridge [u. a.] 1989, S. 286-298, hier: S. 289 f.

<sup>20</sup> Die finnische Aktiengesellschaft Providentia war ausschließlich auf Kaskos kleinerer Motorboote und Segeljachten sowie die Reisegepäckversicherung spezialisiert.

<sup>21</sup> Badische Assecuranz Actiengesellschaft, Preussische National, Victoria, Norddeutsche Versicherungs-Gesellschaft, Deutsche Rück- und Mitversicherungsgesellschaft (Generalvertretung vakant), Continentale (Generalvertretung vakant) und Internationaler Lloyd; vgl. Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland år 1916, Helsingfors 1919, S. 42.

<sup>22</sup> Vgl. Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.: Försäkringsinspektörens berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland år 1916, Helsingfors 1919, S. 44-45.

<sup>23</sup> Trotz der vorteilhaften Entwicklung der Marktbedingungen für die einheimischen Gesellschaften hatten die finnischen Seeversicherer 1929 mit erheblichen Schwierigkeiten zu kämpfen. Den im Vergleich zum Nachbarland Schweden günstigeren Prämiensätzen standen naturbedingt höhere Risiken beim Anlaufen finnischer Häfen (v.a. eine höhere Eisgefahr) und das durchschnittlich höhere Alter der Handelstonnage gegenüber. Das Gesamtvolumen des finnischen Seeversicherungsmarktes



anderen skandinavischen Ländern existierte zwischen den finnischen See- und Transportversicherungsgesellschaften kein Tarifverbund. Trotzdem erreichten die Prämieinnahmen ein höheres Niveau als beispielsweise im Nachbarland Schweden, was aber nicht unmittelbar einen Vorteil für die Versicherer bedeutete, da die übernommenen Risiken aufgrund der geographischen Lage Finnlands (Eisgefahr) und des relativ hohen Durchschnittsalters der finnischen Flotte vergleichsweise schwerer wogen.

Die **internationalen Transaktionen** der finnischen Versicherungsgesellschaften beschränkten sich nach Beendigung des Ersten Weltkriegs hauptsächlich auf **vertraglich festgeschriebene Reziprozität im Rückversicherungsbereich**, vorrangig in der Zusammenarbeit mit Versicherern aus Schweden und Norwegen. Lediglich die auch im Heimatland mit Abstand führende **Pohjola** verbuchte Ende der 1920er Jahre einen gewissen Bekanntheitsgrad an zentralen Versicherungsplätzen des Auslands, wie z. B. in London und in Paris.<sup>24</sup> Das allerdings seitens der finnischen Versicherungswirtschaft durchaus Interesse an grenzüberschreitenden Geschäften auch über den skandinavischen Raum hinaus bestand, belegt die Tatsache, dass zahlreiche Unternehmen ihre jährlichen Rechenschaftsberichte auch in englischer Sprache veröffentlichten.<sup>25</sup>

**TAB. 245: In ausländischem Besitz befindliche Unternehmen in Finnland in der Zwischenkriegszeit**

THE NUMBER AND DISTRIBUTION OF FOREIGN-OWNED COMPANIES BY INDUSTRY IN THE INTERWAR PERIOD

Quelle / Source: HJERPPE, RIITTA: The Significance of Foreign Direct Investment in a Small Industrializing Economy: The Case of Finland in the Interwar Period (Business and Economic History On-Line; Vol. 1, 2003), URL: <http://www.thebhc.org/publications/BEHonline/2003/Hjerppe.pdf> [Stand: 10.11.2006].

Gewerbe / Industry	Number of companies	Percentage
Landwirtschaft, Gartenbau, Fischerei AGRICULTURE, GARDENING, FISHING	9	4
Forstwirtschaft FORESTRY	4	1,8
Bergbauindustrie, Verarbeitende Industrie; Energiegewinnung MINING, MANUFACTURING INDUSTRY AND ENERGY PRODUCTION	97	43,3
Baugewerbe CONSTRUCTION	2	0,9
Groß- und Einzelhandel; Dienstleistungsgewerbe TRADE, RETAIL, WHOLESALE, AGENCY, SERVICE ESTABLISHMENT	67	29,9
Schifffahrt; Versand- und Verladeindustrie SHIPPING, FORWARDING, STEVEDORING	22	9,8
Unterhaltungsindustrie: Kinobetriebe und -agenturen CINEMAS, CINEMA AGENCIES	11	4,9
Immobilienhandel OWNING AND SELLING OF REAL ESTATE	4	1,8
Werbeagenturen ADVERTISING AGENCY	1	0,4
Versicherungsunternehmen INSURANCE COMPANY	6	2,7
Andere OTHER	1	0,4
Gesamt TOTALS	224	100

Die finnische Wirtschaft konnte sich erstaunlich schnell von den Folgen der Weltwirtschaftskrise erholen. Bereits 1934 verzeichneten die finnischen Versicherer in den Branchen Feuer und Transport wieder Geschäftswachstum. Allerdings neigte die finnische Bevölkerung anhaltend in hohem Maße zur Rationalisierung nicht notwendigerweise vorgeschriebener Pflichtversicherungen, wovon Anfang der 1930er Jahre v. a. die Kraftfahrzeugversicherung betroffen wurde.<sup>26</sup>

Von den Mitte der 1930er Jahre in Finnland ansässigen **professionellen Rückversicherern** Osmo (assoziiert mit Pohjola), Norma (Fennia), Veritas und Finska Re (Finska Marine) betätigte sich letztgenannte Gesellschaft ausschließlich in der Transportbranche. Außerdem existierte mit der Vakava ein auf Feuer-Rückversicherung spezialisiertes Unternehmen, das die Exzedenten lokaler Brandversicherungsvereine auf Gegenseitigkeitsprinzip in Rückdeckung nahm.

bewegte sich trotz des seit 1914 bedeutend gewachsenen Prämienaufkommens in engen Grenzen, so dass ein einziger größerer Totalverlust genügen konnte, das gesamte Geschäft unrentabel zu machen. THE REVIEW schätzte 1930 die Wachstumsmöglichkeiten des finnischen Seeversicherungsmarktes dennoch positiv ein, sofern die finnischen Händler den üblichen Weg des Imports CIF durch FOB ersetzen; vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 26. September, S. 929.

<sup>24</sup> Vgl. THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 26. September, S. 930.

<sup>25</sup> Vgl. ebd.

<sup>26</sup> Vgl. THE REVIEW 66 (1935), Ausgabe vom 29. November, S. 1245.

**Ausländische Versicherer** hielten **bedeutende Anteile** an einigen finnischen Gesellschaften, so befand sich z. B. die Finland Assurance Co. nahezu vollständig im Besitz des britischen Guardian, der seine Anteile später an die ebenfalls britische Prudential Assurance Co. verkaufte.<sup>27</sup> Kleine gegenseitige Gesellschaften pflegten z. T. indirekte Kontakte zu in Finnland ansässigen ausländischen Unternehmen, so z. B. die auf die Versicherung von Sägemühlen spezialisierte Industrialists' Mutual Fire Insurance Co., die Folgeschäden-Risiken ihrer Mitglieder und Kunden als Vermittlerin bei größeren englischen Gesellschaften platzierte.<sup>28</sup>

#### KEIN „PLAN“ ALLGEMEINER SEEVERSICHERUNGSBEDINGUNGEN

Im Unterschied zu den anderen skandinavischen Ländern hatten die finnischen Seeversicherer bis Anfang der 1930er Jahre keine verbindliche Vereinbarung über gemeinsame Versicherungsbedingungen („Plan“) getroffen. Während nach Dänemark (königlich beurkundete Statuten und Satzung von Det Kongelige Octroirede Sø-Assurance-Kompagni bereits in der ersten Hälfte des 18. Jahrhunderts; seit 1934 Dansk Søforsikrings-Konvention in starker Anlehnung an die Allgemeinen deutschen Seeversicherungsbedingungen von 1919) im 19. Jahrhundert auch Schweden („Plan“ über allgemeine Seeversicherungsbedingungen seit 1891) und Norwegen („Plan“ von 1871) allgemeine Seeversicherungs-Bedingungen als verbindliche Rechtsquellen der Seeversicherungsverträge auf den Weg brachten, arbeiteten die finnischen Versicherer bis in die Zwischenkriegszeit nach individuellen Vertragsklauseln, die freilich unterhalb der einzelnen Gesellschaften meist nur geringfügige Unterschiede aufwiesen.<sup>29</sup>

### **10.10.7. Das Transportversicherungsgeschäft der finnischen Gesellschaften im Zweiten Weltkrieg**

#### MARINE INSURANCE IN FINLAND DURING WORLD WAR II

Während des Zweiten Weltkriegs konnte die Pohjola ihre Führungsrolle auf dem finnischen Versicherungsmarkt behaupten. Die Gesellschaft blieb mit Abstand der größte Versicherungskonzern des Landes; ein nicht unerheblicher Teil ihres Portefeuilles speiste sich aus übernommenen Rückversicherungen anderer finnischer Versicherer. Der Geschäftsverlauf der Pohjola seit Kriegsbeginn (30. November 1939 Beginn des „Winterkrieges“ nach Überschreitung der finnischen Grenzen durch sowjetische Truppen) kann als repräsentativ für den gesamten finnischen Markt bezeichnet werden.

53 bis 82 Prozent der zwischen 1939 und 1944 abgeschlossenen See-Kaskoversicherungen der Pohjola wurden als zedierte Risiken anderer finnischer Gesellschaften in Rückdeckung genommen (zum Vergleich: Rückversicherungen erreichten im Waren-Transportgeschäft nur etwa 20 bis 31 Prozent). Aufgrund des kriegstypisch stark vergrößerten Deckungsbedarfs und steigender Prämienätze vervierfachte sich das Kasko-Prämieneinkommen der Gesellschaft in diesem Zeitraum. Besonders nachteilig machte sich das Fehlen ausreichender Dockkapazitäten bzw. von Reparaturmöglichkeiten bemerkbar;<sup>30</sup> die durchschnittlichen Schadenquoten unterlagen starken Schwankungen (1939 55%; 1940 86%; 1941 84%; 1942 43%; 1943 14%; 1944 7%).<sup>31</sup> Auslandsverbindungen der finnischen Versicherungsgesellschaften – ohnehin traditionell zum überwiegenden Teil auf die Rückversicherung beschränkt – bestanden in den Kriegsjahren weiter, allerdings auf einem eher unbedeutendem Niveau. Lediglich die drei größten Aktiengesellschaften des Landes übernahmen bis Kriegsende aus dem Ausland abgegebene Rückversicherungen; allein im Portefeuille der Pohjola erreichte das auswärtige Geschäft noch einen nennenswerten Anteil (vgl. TAB. 246: Auslandsgeschäft der finnischen VU im Seeversicherungsgeschäft 1944).

<sup>27</sup> Vgl. ebd.

<sup>28</sup> Vgl. ebd.

<sup>29</sup> Vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 961 f.

<sup>30</sup> Offenbar hatte die Pohjola in dieser Hinsicht hauptsächlich mit der Schadenanfälligkeit der von den eigenen Landsleuten zedierten Rückversicherungsverträge zu kämpfen; vgl. THE REVIEW 76 (1945), Ausgabe vom 22. Juni, S. 258.

<sup>31</sup> Vgl. THE REVIEW 76 (1945), Ausgabe vom 22. Juni, S. 258.

**TAB. 246: Auslandsgeschäft der finnischen VU im Seeversicherungsgeschäft 1944**

(nur Seewaren- und Seekaskoversicherungen; ohne Luft- und Landtransportversicherungen)

FOREIGN MARINE INSURANCE BUSINESS PREMIUM INCOME OF FINNISH INSURANCE COMPANIES IN 1944 (EXCLUDING AVIATION- AND INLAND TRANSIT INSURANCES)

Quelle / Source: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, Vakuutusolot, Försäkringsväsendet, A, Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuonna 1944, Berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland under år 1944, Helsinki 1946.

Gesellschaften COMPANIES	Unternehmens-form CORPORATE ORGANIZATION	Direktes Geschäft in Finnland DIRECT INSURANCE IN FINLAND	Übernommene Rückversicher-ungen anderer finnischer Versicherer INCOMING REINSURANCES FROM FINNISH COMPANIES	Übernommene Rückversicher-ungen aus dem Ausland INSURANCES AND REINSURANCES FROM ABROAD	Prämien- einnahmen gesamt TOTAL	Anteil der übernommenen Rückvers. aus dem Ausland am Gesamtgeschäft SHARE OF FOREIGN PREMIUM ACCEPTANCES
in Mio. Fmk.						in %
Pohjola	A.G. / STOCK C.	81,588	56,288	10,787	148,663	7,26
Finska Sjö	A.G. / STOCK C.	277,459	74,131	1,836	353,426	0,52
Fennia	A.G. / STOCK C.	122,8	38,458	0,014	161,272	0,009
Übrige Gesellschaften ohne Auslands- geschäft (13)		163,23	31,597	0	195,51	0
Total		645,077	200,474	13,32	858,871	1,55

**10.10.8. Die finnische Versicherungswirtschaft seit 1945**

DEVELOPMENT OF THE FINNISH INSURANCE INDUSTRY SINCE 1945

Die Entwicklung der finnischen Schadenversicherer nach dem Zweiten Weltkrieg veranschaulicht auf geradezu exemplarische Weise ein Grundmotiv der Auslandsexpansion von Versicherungsunternehmen: das Überschreiten der Grenzen des Heimatmarktes aufgrund seines eingeschränkten Absorptionsvermögens der angewachsenen Finanzkraft und Zeichnungskapazität der einheimischen Versicherungsunternehmen. Die kurz nach Kriegsende nur über geringe eigene Zeichnungskraft verfügenden finnischen Schadenversicherungs-Gesellschaften verwandelten binnen eines Jahrzehnts ihre bis Anfang der 50er Jahre bestehende Abhängigkeit von ausländischen Rückversicherungspartnern in eine aktive Rolle als Empfänger bedeutender fremder Exzedenten. Ende der 70er Jahre vollzog die finnische Versicherungswirtschaft eine sprunghafte Internationalisierung durch überproportionale Wachstumsraten bei der Übernahme grenzüberschreitend zedierter Rückversicherungen. Hauptauslöser für diese Entwicklung waren die sinkende Profitabilität des übernommenen Geschäfts im Schadenversicherungsbereich und das begrenzte Versicherungsvolumen des Heimatlandes.

Unmittelbar nach Kriegsende war nur noch eine Handvoll ausländischer Versicherer in Finnland tätig. Ihr Anteil am finnischen Versicherungsgeschäft (alle Branchen) war unbedeutend und belief sich auf nicht mehr als etwa 1 ½ Prozent des Sachversicherungs-Prämienaufkommens des Landes. 1949 hatten die beiden letzten ausländischen Lebensversicherer Finnland verlassen, womit das gesamte Geschäft dieses Zweiges nunmehr in den Händen der einheimischen Unternehmen lag. Keine der finnischen Versicherungsgesellschaften betätigte sich in den folgenden drei Jahrzehnten außerhalb des Landes mit direkt abgeschlossenen internationalen Transaktionen. Vielmehr beschränkten die finnischen Versicherer ihr Auslandsgeschäft auf Rückversicherungsverträge, die der beschränkten Zeichnungskapazität der Versicherungswirtschaft eines kleinen Landes entsprechende Bedeutsamkeit erlangten.

**BOOM ENDE DER 50ER JAHRE / BOOM AT THE END OF THE 50S**

Finnlands Wirtschaft, in starkem Maße abhängig vom Export von Holz und Holzprodukten, Zellstoff und Papier, die in den 1950er Jahren fast 80 Prozent der Ausfuhren stellten, erlebte seit Ende der 1950er Jahre einen wahren Wirtschaftsboom. Zwischen 1958 und 1962 sorgten Vollbeschäftigung und Vollausslastung der Industriekapazitäten dafür, dass das Pro-Kopf-Einkommen in diesem Zeitraum um mehr als 20 Prozent anstieg. Die positive wirtschaftliche Entwicklung des Landes in der zweiten Hälfte der 50er Jahre wirkte sich auf die einzelnen Sparten des finnischen Versicherungsmarktes allerdings recht unterschiedlich aus. Insgesamt verzeichnete die Versicherungsbranche zwischen 1955 und 1960 hinsichtlich der im direkt gezeichneten Geschäft erwirtschafteten Bruttoprämieeinnahmen einen Zuwachs von mehr als 90 Prozent, während die Bevölkerungszahl des Landes lediglich um vier Prozent zunahm und die Verbraucherpreise um 34 Prozent anstiegen. Einen überproportionalen Anstieg hatte v. a.

die Automobilhaftpflichtversicherung zu verzeichnen (über 300 Prozent), während andere Zweige dahinter deutlich zurückblieben (sonstige Haftpflichtversicherung etwa 25 Prozent; Einbruchdiebstahlversicherung mehr als 70 Prozent; private und Industrie-Feuerversicherung nicht mehr als 10 Prozent; See- und Transportversicherung weniger als 50 Prozent).<sup>32</sup>

Mitte der 60er Jahre nahm Finnland hinsichtlich der **jährlichen Inflationsrate** unter den europäischen Ländern eine Spitzenposition ein. Der Grund für diese Entwicklung lag in erster Linie an einem **unverhältnismäßig angewachsenen Staatshaushalt**, der 1964 nicht weniger als ein Viertel des gesamten Sozialprodukts des Landes verschlang. Zusätzlich wurde die inflatorische Entwicklung durch eine anhaltende Steuerprogression angeheizt.

Die **1968 angelaufene Stabilisierungspolitik** betraf die Versicherer v. a. hinsichtlich der Abschaffung der bis dahin in Finnland seit zwei Jahrzehnten bestehenden Indexbindung von Kapitalanlagen. Naturgemäß waren die Lebensversicherer am stärksten betroffen, da der Fortfall der realwerterhaltenden Indexbindung die Furcht der Kunden vor inflationsbedingtem Wertverlust ihrer Policen schüren musste. Die betroffenen Gesellschaften waren schließlich zu Vorgriffen auf die Gewinne gezwungen, um den Wert der Verträge zu garantieren.<sup>33</sup>

#### **10.10.9. Der finnische Transportversicherungsmarkt in den 1950er und 1960er Jahren**

THE DEVELOPMENT OF MARINE INSURANCE IN FINLAND DURING THE 1950S AND 1960S

In den 1950er und 1960er Jahren wies der finnische See- und Transportversicherungsmarkt eine relativ kleine Anzahl von Anbietern auf. Als einziges ausländisches Versicherungsunternehmen, das sich in der Sparte Transport betätigte, war die russische Ingosstrakh vertreten; ihr Anteil am finnischen Direktgeschäft blieb unbedeutend.

Von 22 in Finnland in der MAT-Branche tätigen VU im Jahre 1965 waren insgesamt nur sechs Unternehmen Aktiengesellschaften, darunter jedoch mit Pohjola und Fennia zwei der größten Versicherungskonzerne des Landes. Eine bedeutende Rolle kam daneben den finnischen Gegenseitigkeitsvereinen zu, die sich teilweise ausschließlich auf das Kaskogeschäft spezialisiert hatten.<sup>34</sup>

Alle bedeutenderen finnischen Transportversicherer waren in der *Sjöförsäkringsbolagens Förening* zusammengeschlossen. Das gesamte direkte und indirekte Versicherungsgeschäft der finnischen VU unterstand der staatlichen Aufsicht, die durch die Versicherungsabteilung des Sozialministeriums ausgeübt wurde. Die Berichtspflicht der in Finnland tätigen ausländischen Gesellschaften beschränkte sich zunächst auf ihr direkt in Finnland abgeschlossenes Geschäft, seit 1964 hatten die fremdem Gesellschaften auch über ihre in Finnland übernommenen Rück- und Mitversicherungen Rechenschaft abzulegen.

Alle in Finnland tätigen See- und Transportversicherer bedurften der aufsichtsrechtlichen Zulassung durch den Staat. Ausländische VU hatten Kautionen zur Deckung von Steuern und Abgaben zu hinterlegen. Eine zusätzliche Kautionspflicht zur Erfüllung der im Inland abgeschlossenen Versicherungsverträge bestand nicht; allerdings wurden hohe Ansprüche an die Sicherheit der Unternehmen gestellt. Detaillierte Vorschriften über Solvabilitätsmargen und die Bildung von Schwankungsrückstellungen bildeten hierfür die Grundlage.<sup>35</sup>

<sup>32</sup> Vgl. THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 3. August, S. 780–781.

<sup>33</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 5 vom 1. März, S. 315.

<sup>34</sup> JAKOBI (1969) deutet an, dass es sich bei zwei der auf Kaskos spezialisierten Gegenseitigkeitsvereine (F.Å.A.-Koncernens ömsesidiga Försäkringsbolag und Nordström-Koncernens ömsesidiga Försäkringsbolag) um Selbstdeckungseinrichtungen bedeutender finnischer Reedereien gehandelt haben könnte. Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung: Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln; N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 101.

<sup>35</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung: Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln; N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 102 f.

Sehr hart getroffen wurde der finnische Versicherungsmarkt durch eine Explosion an Bord des Tankers Tupavuori 1958. Die Bergungsarbeiten zogen sich bis Mitte des darauffolgenden Jahres hin. Das Schiff musste schließlich trotz geglückter Bergung als Totalverlust abgeschrieben werden; die Versicherungsgesamtsumme belief sich auf rund 1,1 Mrd. Fmk. – ein Betrag, der in etwa dem jährlichen Prämienaufkommen der finnischen Versicherungswirtschaft im Schiffskaskobereich entsprach.<sup>36</sup>

#### **10.10.9.1. Entwicklung der finnischen Handelsflotte**

DEVELOPMENT OF THE FINNISH MERCHANT FLEET

Finnland verlor während des Zweiten Weltkriegs etwa zwei Drittel seiner Handelsflotte. Erst 1953 erreichte das Land wieder den Vorkriegsbestand (1. Januar 1954: 613 Schiffe mit einer Tonnage von rund 615.000 BRT), allerdings bewegte sich Anfang der 50er Jahre das Durchschnittsalter der Schiffe mit etwa 30 Jahren auf einem sehr hohen Niveau.<sup>37</sup>

1968 hatte die finnische Handelsflotte einen Umfang von 506 Einheiten mit zusammen über 1,08 Mio. BRT Gesamttonnage (Anteil von Tankern: 1967 423.926 BRT; 1968 447.700 BRT). Das Durchschnittsalter der Schiffe konnte auf etwa 13 Jahre gesenkt werden.<sup>38</sup> Die Verjüngung des versicherten finnischen Schiffsbestandes während der 60er Jahre zog allerdings eine Stagnation der Kaskoprämien nach sich.<sup>39</sup>

1974 umfasste die Handelsflotte des Landes 446 Einheiten mit zusammen über 1,62 Mio. BRT Gesamttonnage (Anteil von Tankern: 1973 731.687 BRT oder 48,3 % der Gesamttonnage; 1974 853.390 BRT oder 52,6 % der Gesamttonnage). Das Durchschnittsalter der Schiffe betrug rund zehn Jahre.<sup>40</sup>

Ende des Jahres 1989 zählten die unter finnischer Flagge fahrenden Handelsschiffe 441 Einheiten mit einer Gesamttonnage von etwa 1,05 Mio. BRT (davon 112 Schiffe über 500 BRT, die zusammen etwa 95 Prozent der Gesamttonnage ausmachten). Die unter Billigflaggen (FOCs) registrierten Handelsschiffe in finnischem Besitz stellten nochmals eine Flotte in ähnlicher Größenordnung.<sup>41</sup>

#### **10.10.9.2. Eisgefahr: ein besonderes Problem der finnischen See-Kaskoversicherung**

THE ICE RISK: A PARTICULAR PROBLEM FOR FINNISH HULL INSURANCE

Eine Besonderheit der finnischen Seeschifffahrt, die sich unmittelbar auf das Seeverversicherungsgeschäft auswirkt, besteht in der ungewöhnlich hohen Eisgefahr im Winter. Die Verkehrsbedingungen im Finnischen und im Bottnischen Meerbusen<sup>42</sup> erlauben es auch modernen Schiffen teilweise nicht, das Meer im Winter ohne die Gefahr beträchtlicher Beschädigung durch die Eisbildung zu durchkreuzen.

#### **10.10.10. Das direkte Transportversicherungsgeschäft in Finnland 1960 bis 1980**

DIRECT WRITTEN MARINE INSURANCE BUSINESS IN FINLAND FROM 1960-1980

1960 bis 1980 konzentrierte sich der größte Teil des direkt in Finnland abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäfts auf einige wenige Unternehmen, v. a. die Finska Sjö, die Pohjola, Fennia, Sampo und Redarnas. Der Anteil des einzigen direkt in Finnland arbeitenden ausländischen Unternehmens, der Ingosstrakh, blieb unbedeutend.

<sup>36</sup> Vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 965.

<sup>37</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 748.

<sup>38</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1160.

<sup>39</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 8 vom 15. April, S. 362.

<sup>40</sup> Vgl. Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., A: 80, Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen 1974, Helsinki 1976, S. 31.

<sup>41</sup> Vgl. THE REVIEW 121 (1990), April, S. 52.

<sup>42</sup> Der Bottnische Meerbusen ist regelmäßig über mehrere Monate des Jahres hinweg nahezu vollständig zugefroren und besitzt demzufolge für die Handelsschifffahrt zwangsläufig untergeordnete Bedeutung. Nichtsdestotrotz bestehen mit den Städten Luleå und Oulu zwei bedeutende Industrie- und Handelszentren des Landes an seinen Küsten.

**TAB. 247: Verteilung der Prämieinnahmen des direkten finnischen Transportversicherungsgeschäfts auf die einzelnen Unternehmen 1960-1974**

DISTRIBUTION OF MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN BY FINNISH COMPANIES, 1960-74

Quelle / Source: Finland, Sosiaaliministeriön (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, A, Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsingi.

1960	1960	1960	1969	1969	1969	1974	1974	1974
	Prämieineinnahmen im direkt abgeschl. Transport- versicherungsgeschäft in Finnland			Prämieineinnahmen im direkt abgeschl. Transport- versicherungsgeschäft in Finnland			Prämieineinnahmen im direkt abgeschl. Transport- versicherungsgeschäft in Finnland	
	in Mio. Fmk.	Anteil in %		in Mio. Fmk.	Anteil in %		in Mio. Fmk.	Anteil in %
Finska Sjö	995,201	31,09	Finska Sjö	22,606	25,66	Pohjola	56,339	28,67
Pohjola	604,714	18,89	Pohjola	19,871	22,56	Finska Sjö	48,182	24,52
Fennia	470,854	14,71	Fennia	9,98	11,33	Sampo-Tarmo	24,205	12,32
Redarnas	250,911	7,84	Sampo	8,757	9,94	Fennia	23,391	11,9
Eurooppalainen	180,109	5,63	Redarnas	6,425	7,29	Redarnas	13,158	6,7
Tarmo	164,003	5,12	Sjöassuransf.	6,312	7,17	Eurooppalainen	9,069	4,62
Sjöassuransf.	124,976	3,9	Eurooppalainen	3,885	4,41	Sjöassuransf.	7,661	3,9
Sampo	120,027	3,75	Tarmo	2,491	2,83	Vahinko-Pohja	3,77	1,92
Ubrige finnische VU (7)	289,766	9,05	Ubrige finnische VU (13)	7,76	8,81	Ubrige finnische VU (13)	10,723	5,46
Finnische VU total	3.200,561	100	Finnische VU total	88,087	100	Finnische VU total	196,498	100
Anteil der 4 größten Unternehmen		72,53	Anteil der 4 größten Unternehmen		69,49	Anteil der 4 größten Unternehmen		77,41
Zum Vergleich: Verteilung der Prämieineinnahmen des direkten finnischen Transportversicherungsgeschäfts auf in- und ausländische Unternehmen:								
Finnische VU	3.200,561	99,1	Finnische VU	88,087	98,3	Finnische VU	196,498	96,93
Ausländische VU (Ingosstrakh)	28,966	0,9	Ausländische VU (Ingosstrakh)	1,526	1,7	Ausländische VU (Ingosstrakh)	6,22	3,07
Total (alle VU)	3.229,527	100	Total (alle VU)	89,613	100	Total (alle VU)	202,718	100

**TAB. 248: Verteilung der Prämieinnahmen des direkten finnischen**

**Transportversicherungsgeschäfts (Kasko / Waren) auf die einzelnen Unternehmen 1980**

DISTRIBUTION OF MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUMS WRITTEN (HULL – CARGO) BY FINNISH COMPANIES, 1980

Quelle / Source: Finland, Sosiaaliministeriön (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, A, Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsingi.

1980	1980	1980	1980	1980	1980
Kaskoförsäkring a)	Kaskoförsäkring a)	Kaskoförsäkring a)	Varuförsäkring	Varuförsäkring	Varuförsäkring
	Prämieinnahmen im direkten Transport- versicherungsgeschäft in Finnland			Prämieinnahmen im direkten Transport- versicherungsgeschäft in Finnland	
	in Mio. Fmk.	Anteil in %		in Mio. Fmk.	Anteil in %
Pohjola	39,82	30,89	Pohjola	113,629	40,13
Finska Sjö	27,402	21,25	Finska Sjö	61,54	21,74
Sampo	18,899	14,66	Sampo	33,344	11,78
Redarnas	13,842	10,74	Fennia	23,706	8,37
Ubrige finnische VU (14)	28,964	22,47	Ubrige finnische VU (17)	50,905	17,98
Finnische VU total	128,927	100	Finnische VU total	283,124	100
Anteil der 4 größten Unternehmen		77,54	Anteil der 4 größten Unternehmen		82,02
Zum Vergleich: Verteilung der Prämieinnahmen des direkten finnischen transportversicherungsgeschäfts auf in- und ausländische Unternehmen:					
Finnische VU	128,927	99,53	Finnische VU	283,124	97,77
Ausländische VU (Ingosstrakh)	0,611	0,47	Ausländische VU (Ingosstrakh)	6,452	2,23
Total (alle VU)	129,538	100	Total (alle VU)	289,576	100

a) Einschl. P & I-Risiken, Motorbootversicherungen und Luftfahrtversicherungen.

**10.10.11. Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Versicherungsunternehmen**

INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF FINNISH COMPANIES

**10.10.11.1. Anteil der ins Ausland zedierten Prämien bzw. der von dort erhaltenen Schadenerstattungen am finnischen Transportversicherungs-Direktgeschäft der finnischen Versicherungsgesellschaften 1960-1974**

DIRECT GROSS PREMIUMS WRITTEN AND THEIR SHARE OF INTERNATIONAL TRANSACTED REINSURANCES

Die Bedeutung internationaler Rückversicherungstransaktionen für das Transportversicherungsgeschäft der finnischen VU ist anhand von Zahlen zum jeweils an in- und ausländische Rückversicherungspartner zedierten Anteil des direkten finnischen Geschäfts deutlich zu belegen.<sup>43</sup> Zeitweise wurde ans Ausland ein mehr als doppelt so hoher Anteil zedierter Rückversicherungen abgegeben, als an finnische Rückversicherer. 1969 bewegte sich der Anteil der über die Grenzen des Landes abgegebenen

<sup>43</sup> Die Veröffentlichungen der Versicherungsaufsicht enthalten für die Berichtsjahre 1939 bis 1959 entsprechende Zahlen zum direkten heimischen Transportversicherungsgeschäft der finnischen VU einschließlich des exakten Ausweises der jeweils an finnische und an ausländische Rückversicherer abgegeben Rückversicherungsbeträge, bzw. der von ihnen erhaltenen Rückversicherungsbeträge als Anteil der gezahlten Gesamtschadensummen.

Rückversicherungsprämien kurzzeitig auf nahezu gleicher Höhe wie die Summe aus im Inland zedierten Prämien und Netto-Selbstbehalt zusammen.

**TAB. 249: Zedierte Prämien des finnischen Transport-Direktversicherungsgeschäfts der finnischen VU 1960-1974**

MARINE AND TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF FINNISH COMPANIES AT HOME: SHARE OF REINSURANCE PREMIUMS CEDED TO DOMESTIC AND FOREIGN REINSURERS; NET PREMIUMS, 1960-74

Quelle / Source: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

YEAR	Brutto-Prämieneinnahmen der finnischen Gesellschaften im direkten finnischen Transportversicherungsgeschäft DIRECT PREMIUMS WRITTEN AT HOME in Mio. Fmk. / in millions of Finmark	davon: zediert an finnische Rückversicherer PREMIUMS CEDED TO FINNISH CO'S		davon: zediert an ausländische Rückversicherer PREMIUMS CEDED TO FOREIGN CO'S		Netto (Selbstbehalt) NET RETENTION	
		Prämien PREMIUMS	in %	Prämien PREMIUMS	in %	Prämien PREMIUMS	in %
1960	3.200,561	918,484	28,7	1.379,07	43,09	903,007	28,21
1964	46,886	15,726	33,54	17,011	36,28	14,149	30,18
1969	88,087	17,623	20	43,397	49,27	27,067	30,73
1974	196,498	29,571	15,05	65,889	33,53	101,038	51,42

Zwischen 1960 und 1974 verdoppelten die finnischen Versicherer ihren Selbstbehalt im Transportversicherungsgeschäft allerdings annähernd, was als deutliches Zeichen der wachsenden finanziellen Stärke insbesondere der größeren Konzerne wie Redarnas, Sampo und Pohjola zu werten ist.

**TAB. 250: Schadenzahlungen im finnischen Transport-Direktversicherungsgeschäft der finnischen VU 1960-1974**

MARINE AND TRANSPORT NET INSURANCE LOSSES (DIRECT BUSINESS) PAID BY FINNISH INSURERS 1960-1974

Quelle: Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

Schadenzahlungen im finnischen Transport-Direktversicherungsgeschäft der finnischen VU 1960-1974							
YEAR	Brutto-Schadenzahlungen der finnischen Gesellschaften im direkten finnischen Transportversicherungsgeschäft in Mio. Fmk. / in millions of Finmark	davon: erstattet durch finnische Rückversicherer		davon: erstattet durch ausländische Rückversicherer		Netto-Schaden- zahlungen auf eigene rechnung	
		Claims refunded by domestic Reinsurers	in %	Claims refunded from abroad	in %	Claims net of refunds	in %
1960	1.718,759	482,424	28,07	678,463	39,47	557,872	32,46
1964	30	8,896	29,65	11,182	37,27	9,922	33,07
1969	56,986	11,318	19,86	26,69	46,84	18,978	33,3
1974	100,408	15,857	15,79	36,981	36,83	47,57	47,38

Vergleicht man die Zuwachsraten des Brutto-Gesamtgeschäfts mit denen der ins Ausland zedierten Prämien (vgl. die nachfolgende [TAB. 251](#)), zeigt sich deutlich, dass die finnischen Nicht-Leben-Erstversicherer in der zweiten Hälfte der 50er Jahre relativ deutlich um eine Begrenzung der international rückversicherten Risiken bemüht gewesen sind. Der Strategiewechsel - Reduzierung der Auslandsrückversicherung und Erhöhung des Selbstbehalts bzw. Ausbau des einheimischen Rückversicherungsmarktes - hatte mehrere Ursachen. Internationale Versicherungstransaktionen wurden im Prinzip nicht direkt durch gesetzliche Vorschriften eingeschränkt (mit der Ausnahme gesetzlich vorgeschriebener Versicherungen). Allerdings bestand für die finnische Nationalbank durch die Begrenzung der verfügbaren Menge an Devisen eine indirekte Möglichkeit, Einfluss auf das Auslandsgeschäft der einheimischen Versicherungsunternehmen zu nehmen. Tatsächlich drängte der finnische Staat zu Beginn der 50er Jahre die Unternehmen, durch Änderung ihrer Rückversicherungspraxis die Nettoschuld gegenüber dem Ausland zu verringern.<sup>44</sup>

Zunehmend größere Risiken zwangen die finnischen Gesellschaften offenbar jedoch schon nach kurzer Zeit, diese Leitlinie ihrer Geschäftspolitik rückgängig zu machen. Bereits zu Beginn der 60er Jahre zeigte der jährliche Anstieg der international zedierten Rückversicherungen die gleichen Zuwachsraten wie das übernommene Gesamtgeschäft. Nach einem abermaligen Rückgang der Wachstumsrate in den Jahren 1962 bis 1965, überflügelten der prozentuale Anstieg der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen schließlich gegen Ende des Jahrzehnts jenen des gesamten gezeichneten direkten und indirekten Bruttogeschäfts.

#### 10.10.11.2. Aktives Rückversicherungsgeschäft

REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD

Erstaunlicherweise spielten die professionellen Rückversicherer hinsichtlich der aus dem Ausland übernommenen Gesamtsumme der Rückversicherungen in den 50er und 60er Jahren nur eine den Erstversicherern nachgeordnete Rolle. Von den neun professionellen Rückversicherungsgesellschaften übernahmen Anfang der 60er Jahre drei überhaupt keine Rückversicherungen aus dem Ausland; der Anteil der übrigen sechs an der

<sup>44</sup> Vgl. SPOLANDER, HELMER: [World Insurance Trends:] Finland, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends: Proceedings of the First International Insurance Conference, Philadelphia, Pennsylvania, May 1957, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1959, S. 461-474, hier: S. 472.

Gesamtsumme des indirekten Auslandsgeschäfts aller finnischen Versicherungsunternehmen (insgesamt waren Anfang der 60er Jahre 32 Unternehmen am grenzüberschreitenden Geschäft beteiligt) belief sich auf nicht mehr als knapp 10 Prozent (z. B. 1961: 8,05 Prozent).

Im Bereich der in Rückdeckung genommenen einheimischen Risiken hingegen erlangten die professionellen Rückversicherer wesentlich größere Bedeutung (1961: 43,3 Prozent); eine Tatsache, die in erster Linie darauf zurückzuführen sein dürfte, dass im Grunde alle diese Unternehmen als assoziierte Mitglieder größerer Versicherungskonzerne mehr oder weniger abhängige Rückversicherungspartner von Erstversicherern darstellten.<sup>45</sup>

**TAB. 251: Vergleich der Zuwachsraten der Prämienbeträge des Brutto-Gesamtgeschäfts und der Beträge der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen der finnischen Sach-Erstversicherer 1955-1970**

INCREASE OF GROSS PREMIUMS WRITTEN AND PREMIUMS CEDED ABROAD OF FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1955-70

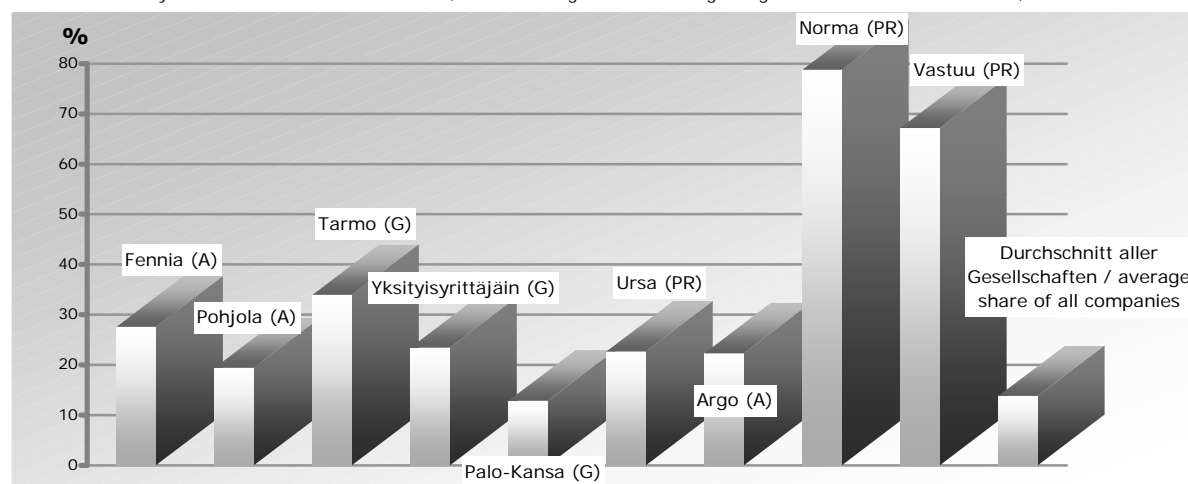
Quelle / Source: Sosiaaliministeriön vakuutusosasto, försäkringsavdelning (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

Jahr / YEAR	Gesamt-Bruttoprämien- einnahmen GROSS PREMIUMS		Zuwachs INCREASE		Ins Ausland abgegebene Rückversicherungen PREMIUMS CEDED ABROAD		Zuwachs INCREASE	
	in Mio. Fmk. / in millions of Finmark				in Mio. Fmk. / in millions of Finmark			
1955	15.036				2.882			
1956	17.188		2.152		3.136		254	
1957	19.318		2.130		3.299		163	
1958	21.694		2.376		3.473		174	
1959	24.582		2.888		3.670		197	
1960	28.690		4.108		4.218		548	
1961	32.842		4.152		4.800		582	
	in Mio. Fmk. / in millions of Finmark				in Mio. Fmk. / in millions of Finmark			
1961	328,4		41,52		48		5,82	
1962	397,1		68,7		54,9		6,9	
1963	442		44,9		56,5		1,6	
1964	492,6		50,6		61		4,5	
1965	570,6		78		69,1		8,1	
1966	598,4		27,8		72,5		3,4	
1967	638		39,6		77,6		5,1	
1968	733,9		95,9		92,7		15,1	
1969	834,5		100,6		109,1		16,4	
1970	976,7		142,2		131,6		22,5	

**ABB. 83: Anteil aus dem Ausland übernommener Transport-Rückversicherungen am Gesamt-Prämieneinkommen der finnischen Versicherungsgesellschaften 1955**

SHARE OF FOREIGN MARINE REINSURANCE ACCEPTANCES AS % OF TOTAL PREMIUM INCOME OF FINNISH INSURERS IN 1955

Quelle / Source: Finland, Sosiaaliministeriön (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, Vakuutusolot, Försäkringsväsendet, A. Kertomus Vakuutusyhtiöiden Toiminnasta Vuonna 1955, Berättelse angående Försäkringsbolagens verksamhet under år 1955, Helsinki 1956.



(A) Aktiengesellschaft / Joint-stock company  
(G) Gegenseitige Gesellschaft / Mutual company  
(PR) Professioneller Rückversicherer / Professional reinsurer

<sup>45</sup> Die Gruppe der professionellen finnischen Rückversicherer setzte sich 1961 folgendermaßen zusammen (Gründungsjahr und Konzernzugehörigkeit in Klammern): Osmo (gegr. 1899; Pohjola); Vakava (1917; Pohjola); Finnish Re. (1916; Finnish Marine Ins. Co.); Stadernas (Veritas); Sampsa (1934; Sampo-Konzerngruppe); Vastuu (1942; Sampo-Konzerngruppe); Norma (1923; Fennia-Gruppe); Ursa (1942; Industri-Gruppe); Alandia (1948; Redarnas).



**TAB. 252: Auslandsgeschäft der finnischen VU im Transportversicherungsgeschäft 1955**

FOREIGN MARINE AND TRANSPORT INSURANCE BUSINESS PREMIUM INCOME OF FINNISH INSURANCE COMPANIES IN 1955

Quelle / Source: Finland, Sosiaaliministeriön (Hg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22, Vakuutusolot, Försäkringsväsendet, A. Kertomus Vakuutusyhtiöiden Toiminnasta Vuonna 1955, Berättelse angående Försäkringsbolagens verksamhet under år 1955, Helsinki 1956.

Gesellschaften COMPANIES	Unternehmens-form bzw. Art des übernommenen Geschäfts TYPE OF BUSINESS	Direktes Geschäft in Finnland DIRECT INSURANCE IN FINLAND	Übernommene Rückversicherungen anderer finnischer Versicherer INCOMING REINSURANCES FROM FINNISH COMPANIES	Übernommene Rückversiche- rungen aus dem Ausland INSURANCES AND REINSURANCES FROM ABROAD	Prämien- einnahmen gesamt TOTAL	Anteil der übernommenen Rückvers. aus dem Ausland am Gesamtgeschäft SHARE OF FOREIGN PREMIUM ACCEPTANCES
in Mio. Fmk.						in %
Fennia	A	274,119	121,616	150,75	546,485	27,59
Pohjola	A	351,971	231,915	140,742	724,628	19,42
Finska Sjö	A	878,174	100,825	67,992	1046,991	6,49
Tarmo	G	89,68	22,449	57,651	169,781	33,96
Yksityisyrittäjien	G	84,119	1,705	26,278	112,102	23,44
Argo	A	57,049	14,051	20,406	91,506	22,3
Norma	PR	0	2,724	10,103	12,826	78,77
Redarnas	G	177,803	8,489	8,412	194,704	4,32
Sjöassuransf.	G	44,551	3,983	4,103	52,637	7,79
Palo-Kansa	G (R)	0	18,816	2,77	21,586	12,83
Ursa	PR	0	9,12	2,669	11,789	22,64
Vastuu	PR	0	0,867	1,773	2,64	67,16
Saha-Palo	G (R)	0	25,215	1,179	26,394	4,47
Sampo	G	5,458	25,949	0,913	32,321	2,82
Suomen Vakuutus	A	4,817	3,268	0,301	8,386	3,59
Veritas	PR	0	4,032	0,113	4,144	2,73
Übrige Gesellschaften ohne Auslands- geschäft (12)		241,815	289,676	0	533,204	0
Total		2.209,558	886,41	496,155	3.592,124	13,81

(A) Aktiengesellschaft / Joint-stock company

(G) Gegenseitige Gesellschaft / Mutual company

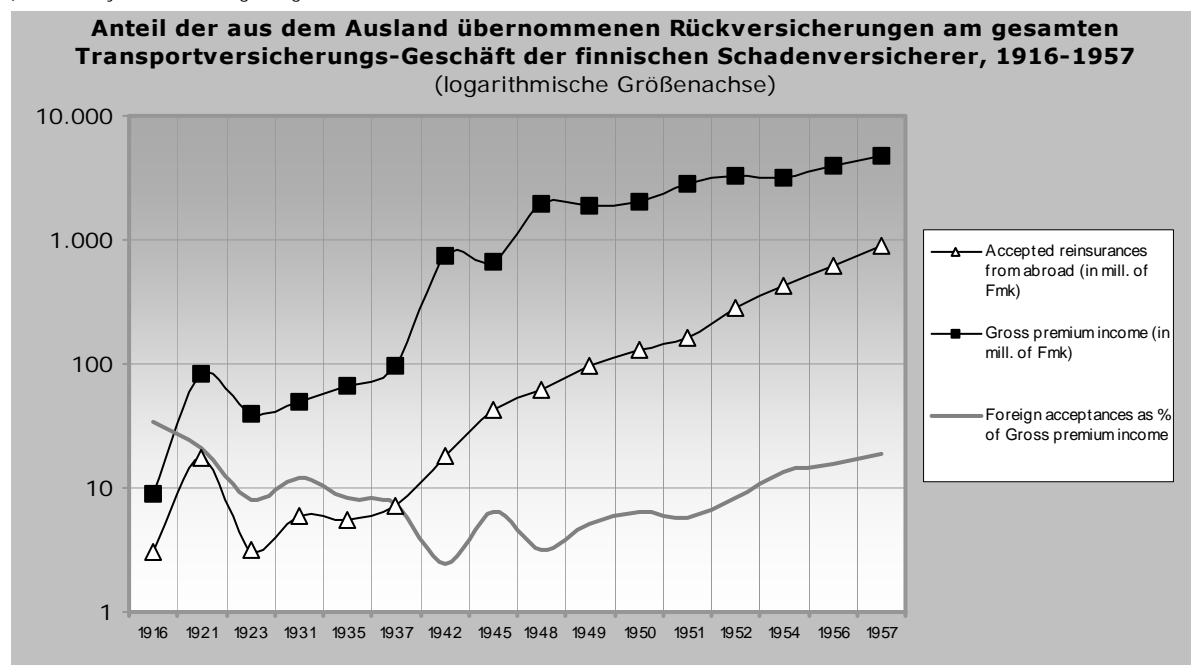
(PR) Professioneller Rückversicherer / Professional reinsurer

(R) Nur als Rückversicherer im Transportgeschäft tätig.

**ABB. 84: Anteil der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen am gesamten Transportversicherungs-Geschäft der finnischen Schadenversicherer, 1916-1957 (logarithmische Größenachse)**

SHARE OF MARINE &amp; TRANSPORT REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD IN TOTAL MARINE &amp; TRANSPORT INSURANCE GROSS PREMIUMS WRITTEN BY FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1916-57 (LOGARITHMIC Y-AXIS)

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII; A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.



**TAB. 253: Prozentualer Anteil der aus dem Ausland *übernommenen* Rückversicherungen am Brutto-Prämieneinkommen der finnischen Schadenversicherer in den wichtigsten Sachversicherungszweigen, 1942-1957**

REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD AS % OF TOTAL GROSS PREMIUMS WRITTEN BY FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES (MAIN BRANCHES ONLY), 1942-57

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII; A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

Jahr / YEAR	Lagstadgad olycksfallsförsäkring, WORKMEN'S COMPENSATION INSURANCE		Annan olycksfallsförsäkring, OTHER ACCIDENT INSURANCE		Brandförsäkring, FIRE INSURANCE		Transportförsäkring MARINE & TRANSPORT INSURANCE		Trafikförsäkring, COMPULSORY MOTOR THIRD PARTY INSURANCE		Annan automobilförsäkring, OTHER MOTOR VEHICLE INSURANCE	
	Gross premium income	Anteil der aus dem Ausland übernommen- en Rückver- sicherungen	Gross premium income	Anteil der aus dem Ausland übernommen- en Rückver- sicherungen	Gross premium income	Anteil der aus dem Ausland übernommen- en Rückver- sicherungen	Gross premium income	Anteil der aus dem Ausland übernommen- en Rückver- sicherungen	Gross premium income	Anteil der aus dem Ausland übernommen- en Rückver- sicherungen	Gross premium income	Anteil der aus dem Ausland übernommen- en Rückver- sicherungen
	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %
1942	n/a	n/a	n/a	n/a	330,445	14,77	730,757	2,45	7,366	0	14,138	14,46
1945	n/a	n/a	n/a	n/a	753,246	10,01	660,277	6,36	32,114	0	52,425	8,54
1948	n/a	n/a	n/a	n/a	2.493,736	9,87	1.943,232	3,17	227,192	0 [?]	184,711	8,86
1950	1.567,539	0	94	n/a	3.546,044	8,98	2.014,217	6,5	281,452	0	325,233	9,97
1951	2.044,336	0,01	117,687	13,38	5.209,904	6,86	2.839,51	5,78	439,858	2,65	501,664	5,85
1952	2.332,469	0,02	135,384	11,89	6.034,559	7,83	3.319,399	8,44	704,354	5	834,158	7,16
1954	2.321,439	0,02	215,325	25,01	6.502,13	11,3	3.198,761	13,46	978,028	6,54	964,216	11,81
1956	2.906,11	0,02	339,92	32,58	7.724,258	13,77	3.989,323	15,51	1.483,436	9,37	1.575,914	13,52
1957	3.179,961	0,26	366,058	32,07	8.207,011	18,3	4.707,292	19,13	2.038,845	8,48	1.581,501	15,9

**TAB. 254: Prozentualer Anteil der ins Ausland *abgegebenen* Rückversicherungen an der Gesamtsumme des in Rückdeckung gegebenen Teils der eingenommenen Bruttoprämien der finnischen Schadenversicherer in den wichtigsten Sachversicherungszweigen, 1942-1957**

REINSURANCE PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES AS % OF TOTAL REINSURANCE PREMIUMS CEDED BY FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES (MAIN BRANCHES ONLY), 1942-57

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII; A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

Jahr / Year	Lagstadgad olycksfallsförsäkring, WORKMEN'S COMPENSATION INSURANCE		Annan olycksfallsförsäkring, OTHER ACCIDENT INSURANCE		Brandförsäkring, FIRE INSURANCE		Transportförsäkring MARINE & TRANSPORT INSURANCE		Trafikförsäkring, COMPULSORY MOTOR THIRD PARTY INSURANCE		Annan automobilförsäkring, OTHER MOTOR VEHICLE INSURANCE	
	Reinsurances ceded to Foreign Companies	Anteil der ins Ausland zedierten Rückvers.- prämien an der Gesamt- summe der zedierten Prämien	Reinsurances ceded to Foreign Companies	Anteil der ins Ausland zedierten Rückvers.- prämien an der Gesamt- summe der zedierten Prämien	Reinsurances ceded to Foreign Companies	Anteil der ins Ausland zedierten Rückvers.- prämien an der Gesamt- summe der zedierten Prämien	Reinsurances ceded to Foreign Companies	Anteil der ins Ausland zedierten Rückvers.- prämien an der Gesamt- summe der zedierten Prämien	Reinsurances ceded to Foreign Companies	Anteil der ins Ausland zedierten Rückvers.- prämien an der Gesamt- summe der zedierten Prämien	Reinsurances ceded to Foreign Companies	Anteil der ins Ausland zedierten Rückvers.- prämien an der Gesamt- summe der zedierten Prämien
	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %	in millions of Fmk	in %
1942	n/a	n/a	n/a	n/a	95,207	65,74	141,684	23,72	1,045	66,18	2,971	55,1
1945	n/a	n/a	n/a	n/a	195,191	59,96	119,254	22,88	3,431	50,77	7,592	36,9
1948	n/a	n/a	n/a	n/a	807,216	62,2	950,121	63,32	19,673	41,98	24,861	43,71
1950	2,915	21,23	n/a	n/a	1.171,87	62,71	1.038,052	71,22	24,472	43,46	31,928	34,39
1951	6,755	39,49	28,959	56,75	1.593,06	54,69	1.534,332	73,19	30,929	39,19	42,954	29,67
1952	9,56	40,88	22,461	49,06	1.680,684	54,78	1.583,301	68,69	43,883	36,91	58,824	27,88
1954	20,578	59,88	22,014	38,25	1.385,106	52,46	1.143,558	59,74	57,087	38,89	65,945	31,19
1956	12,487	28,92	32,298	37,52	1.364,628	48,71	1.349,351	56,64	101,207	42,06	88,834	26,82
1957	14,709	35,21	33,999	36,02	1.359,904	45,66	1.422,249	53,14	95,316	33,49	82,709	26,11

Unmittelbar nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs beschränkten sich die internationalen Versicherungstransaktionen der finnischen Versicherungswirtschaft praktisch vollständig auf Rückversicherungsgeschäfte. Keine finnische Gesellschaft betätigte sich im direkten Geschäft außerhalb des Landes, und die Zahl der in Finnland operierenden konzessionierten ausländischen Unternehmen beschränkte sich auf wenige britische VU, die vor Ort Rückversicherungen abschlossen, sowie die als einziges ausländisches Unternehmen auch im direkten Transportversicherungsgeschäft in Finnland tätige Ingosstrakh aus Moskau. Die Bilanz des internationalen Rückversicherungsgeschäfts der finnischen Versicherer stellte in den ersten Nachkriegsjahren eine vergleichsweise hohe Belastung für die Balance-of-payments des Landes dar.

### 10.10.11.3. Prämiensalden der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen

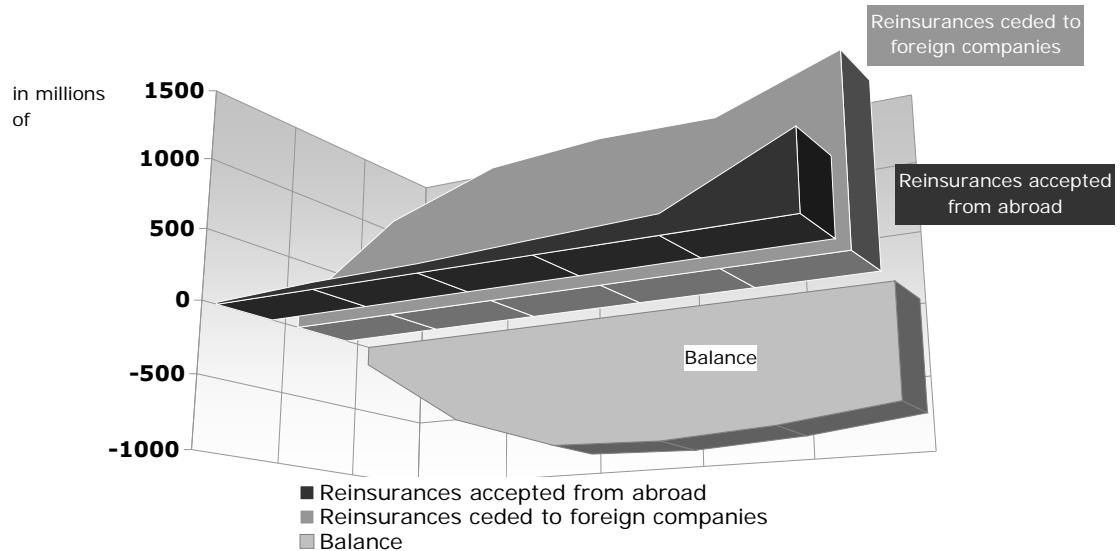
PREMIUM BALANCES OF INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS

#### ABB. 85: Prämien-Saldo der internationalen Transport-Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Versicherungsgesellschaften, 1944-1955

BALANCE OF INTERNATIONAL MARINE INSURANCE TRANSACTIONS OF FINNISH INSURERS, 1944-1955

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII; A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

#### Balance of international marine reinsurance transactions of Finnish insurers 1944-1955

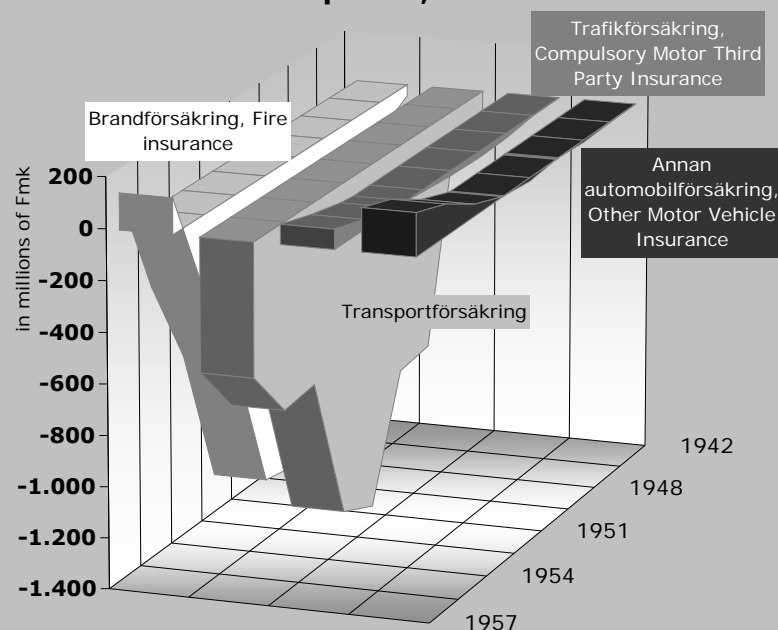


#### ABB. 86: Prämien-Saldo der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Schadenversicherungsgesellschaften in den Sparten Feuer-, Transport-, gesetzliche Kfz-Haftpflicht- und sonstige Kraftfahrzeug-Versicherung

BALANCE OF INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1942-1957 (FIRE, MAT, COMPULSORY MOTOR THIRD PARTY, OTHER MOTOR VEHICLE INSURANCE)

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII; A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

#### Balance of international reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies, 1942-1957



**TAB. 255: Prämien-Saldo der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Schadenversicherungsgesellschaften in den wichtigsten Sachversicherungssparten, 1942-1957**

BALANCE OF INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1942-1957

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII); A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.

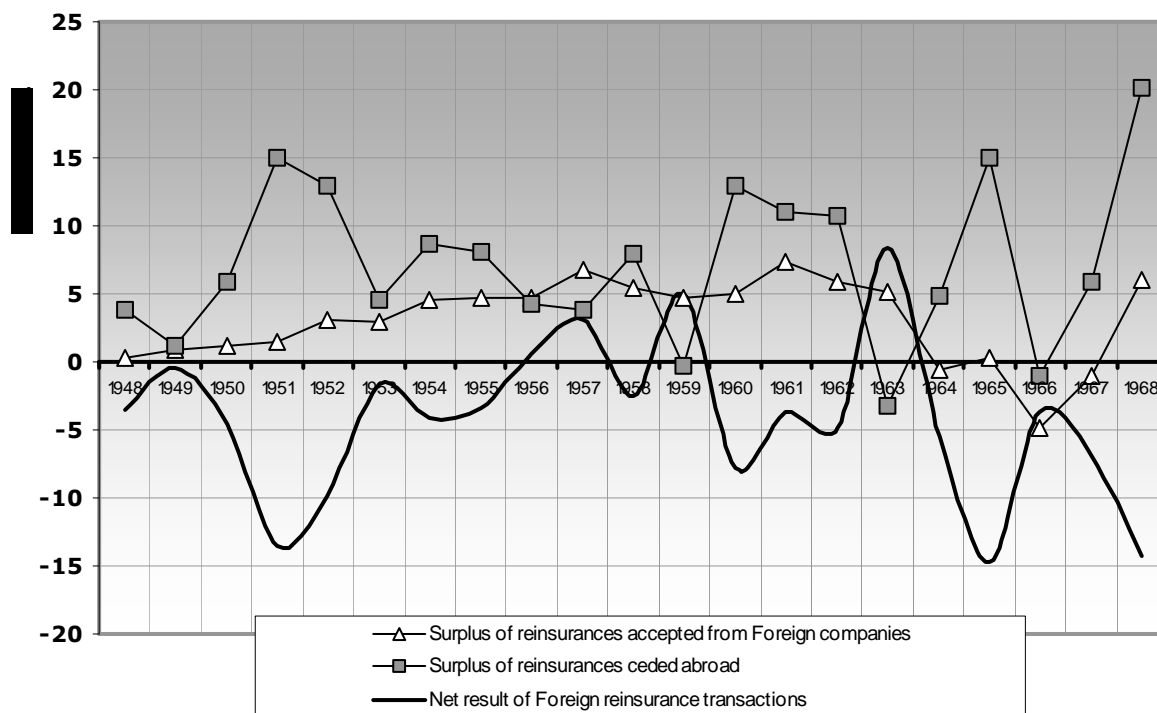
	Lagstadgad olycksfalls-försäkring, WORKMEN'S COMPENSATION INSURANCE	Annan olycksfalls- försäkring, OTHER ACCIDENT INSURANCE	Brandförsäkring, FIRE INSURANCE	Transport- försäkring MARINE & TRANSPORT	Trafikförsäkring, Compulsory Motor THIRD PARTY INSURANCE	Annan automobilförsäkring, OTHER MOTOR VEHICLE INSURANCE
YEAR	in millions of Fmk					
1942	n/a	n/a	-46,391	-123,777	-1,045	-0,927
1945	n/a	n/a	-119,796	-77,241	-3,431	-3,116
1948	n/a	n/a	-561,112	-888,599	-19,673	-8,491
1950	-2,915	n / a	-853,476	-907,136	-24,472	0,509
1951	-6,521	-13,213	-1.235,515	-1.370,087	-19,252	-13,592
1952	-8,985	-6,364	-1.207,934	-1.303,139	-8,677	0,93
1954	-20,071	31,837	-650,119	-713,034	6,858	47,913
1956	-12,035	78,454	-301,022	-730,66	37,828	124,234
1957	-6,513	83,405	141,654	-521,7	77,57	168,762

**10.10.11.4. Netto-Resultate des internationalen Rückversicherungsgeschäftes der finnischen Schadenversicherungsunternehmen**

NET RESULTS OF INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES

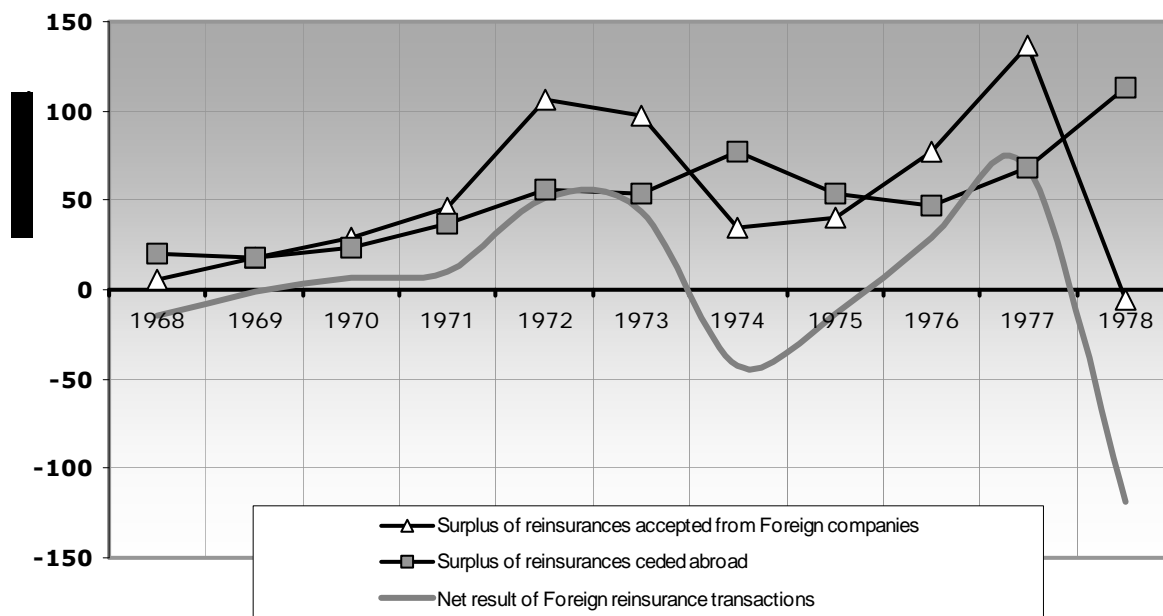
**ABB. 87: International reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies 1948-1968: Surplus of reinsurances accepted from Foreign companies, surplus of reinsurances ceded abroad and net result of Foreign reinsurance transactions (after deducting all claims and commissions paid and received)**

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveysministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII); A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.



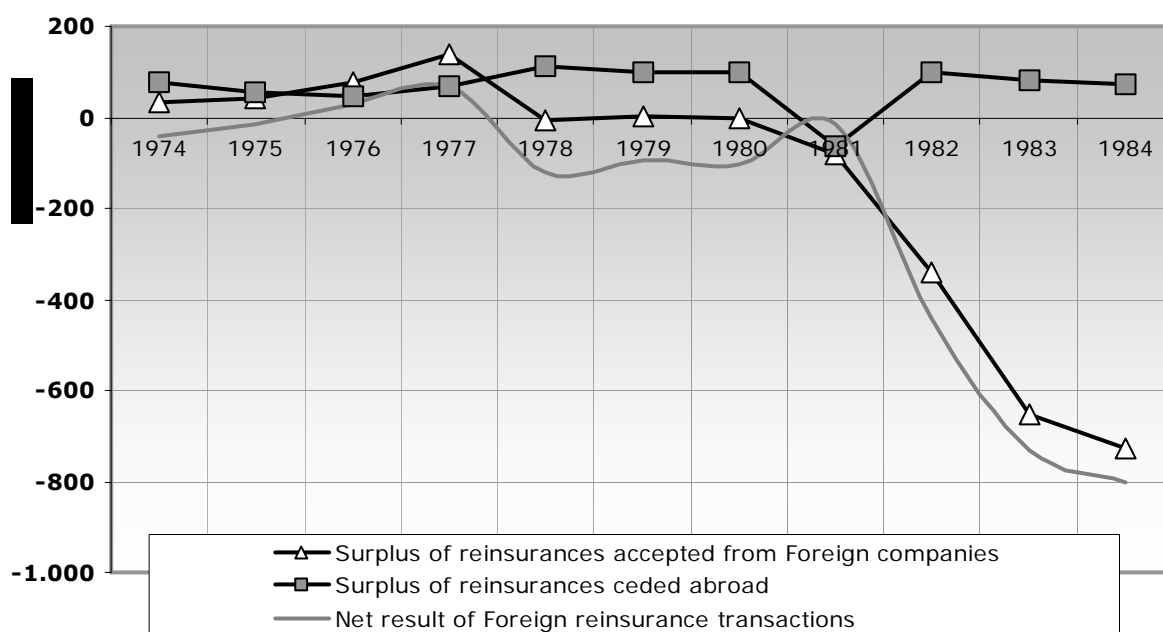
**ABB. 88: International reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies 1968-1978: Surplus of reinsurances accepted from Foreign companies, surplus of reinsurances ceded abroad and net result of Foreign reinsurance transactions (after deducting all claims and commissions paid and received)**

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII); A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.



**ABB. 89: International reinsurance transactions of Finnish Non-life insurance companies 1974-1984: Surplus of reinsurances accepted from Foreign companies, surplus of reinsurances ceded abroad and net result of Foreign reinsurance transactions (after deducting all claims and commissions paid and received)**

Quelle / Source: Sosiaali- ja terveystieteiden ministeriö, Social- och hälsovårdsministeriet (Hrsg.): Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik (XXII); A): Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen, Helsinki.



### 10.10.12. Expansion des Auslandsgeschäfts zu Ende der 1970er Jahre

GROWING FOREIGN ACTIVITIES AND INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF THE FINNISH INSURERS  
AT THE END OF THE 70S

Die Rezession der Weltwirtschaft zu Mitte und Ende der 1970er Jahre traf Finnland ebenso wie andere Industrieländer. Allerdings stabilisierte sich die wirtschaftliche Entwicklung des Landes gegen Ende des Jahrzehnts, und Finnland erzielte bereits 1978 wieder einen bemerkenswert hohen Außenhandelsüberschuss in Höhe von 2,887 Mrd. Fmk (361 Mio. Britische Pfund). Aufgrund der weitgehenden Marktsättigung in einem bevölkerungsarmen Land mit relativ kleiner Volkswirtschaft und nur begrenzten Möglichkeiten im Bereich der Industrieversicherung konnten finnische Versicherungskonzerne jedoch nicht von dem Aufschwung profitieren. Als unmittelbare Folge dieser Entwicklung richteten zahlreiche finnische Versicherungsunternehmen den Blick über die Grenzen des Landes hinaus. Im Gegensatz zur der bisher nur begrenzten Anzahl finnischer Unternehmen, die im Bereich der Rückversicherung eine international ausgerichtete Geschäftspolitik betrieben, beteiligten sich seit 1977 auch zahlreiche vorher auf diesem Gebiet nicht tätig gewordenen Unternehmen an internationalen Rückversicherungstransaktionen. Zudem beteiligten sich finnische Gesellschaften in zunehmendem Maße am Aktienkapital ausländischer Versicherer.<sup>46</sup> Hürden bei der Expansion der finnischen Versicherungsunternehmen wurden vorrangig im Mangel an qualifiziertem Fachpersonal gesehen<sup>47</sup> Zudem bestand ein scharfer Preiskampf der finnischen Versicherer untereinander auf dem Heimatmarkt, der ihre Erwartungen an signifikante Zugewinne aus dem externen Geschäft zunächst deutlich dämpfte.

Einen wichtigen Beitrag zur weiteren Entwicklung der finnischen Versicherungsindustrie an der Schwelle der 80er Jahre leistete das, mit der Entwicklung des Außenhandels korrespondierende enorme Wachstum des Transportversicherungssektors. Das Gesamtprämieinkommen aus dieser Branche belief sich 1979 schätzungsweise auf 280 Mio. Fmk (Gesamtprämieinkommen des finnischen Marktes: 905 Mio. Fmk), was einem fünfzehnprozentigen Wachstum gegenüber dem Vorjahr entsprach [Während der Cargo-Sektor einen Zuwachs von schätzungsweise 20 Prozent verbuchte, blieb das Kaskogeschäft weit dahinter zurück. Die Kaskoprämien (einschl. Versicherung von Schiffbaurisiken) von etwa 83 Mio. Fmk in 1979 bedeuteten einen Zugewinn von zwei Prozentpunkten gegenüber dem vorangegangenen Jahr.]

Leider ist es seit Ende der 50er Jahre nicht mehr möglich, genaue Angaben zum Anteil der Transportversicherung am gesamten internationalen Rückversicherungsgeschäft der finnischen Versicherer zu machen. Die Bedeutung der Transportsparte auf dem Heimatmarkt kann jedoch als ein sicheres Indiz dafür gelten, dass sich zumindest reziprozitäre Geschäftsbeziehungen der finnischen Non-life-Versicherer mit ausländischen Partnern zu einem nicht unbedeutenden Teil auf diesen Branchenteil konzentrierten.<sup>48</sup>

Die Kurzfristigkeit des "Runs" finnischer Versicherer auf das Auslandsgeschäft hatte zur Folge, dass nicht weniger als 80 bis 100 finnische Versicherungsunternehmen Ende 1979 bereitstanden, nach Erteilung der Genehmigung durch das britische Handelsministerium am Londoner Markt aktiv zu werden.<sup>49</sup>

Das geschätzte Wachstum im internationalen Rückversicherungsgeschäft der finnischen Versicherer lag 1978 zwischen 20 und 30 Prozent; für die folgenden Jahre wurde mit Zuwächsen in ähnlicher Höhe gerechnet. Die für 1979 erwartete Verdoppelung der eingenommenen Gesamtprämien (direktes und indirektes Geschäft) wurde zum Großteil

<sup>46</sup> Der Vizepräsident eines der zur damaligen Zeit größten Versicherungskonzerne in Finnland, Kansa, äusserte sich 1978 folgendermaßen: *"Foreign business seems really to be 'in fashion' in Finland today. This type of expansion first began in 1977 and can be directly attributed to the fact that our domestic industry capacity is very limited."* [THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 11. Januar, S. 15.] Die Kansa besaß Ende der 70er Jahre eine vollständig im Besitz des Konzerns befindliche Tochtergesellschaft auf den Bermudas, eine 34-prozentige Beteiligung an der Evanston Insurance Company, Illinois, USA und eine 12-prozentige Beteiligung an der britischen Dependance der Folksam. Darüber hinaus war das Unternehmen u. a. in Kanada, Mexiko und Hong Kong mit konzessionierten Auslandsvertretungen aktiv. Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 11. Januar, S. 15.

<sup>47</sup> *"On the whole it can be mentioned that the lack of trained personnel is a bottleneck in the expansion of our reinsurance industry."* L. Salminen im Interview mit Victoria Lubbock, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 11. Januar, S. 15.

<sup>48</sup> Siehe auch die enorme Anzahl der auf den (nicht nur auf Rückversicherungsgeschäft sondern auch auf MAT-Risiken, insbesondere Kasko) spezialisierten Londoner Markt drängenden finnischen VU.

<sup>49</sup> Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 11. Januar, S. 15.

auf das boomende Auslands-Rückversicherungsgeschäft zurückgeführt. Anteilsmäßig verteilte sich die Gesamtsumme der übernommenen internationalen Rückversicherungsgeschäfts 1978 folgendermaßen auf die finnischen Versicherungsunternehmen (in Prozent):

POHJOLA	24
SAMPO	17
INDUSTRI	11
KANSA	11
FENNIA	10
URSA	9
OTHERS	18

Die Entwicklung der Prämieinnahmen der Jahre 1974-1980 (einschließlich ausländischer Tochtergesellschaften der finnischen Versicherer) ist der folgenden Tabelle zu entnehmen:

**TAB. 256: Gesamt-Auslandsgeschäft der finnischen Versicherungsgesellschaften 1974-1980**

DE FINSKA FÖRSÄKRINGSBOLAGENS UTLANDSAFFÄR  
TOTAL FOREIGN BUSINESS OF FINNISH INSURANCE COMPANIES, 1974-80

Quelle / Source: PESONEN, ERKKI: De finska försäkringsbolagens verksamhet i utlandet, in: NFT 2/1982, pp. 88-92, here: p. 89.

Jahr / YEAR	Prämieinnahmen (inkl. Tochtergesellschaften) PREMIUM INCOME (INCL. SUBSIDIARIES)	Jährlicher Zuwachs in Prozent ANNUAL INCREASE (%)
	Milj. mk	
1974	274	-15,9
1975	320	16,9
1976	386	20,6
1977	583	51,0
1978	951	63,1
1979	1.150	20,9
1980	1.415	15,9

Seit 1976 kennzeichneten bemerkenswert steil steigende Zuwachsraten eine kurze, aber intensive Periode sprunghafter Auslandsexpansion der finnischen Versicherungswirtschaft. Zwar flaute der Boom bereits 1979 wieder auf ein durchschnittliches Wachstum des Auslandsgeschäfts von jährlich unter 20 Prozent ab; die durch den Internationalisierungsschub der finnischen Versicherungswirtschaft ausgelöste Veränderung der Zusammensetzung ihres Portefeuilles - eine Steigerung der Auslandsprämien von etwa 16 Prozent des inländischen direkt gezeichneten Geschäfts im Jahre 1974 auf 44,8 Prozent im Jahre 1980 - bedeutete jedoch eine nachhaltige Veränderung des Geschäftscharakters.

Die finnischen Versicherungskonzerne rechneten Anfang der 80er Jahre mit einem Anstieg des Prämienvolumens auf 2.500 milj. mk zu Mitte des Jahrzehnts. Weiterhin beschränkte sich das Auslandsgeschäft der finnischen Versicherer zum überwiegenden Teil auf internationale Rückversicherungsgeschäfte. Die Prämieinnahmen für direkt gezeichnete ausländische Risiken beliefen sich 1980 auf nicht mehr als rund 56 milj. mk, wovon etwa die Hälfte allein auf den Kansa-Konzern entfiel, die als einziges finnisches Versicherungsunternehmen ein größeres direkt gezeichnetes Auslandsportefeuille unterhielt.

**TAB. 257: Anteil einzelner finnischer Versicherungsunternehmen am Auslandsportefeuille der finnischen Versicherungswirtschaft 1974 und 1980**

SELECTED COMPANIES' SHARE OF FINNISH INSURERS TOTAL FOREIGN BUSINESS 1974 / 1980

Quelle / Source: PESONEN, ERKKI: De finska försäkringsbolagens verksamhet i utlandet, in: NFT 2/1982, pp. 88-92, here: p. 89.

	"Marknadsandel"	
	1974	1980
Kansa	0,6	21,9
Industrieförsäkring	21,9	20,6
Pohjola	12,8	19,7
Sampo	23,4	15,6
Fennia	14,5	7,6
Övriga	26,8	14,6
Total	100	100

Strategische Ausgangspunkte der vermehrten Expansion über die Grenzen des Heimatlandes hinaus waren einerseits auftretende Überkapazitäten der finnischen Versicherer auf einem hart umkämpften Binnenmarkt, andererseits die deutlich zurückgehende Profitabilität des Schadenversicherungsgeschäfts in den 1970er Jahren.

Die Inflation nach Beendigung des zweiten Weltkriegs brachte die finnischen Versicherer in Bedrängnis, da sie sich nicht in der Lage sahen, kraft ihrer Zeichnungskapazitäten die einheimischen Risiken zu decken. Dies führte zu einem großen Bedürfnis der finnischen Schadenversicherer, Risiken im Ausland rückzuversichern.

Die zur damaligen Zeit bestehende Finanzgesetzgebung erlaubte es den Unternehmen nicht, ihre Solvabilität spürbar zu erhöhen - was jedoch eine wesentliche Voraussetzung zur Vergrößerung ihrer Zeichnungskapazitäten gewesen wäre.<sup>50</sup>

Diese Lage änderte sich zu Beginn der 50er Jahre mit dem Anwachsen der eigenen Reserven, die es schließlich den finnischen VU erlaubte, größere Risiken auch auf eigenes Risiko zu übernehmen und die bestehende Abhängigkeit der finnischen Versicherungswirtschaft von ausländischen Rückversicherern auf ein auch aus nationalökonomischer Sicht vertretbares Maß zu reduzieren.<sup>51</sup> Zusätzlich konnten die finnischen VU ihrerseits nun selbst damit beginnen, zederte Rückversicherungen aus dem Ausland zu übernehmen.

Im Laufe der 1960er Jahre überschritt die Summe der aus dem Ausland übernommenen Exzedenten schließlich den Betrag der ins Ausland abgegebenen finnischen Risiken - eine bemerkenswerte Entwicklung, mit der sich die noch kurz nach Beendigung des Krieges bestehende Situation innerhalb eines Zeitraums von nur zehn Jahren grundlegend verändert hatte: **die finnischen Schadensversicherer wurden vom Schuldner zum Gläubiger auf dem internationalen Rückversicherungsmarkt.** Der eigentümliche Entwicklungsweg der finnischen Schadenversicherer ließ die Expansion durch Beteiligung am internationalen Rückversicherungsgeschäft als geradezu natürlichen Weg erscheinen, die eigenen Zeichnungskapazitäten optimal auszulasten.

Als in den 1970er Jahren die anwachsende Zeichnungskapazität der finnischen Schadenversicherer das Volumen ihres begrenzten Heimatmarktes zu überschreiten begann, blieben schließlich nur zwei Auswege, die Überkapazitäten zu kanalisieren: entweder durch harten Preiskampf gegen die konkurrierenden Landsleute auf dem eigenen Heimatmarkt anzutreten, oder sich dem internationalen Wettbewerb jenseits der finnischen Grenzen zu stellen. Verschiedene finnische Schadenversicherer entschieden sich zur Verwirklichung beider Strategien, was zu einem aggressiven Wettbewerb um Marktanteile führte - sowohl in Finnland selbst als auch auf den Auslandsmärkten.

Während eine Vergrößerung des Geschäftsvolumens auf dem Heimatmarkt einem finanziellen Kraftakt gleichgekommen wäre, sich angesichts eines weitgehend gesättigten Marktes und intensiven Wettbewerbs der finnischen Gesellschaften untereinander aber nur geringe Zugewinne erwarten ließen, stellte sich die Lage mit Blick auf das internationale Rückversicherungsgeschäft anders dar. Hier versprach ein Engagement hohe Wachstumsraten bei nur minimalen Investitionen, da – anders als bei direkt betriebenen Versicherungsgeschäft – der Aufbau umfangreicher Vertriebsnetze überflüssig erschien. Die Ausweitung seiner Auslandsgeschäftstätigkeit in Jahren mangelnder Profitabilität ließ den finnischen Versicherungsmarkt naturgemäß weniger abhängig von Konjunkturen des Binnenmarktes als vielmehr von der Entwicklung der internationalen Konkurrenz erscheinen. Unter den finnischen VU war es die Sampo, die als erste in Beteiligungen an einer ausländischen Versicherungsgesellschaft investierte. Sie übernahm 1968 fünf Prozent des Aktienkapitals der Kjøbenhavnske Re.

Anfang der 80er Jahre wurde das Wachstum der Investitionen finnischer Versicherer in ausländische Beteiligungen bis 1985 auf jährlich 10 bis 11 Prozent geschätzt; 1982 bestanden insgesamt Beteiligungen an 42 ausländischen Unternehmen im Wert von 197 Milj. mk.<sup>52</sup>

<sup>50</sup> Vgl. PESONEN, ERKKI: De finska försäkringsbolagens verksamhet i utlandet, in: NFT 2/1982, S. 88-92, hier: S. 88.

<sup>51</sup> Vgl. ebd.

<sup>52</sup> Vgl. ebd., S. 92.



## TAB. 258: (Netto-) Saldo internationaler Rückversicherungs-Transaktionen der finnischen Sachversicherungsunternehmen 1948-1974

SKADEFÖRSÄKRINGSBOLAGENS ÅTERFÖRSÄKRINGSUTBYTE MED UTLANDET (1948-1974)

INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF FINNISH NON-LIFE INSURANCE COMPANIES: BALANCE OF CEDED AND ACCEPTED REINSURANCES (REINSURANCE RECEIVED FROM AND CEDED TO FOREIGN COMPANIES), 1948-74

Quelle / Source: Suomen Virallinen Tilasto, Finlands Officiella Statistik, XXII A: Vakuutusyhtiöt, Försäkringsbolagen [(A) Angaben f. 1948-1960 = Ausgabe Berichtsjahr 1960, Helsinki 1961, S. 14; (B) Angaben f. 1950-1969 = Ausgabe Berichtsjahr 1969, Helsinki 1970, S. 40; (C): Angaben f. 1950-1974 = Ausgabe Berichtsjahr 1974, Helsinki 1976, S. 38.]

YEAR	Reinsurances ceded (Cessions)					Reinsurances received (Acceptances)					Net result Surplus Acceptances - Surplus Cessions
	Premiums	Claims	Commiss- ions	Surplus (Premiums - Claims - Commiss-ions)	Rel. Surplus / Premiums %	Premiums	Claims	Commiss- ions	Surplus (Premiums - Claims - Commiss-ions)	Rel. Surplus / Premiums %	
(A)	in Mio. Fmk / in millions of Finnmark				in %	in Mio. Fmk / in millions of Finnmark				in %	in Mio. Fmk
1948	1.871	1.014	468	389	21	361	229	97	35	10	-354
1949	2.087	1.443	522	122	6	483	271	130	82	17	-40
1950	2.367	1.192	592	583	25	525	260	142	123	23	-460
1951	3.388	1.133	760	1.495	44	621	296	177	148	24	-1.347
1952	3.537	1.391	849	1.297	37	944	383	254	307	33	-990
1953	2.899	1.602	835	462	16	1.151	544	312	295	26	-167
1954	2.872	1.208	798	866	30	1.524	657	415	452	30	-414
1955	2.882	1.285	784	814	28	1.904	896	534	474	25	-340
1956	3.136	1.942	773	421	13	2.461	1.291	696	474	19	53
1957	3.299	2.056	866	377	11	3.467	1.839	947	681	20	304
1958	3.473	1.758	925	790	23	4.621	2.815	1.259	547	12	-243
1959	3.670	2.725	978	-33	-1	4.980	3.146	1.368	466	9	499
1960	4.218	1.785	1.142	1.291	31	5.488	3.572	1.409	507	9	-784
(B)	in Mio. Fmk / in millions of Finnmark				in %	in Mio. Fmk / in millions of Finnmark				in %	in Mio. Fmk
1950	23,7	11,9	5,9	5,9	25	5,3	2,6	1,4	1,3	24	-4,6
1955	28,8	12,8	7,8	8,2	28	19	9	5,3	4,7	25	-3,4
1958	34,7	17,6	9,2	7,9	23	46,2	28,1	12,6	5,5	12	-2,4
1959	36,7	27,2	9,8	-0,3	-1	49,8	31,5	13,7	4,6	9	4,9
1960	42,2	17,8	11,4	13	31	54,9	35,7	14,1	5,1	9	-7,9
1961	48	24,7	12,2	11,1	23	61,9	38,8	15,7	7,4	12	-3,7
1962	54,9	30,8	13,4	10,7	19	68	45,2	16,9	5,9	9	-4,8
1963	56,5	45,5	14,2	-3,2	-6	74,4	50,7	18,5	5,2	7	8,4
1964	61	40,9	15,2	4,9	8	74,3	55,1	19,7	-0,6	-1	-5,5
1965	69,1	37,3	16,9	15	22	79,1	58,6	20,2	0,3	0	-14,7
1966	72,5	55,8	17,8	-1,1	-2	82,5	65,4	21,9	-4,8	-6	-3,7
1967	77,6	53,3	18,4	5,9	24	107,2	80,5	27,7	-1	-1	-6,9
1968	92,7	51,8	20,8	20,2	22	126,8	89,8	31	6	5	-14,2
1969	109,1	67,6	23,2	18,3	77	152,9	99,6	35,8	17,5	11	-0,8
(C)	in Mio. Fmk / in millions of Finnmark				in %	in Mio. Fmk / in millions of Finnmark				in %	in Mio. Fmk
1950	23,7	11,9	5,9	5,9	25	5,3	2,6	1,4	1,3	24	-4,6
1960	42,2	17,8	11,4	13	31	54,9	35,7	14,1	5,1	9	-7,9
1965	69,1	37,3	16,8	15	22	79,1	58,6	20,2	0,3	0	-14,7
1968	92,7	51,8	20,7	20,2	22	126,8	89,8	31	6	5	-14,2
1969	109,1	67,6	23,2	18,3	77	152,9	99,6	35,8	17,5	11	-0,8
1970	131,6	81,3	27,2	23,1	18	189,8	120,7	39,7	29,4	15	6,3
1971	151	84,8	29,8	36,4	24	239,7	146,5	47,1	46,1	19	9,7
1972	162,5	73,9	33	55,6	34	338,8	167,1	65,1	106,6	31	51
1973	191,7	98	39,8	53,9	28	326,1	156,2	72,9	97	30	43,1
1974	243,4	111,3	55,1	77	32	274,1	175,2	64,1	34,8	13	-42,2

### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

## 10.11. GRIECHENLAND

Greece

### 10.11.1. Das internationale Netzwerk griechischer Seefahrtsinteressen

#### 10.11.1.1. Aufbau eines internationalen Trampschiffahrts-Netzwerks im 19. Jahrhundert

Der Anteil griechischer Reederinteressen an der Welthandelsflotte beläuft sich zum gegenwärtigen Zeitpunkt auf etwa 18 Prozent; schätzungsweise 16 Prozent aller Gütertransporte zur See werden von griechischen Schiffen abgewickelt.<sup>1</sup> Damit „besitzt“ Griechenland den größten Handelschiffstonnagebestand, über den je eine einzelne Nation verfügte.

Die Wurzeln dieser bemerkenswerten Stellung gehen zurück auf **Handels- und Schifffahrtsnetzwerke**, die unter der Kontrolle von Griechen seit den 1830er Jahren sowohl im Mittelmeerraum als auch an den nord(west-)europäischen Küsten errichtet wurden.<sup>2</sup> Anfangs hauptsächlich in der küstennahen **Trampschiffahrt**<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Vgl. Internet-Auftritt Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI), Datenbank Länder und Märkte: Griechische Reedereien im Übernahmefieber, URL: [http://www.bfai.de/DE/Content/\\_\\_\\_SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?file=MKT20060728103756](http://www.bfai.de/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?file=MKT20060728103756) [Stand: 15.04.2008].

<sup>2</sup> Vgl. hierzu und zum folgenden eingehend HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 39 ff. GELINA HARLAFTIS hat die Bildung internationaler Netzwerke griechischer Seefahrtsinteressen seit der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts in umfangreichen Studien ausführlich dokumentiert; ihre beiden 1993 und 1996 veröffentlichten Monographien sind als maßgebliche Beiträge zur

mit der Beförderung von **Massengütern** beschäftigt, bedienten griechische Handels- und Schifffahrtsunternehmen – meist fernab der Heimat – die wachsende Nachfrage nach Transportdienstleistungen in einem zunehmend enger verflochtenen **Netz internationaler Austauschbeziehungen**. Wichtige Stützpunkte griechischer Seehandelsunternehmen fanden sich in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts u. a. in Odessa, Brăila (Rumänien), Galatz (Rumänien), Konstantinopel, Smyrna, Syros (Kykladen, Ägäis), Kefalonia, Piräus, Alexandria, Triest, Livorno, Marseille und London. Griechische Reeder bedienten sich dabei der Flaggen einer Vielzahl von Nationen<sup>4</sup>, **wobei die Wahl in opportunistischer Weise stets auf jene Länder fiel, die zum gegenwärtigen Zeitpunkt die jeweils günstigsten Konditionen boten**, um die Wettbewerbsfähigkeit der für griechische Interessen fahrenden Handelsschiffe der herrschenden Marktlage in optimaler Weise anzupassen. So kreuzten die Schiffe griechischer Besitzer unter den Farben bedeutender Seefahrtsnationen wie Großbritannien, Frankreich und Italien, aber auch unter russischer, moldawischer, ägyptischer, türkischer, maltesischer und griechischer Flagge.

Auch die Anfänge einer **griechischen Beteiligung am weltgrößten Frachtenmarkt in London, der *Baltic Mercantile and Shipping Exchange***<sup>5</sup> reichen zurück bis in die Mitte des 19. Jahrhunderts. Bereits 1886 stellten Griechen 97 Mitglieder der Börse (sieben Prozent der Gesamtmitglieder); ihre Zahl wuchs bis 1993 auf 263 Vertreter (oder 18 Prozent der Gesamtmitglieder), die für Interessen griechischer Unternehmen an der *Baltic Exchange* tätig waren.<sup>6</sup> Griechische Reeder verfügen seit dem 19. Jahrhundert über weitreichende **Verbindungen in die infrastrukturellen Netzwerke des britischen Schifffahrtsektors**, einschließlich den Seeversicherungsinstituten und P&I-Clubs.<sup>7</sup>

Bei Ausbruch des Ersten Weltkriegs boten mehr als 200 weltweit verstreute Agenturen griechischer Schifffahrtsunternehmen maritime Dienstleistungen an; die Schiffe griechischer Reeder nahmen zu diesem Zeitpunkt den elften Rang unter den zahlenmäßig bedeutendsten nationalen Handelsflotten oder schätzungsweise zwei Prozent der seegängigen Welttonnage ein.<sup>8</sup>

#### **10.11.1.2. *Patria est, ubicumque est bene*: Hauptstützpunkte der griechischen Schifffahrtsunternehmen im 20. Jahrhundert**

---

neueren Seefahrtsgeschichtsschreibung anzusehen und bilden besonders für das 20. Jahrhundert exemplarische Studien zum Spannungsverhältnis zwischen nationalstaatlicher Interventionspolitik und privatwirtschaftlichen Aktivitäten von Netzwerkindustrien im globalen Raum. Sie belegen nachdrücklich, dass eine Analyse der Auswirkungen sich im Zeitverlauf verändernder politisch-rechtlicher und ökonomischer Rahmenbedingungen auf die (See-) Transportwirtschaft nicht ohne Einbeziehung zahlreicher infrastrukturnaher Bereiche wie den Banken-, Versicherungs-, Telekommunikations- und Energiesektor gelingen kann.

<sup>3</sup> Die Trampschifffahrt stellt eine der beiden Hauptformen der Charterschifffahrt dar. In aller Regel erfolgen Transporte im Trampschifffahrtsbetrieb als Beförderung ganzer Schiffs Ladungen oder großen Teilladungen, die wesentlich Teile des Schiffes auslasten. Die Transportbedingungen werden zwischen dem Charterer und dem Vercharterer vereinbart. Charakteristisch für die Trampschifffahrt im klassischen Sinn ist die Betriebsform, bei der sich das Schiff Reise für Reise neue Beschäftigung sucht (das Schiff kommt zur Ladung, im Gegensatz zur Linienschifffahrt).

<sup>4</sup> Darunter die sogenannten „Billigflaggen“ bekannter Steueroasen, deren Schifffahrtsregister zumindest zeitweise günstige Bedingungen offerierten oder sich nicht in die Belange der Reeder einmischten, wie z. B. Panama, Liberia, Zypern, die Isle of Man, die Bermudas, Honduras, Costa Rica, der Libanon, die Cayman- und Marshallinseln, Malta, Bangladesch, Saint Vincent, die Bahamas, Singapur und Hongkong, aber auch jene der Vereinigten Staaten, Großbritanniens, und Kanadas.

<sup>5</sup> Die Londoner *Baltic Mercantile and Shipping Exchange* (BMSE), oder kurz *Baltic Exchange*, ist eine Börse, auf der Anbieter und Nachfrager von Chartertonnage über Agenten (broker) in Verbindung treten und Vertragsabschlüsse tätigen. Genauso wie Lloyd's hat die *Baltic Exchange* ihren Ursprung in den Londoner Kaffeehäusern des 17. Jahrhunderts, wo Kaufleute auf der Suche nach Charterraum mit Schiffseignern in Kontakt kamen. Man schätzt, dass etwa drei Viertel des weltweiten Massengutfrachtaufkommens durch die mehr als 700 an der *Baltic Exchange* beteiligten (und durch rund 2.500 zeichnungsberechtigten Vertreter an der Börse repräsentierten) Mitgliedsunternehmen verfrachtet werden.

<sup>6</sup> Vgl. HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 280.

<sup>7</sup> Vgl. ebd., S. 280; MICHALETOS, IOANNIS: The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, Internet-Auftritt des RESEARCH INSTITUTE FOR EUROPEAN AND AMERICAN STUDIES (RIEAS): The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, URL: [http://rieas.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=66](http://rieas.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=66) [Stand: 01.06.2007].

<sup>8</sup> Vgl. MICHALETOS, IOANNIS: The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, Internet-Auftritt des RESEARCH INSTITUTE FOR EUROPEAN AND AMERICAN STUDIES (RIEAS): The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, URL: [http://rieas.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=66](http://rieas.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=66) [Stand: 01.06.2007].

Vor 1914 konzentrierten sich die Filialen griechischer Reeder und anderer am Seehandel beteiligter Unternehmen, die überwiegend griechische Interessen repräsentierten, weitestgehend auf die Metropolen Piräus, London und Konstantinopel.

Daneben bildeten bis zum Ausbruch des Ersten Weltkriegs der **östliche Mittelmeerraum und die westlich und nördlich an das Schwarze Meer angrenzenden Gebiete** einen wesentlichen Schwerpunkt der überregionalen Stützpunkte und Vertretungen griechischer Schifffahrtsunternehmer. Im Raum des Asowschen Meeres und des Donaudeltas residierende Partizipanten des „ionischen“ Netzwerks griechischer Schifffahrtsinteressen spielten seit den 1880er Jahren eine entscheidende Rolle als Kapitalgeber beim Übergang der griechischen Segel- zur dampfgetriebenen Trampschifffahrt.<sup>9</sup>

**TAB. 259: Standorte von Filialen und Hauptvertretungen der wichtigsten griechischen Schifffahrtsunternehmen 1914-1990 (Auswahl)**

CENTRES OF GREEK-OWNED SHIPPING OFFICES/AGENCIES 1914-90 (SELECTION)

Quelle / Source: HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 270-271.

	1914	1938	1958	1975	1990
Standort (location)	Number of shipping offices/agencies				
Piraeus	155	283	58	652	815
London	13	17	105	177	150
New York	-	-	138	88	40
Montreal	-	-	12	3	1
Konstantinopel/Smyrna	47	2	-	-	-
Südrussland/Kaukasus	27	-	-	-	-
Galatz/Brăila (Rumanien)	8	7	-	-	-
Marseilles	4	-	4	1	-
Triest	1	-	-	1	1
Alexandria	-	6	2	-	-
Hamburg	-	-	1	3	4
Monte Carlo	-	-	2	3	-
Paris	-	2	4	3	-
Beirut	-	-	1	1	1
Kairo	-	-	-	-	1
Limassol (Zypern)	-	-	-	-	13
New Jersey	-	-	-	-	4
Tokio	-	-	-	2	2
Johannesburg	-	-	1	-	-
Andere: Westeuropa	1	2	14	2	11
Andere: Östliches Mittelmeer und Schwarzmeerraum	-	-	-	-	2
Andere: Nord- und Südamerika	-	1	7	7	10
Andere: Naher Osten	-	-	1	-	1
Andere: Ferner Osten	-	-	2	2	2
Total	256	320	352	857 a)	1058

a) HARLAFTIS gibt - nicht übereinstimmend mit den aufgeführten Summanden - als Gesamtzahl in 1975 857 Filialen und Hauptvertretungen an, vermutlich aufgrund teils ungeklärter Besitzverhältnisse.

Nach Beendigung des Ersten Weltkriegs stellten **Piräus** und **London** die **Hauptstützpunkte** griechischer Schifffahrtsunternehmen dar, allerdings kamen zahlreiche andere **internationale Standorte** hinzu, während der Schwarzmeerraum sowie Konstantinopel und das von Mai 1919 bis September 1922 kurzzeitig unter griechischer Herrschaft stehende Smyrna (heute İzmir) als Sitz griechischer Schifffahrtsfirmen stark an Bedeutung verloren oder – in Zusammenhang mit dem griechisch-türkischen Krieg der Jahre 1919 bis 1923 - gänzlich wegfielen. Die weltweit verstreuten Dependancen dürfen jedoch nicht darüber hinwegtäuschen, dass sich die **Hauptniederlassungen der wichtigeren griechischen Schifffahrtsunternehmen** während der **Zwischenkriegszeit** fast ausschließlich auf **Griechenland** konzentrierten. Neben Piräus, das in den 20er und 30er Jahren nach wie vor den zentralen Stützpunkt der führenden griechischen Reeder bildete<sup>10</sup>, fanden sich weitere Stammsitze bedeutender griechischer Schifffahrtsinteressen auf Syros, Andros und Chios. Insgesamt vereinten die mit ihrem Hauptsitz im Heimatland residierenden griechischen Schifffahrtsunternehmen 1938 nicht weniger als 96 Prozent der griechischen Handelstonnage in ihren Händen (1914: 62 Prozent).

<sup>9</sup> Vgl. HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 99 ff.

<sup>10</sup> Dies sollte sich jedoch nach Ausbruch des Zweiten Weltkriegs dramatisch ändern. Die gemessen an der Anzahl der dort ansässigen Niederlassungen griechischer Schifffahrtsunternehmen (sieht man einmal von den 1950er und der ersten Hälfte der 1960er Jahre ab) stets dominierende Position von Piräus ist nicht zuletzt aufgrund der Tatsache zu erklären, dass sich dort v. a. die kleineren und Ein-Schiff-Reedereien konzentrierten.

**TAB. 260: Verteilung der griechischen Handelsschiffstonnage nach geographischem Hauptsitz der griechischen Schifffahrtsunternehmen 1914-1990**

MAIN HEADQUARTERS OF GREEK-OWNED SHIPPING FIRMS, 1914-90 (PERCENTAGE OF SHIP TONNAGE)

Quelle / Source: HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 272.

	1914	1938	1958	1975	1990
Main headquarters	in percent of total Greek shipping tonnage				
Piraeus a)	62	96	18	34	66
London	9	1	45	39	22
Constantinople	14	\	\	\	\
New York	\	\	37	18	7
Other	15 b)	3 c)	\	9 d)	5 e)

a) Including Syros, Andros and Chios as additional centres of activities of main Greek shipping companies.

b) Including Rumania, South Russia, Marseilles and Rotterdam.

c) Including Genoa, Paris, Alexandria, Buenos Aires, Rumania and Trieste.

d) Including Monte Carlo, Zurich and Montreal.

e) Including Zurich and Monte Carlo.

Die sich in dieser Übersicht gegenüber Piräus nur als nachgeordnet (1914) oder verschwindend (1938) darstellende Bedeutung Londons als Hauptsitz der bedeutenderen griechischen Reedereien ist zu relativieren. 1914 standen immerhin 28 Prozent der Gesamttonnage unter Kontrolle der „London Greeks“, 1938 sogar 45 Prozent.

Während des **Zweiten Weltkriegs** verlagerten nahezu alle bedeutenden griechischen Reedereien ihre Operationszentralen ins **Ausland**, vorzugsweise nach **London** und **New York**, von wo aus sie ihre Schiffe v. a. unter den Flaggen **Panamas** und (ab Anfang der 50er Jahre) **Liberias** betrieben. Trotzdem residierten Ende der 50er Jahre gut drei Fünftel der griechischen Schifffahrtsunternehmen in **Piräus**; allerdings kontrollierten diese Gesellschaften nicht mehr als 18 Prozent der griechischen Handelstonnage. Bis 1975 vergrößerte sich der Anteil der in Piräus ansässigen Reedereien auf 86 Prozent aller griechischen (Hochsee-) Schifffahrtsbetriebe, in deren Händen sich nun mehr als ein Drittel der griechischen Gesamttonnage befand. Der von Piräus aus verwaltete Tonnagebestand hatte sich im selben Zeitraum mehr als versechsfacht.

Dieser Zuwachs wurde hauptsächlich durch die **Subventionierung des Schifffahrtssektors durch die Militärjunta** ausgelöst. Die Maßnahmen, als „Repatriierungspolitik“ propagiert (vgl. w. u.), konnten in Bezug auf die Zahl der ihren Hauptsitz nach Griechenland zurückverlegenden Schifffahrtsunternehmen allerdings nur als Teilerfolg gewertet werden.

Zwar rekrutierte sich ein Teil der Piräus erneut zu ihrem Stammsitz machenden griechischen Reeder aus dem Kreis der bislang v. a. in den U.S.A. ansässigen Öl-Tykoone, die seit den späten 50er Jahren den ebenfalls vom Ausland aus operierenden Familienunternehmen den Rang abzulaufen drohten.<sup>11</sup> Tatsächlich waren es jedoch weniger die „repatriierten“ Traditionsreeder und Tankerbarone wie ONASSIS, sondern vielmehr geschäftliche Neueinsteiger („*Non-Traditionals*“), die Ende der 60er bis Mitte der 70er Jahre den **erneuten Aufstieg der griechischen Hafenstadt zum internationalen Schifffahrtszentrum möglich machten**.

### 10.11.1.3. Griechische Erfolgsrezepte im internationalen Schiffrachtverkehr

Ein ausschlaggebender Faktor für den Aufschwung, den die griechische Handelsschifffahrt nach Ende des Ersten Weltkriegs nahm, bestand in der **spezifischen Betriebsweise**, in welcher die durch Griechen kontrollierten Flotten ihre Dienste anboten, sowie in der Form der von ihnen beförderten Güter: die **Spezialisierung auf den (Charter-) Transport von Massengütern** und die Tramp-Fischerei wurde von griechischen Schiffsbetreibern

<sup>11</sup> Die vormalig v. a. in Athen und Piräus ansässigen Traditions-Reederclans, von denen viele zu Beginn der 40er Jahre nach New York und London geflohen waren, beherrschten in der unmittelbaren Nachkriegszeit unangefochten die Szene griechischer Schifffahrtsinteressen auf den Weltmeeren, verloren aber ihre führende Stellung seit den 60er Jahren. Befand sich 1958 mit 39 Unternehmen gut die Hälfte aller griechischen Schifffahrtsfirmen und 70 Prozent der griechischen Gesamttonnage in den Händen der Traditionsreeder, so verminderte sich dieser Anteil bis Mitte der 70er Jahre sprunghaft: 1975 entfielen nur noch 16 Prozent der Gesamtanzahl griechischer Schifffahrtsbetriebe und etwas mehr als 50 Prozent der Tonnage auf die „alten“ Reederfamilien; vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 27. Seitens der Neueinsteiger wurde die sich auf „Tradition“ berufende „aristokratische“ Selbstwahrnehmung der „alteingesessenen“ Reederfamilien teils spöttisch belächelt – vielfach waren diese Clans und ihre Unternehmen erst in der Zwischenkriegszeit zu Macht und Reichtum gekommen; vgl. ebd., S. 20.

während des 19. Jahrhunderts auf der Grundlage sukzessiv ausgedehnter Handels- und Verkehrsnetzwerke entwickelt, um Massengutfrachten aus dem östlichen Mittelmeerraum und der Schwarzmeerregion in das westliche Mittelmeer und nach Nordeuropa zu verfrachten.

Insbesondere die **Konzentration auf den Tramp- und Spezialschiffahrtmarkt** (Bedarfsverkehr, im Gegensatz zum Linienverkehr des konventionellen Linienfrachtenmarktes und der Containerschiffahrt) ermöglichte es den griechischen Reedern, **flexibel auf die Veränderungen in Angebot und Nachfrage zu reagieren**. Unabhängig vom konjunkturellen Auf und Ab eines einzelnen Flaggenstaates bot sich so der griechischen Flotte die Möglichkeit, die Transportbedürfnisse unterschiedlichster Länder rund um den Globus zu bedienen.<sup>12</sup>

Solchermaßen erwiesen sich die griechischen Flotten parallel zum wachsenden industriellen Aufstieg zahlreicher Nationen und dem rapiden Anstieg der Nachfrage nach Seetransportkapazitäten im hart umkämpften Wettbewerb der internationalen Frachtschiffahrt gut aufgestellt. Der Ausbruch des Ersten Weltkriegs ermöglichte es den griechischen Reedern in den **transatlantischen Handel zu expandieren**, was der griechisch kontrollierten Handelsschiffahrt in der Zwischenkriegszeit den Aufstieg zur **weltweit zweitwichtigsten Charterflotte** ermöglichte.

Der prosperierenden Nachfrage nach Beförderungsmöglichkeiten für Massengut folgend, verlagerten griechische Schiffseigner nach 1945 einen **Schwerpunkt ihrer Aktivitäten in den indopazifischen Raum**. Ihre hauptsächliche Spezialisierung auf die Trampschiffahrt machte es den Griechen vergleichsweise leicht, den Betrieb ihrer Schiffe an die sich verändernden Erfordernisse des internationalen Seefrachtenmarktes anzupassen.<sup>13</sup>

Als besonderes Kennzeichen der Geschäftsstrategie griechischer Reeder ist eine **systematische An- und Verkaufspolitik** hervorzuheben. Kurzgefasst dem Leitsatz „Kaufen, wenn jedermann verkauft, und verkaufen wenn jedermann kauft“ verpflichtet, folgten griechische Schiffsbetreiber einer **antizyklischen Vorgehensweise**, bei der niedrige Frachtraten zum Kauf, hohe zum Verkauf von Seetransportmitteln genutzt wurden.<sup>14</sup> Ein nicht allein durch nackte Zahlen erfassbarer, wesentlicher Erfolgsfaktor, der das „griechische Schiffahrtswunder“ nach dem Zweiten Weltkrieg möglich machte, und als Voraussetzung für die hohe Effizienz und Flexibilität der griechischen Handelsschiffahrt gesehen werden muss, besteht in der Selbsteinschätzung der Griechen als Nation, die hervorragende Seeleute hervorbrachte, und deren kulturelle Wurzeln seit jeher maritimen Ursprungs sind. Noch zu Beginn der 1980er Jahre stellten Griechen rund zwei Drittel der auf den *in griechischem Besitz befindlichen* (nicht: unter griechischer Flagge registrierten) Schiffen beschäftigten Besatzungen<sup>15</sup>; 40 Prozent aller griechischen Seemannschaften rekrutierten sich dabei von den griechischen Inseln.<sup>16</sup>

<sup>12</sup> Vgl. HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 280 f.

<sup>13</sup> Der Transportmarkt ist zwar als Gesamtheit der ökonomischen Beziehungen zwischen Anbietern und Nachfragern von Transportleistungen definiert, doch handelt es sich infolge der Charakteristika der Transportprodukte um Dienstleistungsmärkte. Es besteht demnach kein universeller Weltmarkt für Transportleistungen; vielmehr werden diese stets auf bestimmten Relationsmärkten angeboten und nachgefragt. So ist beispielsweise heute der Containerverkehr räumlich stark konzentriert und keinesfalls global über die gesamte Welt verteilt. Über vier Fünftel des überseeischen Containerumschlags entfallen auf Transporte, die aus den Triade-Staaten abgehen oder dorthin destiniert werden. Vgl. BIEBIG, PETER / ALTHOF, WOLFGANG / WAGENER, NORBERT: Seeverkehrswirtschaft: Kompendium, München [u. a.] 1994, S. 134.

<sup>14</sup> Griechische Reeder verfolgten diese Strategie bereits seit im 19. Jahrhundert die Segelschiffahrt den dampfgetriebenen Seeverkehrsmitteln wich. Augenfällig wurde das antizyklische Muster als Erfolgsrezept während der 1930er Jahre, als griechisch kontrollierte Flotten Zuwachsraten verzeichneten, während die übrigen Schiffahrtsnationen in der ökonomischen Krise ihre Seetransportkapazitäten abbauten. Das Beispiel machte Schule, indem bald auch die kleineren unter den griechischen Schiffseignern dazu übergingen, nach dem Vorbild der Großreeder aufgelegte Tonnage zu günstigen Preisen während wirtschaftlicher Krisenzeiten zu erwerben, den Erhaltungszustand der Schiffe durch regelmäßige Reparaturen auf hohem Niveau zu stabilisieren und bei Anstieg der Frachtraten gewinnbringend zu verkaufen. Secondhand-Tonnage (insbes. solche der U.S.-amerikanischen „Liberty“-Klasse) bildete auf diese Weise auch nach 1945 das Rückgrat der Flotten eines beträchtlichen Teils griechischer Schiffsbetreiber. Vgl. HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The Making of an International Tramp Fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 181 ff., S. 281.

<sup>15</sup> Hier ist anzumerken, dass sich griechische Reeder seit den frühen Tagen des Aufstiegs der griechisch kontrollierten Handelsschiffahrt mit einem permanenten Mangel an fähigen Landsleuten zur Bemannung ihrer Schiffe konfrontiert sahen. Ähnlich, wie die gewaltigen Kapazitäten der weltweit eingesetzten und unter griechischer Kontrolle stehenden Handelsschiffstonnage das Außenhandelsvolumen des Landes um ein vielfaches überstiegen, stand die Anzahl der Schiffe griechischer Reedereien in herbem Kontrast zur geringen Einwohnerzahl des Landes (1991 annähernd 9,5 Millionen). Bereits Mitte der 60er Jahre zeichnete sich ab, dass die Rekrutierungsmöglichkeiten griechischer Besatzungsmitglieder in keinem

Ähnlich wie in einigen anderen Seefahrtsnationen, wie z. B. Norwegen, stand in Griechenland dem **gewaltigen Umfang der Handelsflotte kein entsprechendes eigenes Außenhandelsaufkommen gegenüber**. Vielmehr erfüllten griechische und norwegische Reeder während des 20. Jahrhunderts die Aufgabe **international agierender Transportdienstleister und führender Beförderer des zwischenstaatlichen Handelsaufkommens der übrigen Länder**.

Hervorragende Bedeutung besaß und besitzt die griechisch kontrollierte Handelsflotte daher hinsichtlich der durch sie nach Griechenland fließenden **Deviseneinkünfte**. Neben dem **Tourismus** stellte die **Handelsschifffahrt nach 1945 den mit Abstand bedeutendsten Devisenbringer des Landes** dar, der Griechenland bis zu Beginn der 80er Jahre (mit Ausnahme des Jahres 1972) einen kontinuierlich steigenden Fremdwährungszufluss sicherte.<sup>17</sup>

#### **10.11.1.4. Ausgangspunkt des Aufstiegs der griechischen Handelsschifffahrt nach dem Zweiten Weltkrieg: Betrieb amerikanischer „Liberty Ships“**

**Amerikanische Standardschiffe der „Liberty“-Reihe**, während des Krieges massenhaft gebaut, um die durch deutsche U-Boote verursachten Verluste auszugleichen und Europa mit kriegswichtigen Materialien zu versorgen, stellten von Ende der 40er bis Mitte der 60er Jahre das **Rückgrat der griechischen Trampschifffahrt** dar. Mehr als 70 Prozent der griechischen Handelstonnage gingen zwischen 1939 und 1945 verloren. Zählte die in den Händen griechischer Reedereien befindliche Flotte bei Kriegsausbruch noch mehr als 1,8 Millionen Bruttoregistertonnen, so standen bei Kriegsende nicht mehr als eine halbe Million Tonnen zur Verfügung. Mit der 1946 erfolgten Ankündigung der U.S.-Regierung, einen Teil der während des Krieges produzierten „Liberty ships“ an befreundete Regierungen oder gegen Staatsbürgschaften an Einzelpersonen abzustößen, sagte die griechische Regierung unverzüglich den Erwerb von 100 Schiffen für griechische Reeder zu. Weitere 300 „Liberty ships“ wurden mittels eigens zu diesem Zweck gegründeter U.S.-amerikanischer Firmen von den Reedern selbst erworben.<sup>18</sup>

Da **amerikanische Banken** bei der Vergabe von Kreditmitteln starke Vorbehalte gegenüber Schiffen unter griechischer Flagge hegten, kamen die meisten der über griechische U.S.-Mittelsfirmen angeschafften Handelsschiffe unter den **von der amerikanischen Regierung gestützten Flaggen Panamas und Liberias** zum

---

ausreichenden Verhältnis zum sprunghaften Wachstum des Schifffahrtssektors stand. Tatsächlich wurde die Zahl der fehlenden griechischen Seeleute 1972 auf eine Größenordnung von etwa 20.000 beziffert, die bis zu diesem Zeitpunkt bei unter griechischer Flagge fahrenden Schiffen nicht einfach durch Ausländer ersetzt werden konnten. Bereits 1970 meldete der griechische Reederverband dringenden Handlungsbedarf an, vgl. GOULIELMOS, ALEXANDER M.: A critical review of contemporary Greek shipping policy 1981-1996, in: Transport Policy 4 (1997), No. 4, S. 247-255, hier: S. 249: „We have already advanced, in an official way, our request to the Greek Government to allow us the free use of foreign seamen for a proportion of the crew on board Greek flagged vessels for the temporary facing up of the present acute shortage of ratings ...“ Die griechische Regierung erlaubte seit 1972 einen Anteil von 25 Prozent nicht-griechisch-stämmiger Besatzungsmitgliedern auf Schiffen unter einheimischer Flagge, sofern in Griechenland selbst keine ausreichenden Besatzungen angeheuert werden konnten. Diese Entscheidung bedeutete gleichzeitig auch den Ausgangspunkt einer schrittweisen Verringerung der Devisenkontribution durch den Schifffahrtssektor. Vgl. ebd.

<sup>16</sup> Vgl. MICHALETOS, IOANNIS: The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, Internet-Auftritt des Research Institute for European and American Studies (RIEAS): The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, URL: [http://rieas.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=66](http://rieas.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=66) [Stand: 01.06.2007].

<sup>17</sup> 1981 erreichte der durch den Schifffahrtssektor beigesteuerte einseitige Devisenzufluss einen vorläufigen Höchststand von mehr als zwei Milliarden U.S.-Dollar. Die Schifffahrtskrise der 80er Jahre führte innerhalb eines Fünfjahreszeitraums von 1982 bis 1986 zu einer drastischen Reduzierung dieses Beitrags. Erst im Verlauf der zweiten Hälfte des Jahrzehnts kam es zu einer Erholung der Schifffahrtsmärkte, sodass Anfang der 90er Jahre erneut die Zweimilliardengrenze überschritten wurde. 1995 beliefen sich die aus dem Handelsschifffahrtssektor stammenden Deviseneinnahmen Griechenlands auf rund 2,2 Milliarden U.S.-Dollar; vgl. GOULIELMOS, ALEXANDER M.: A critical review of contemporary Greek shipping policy 1981-1996, in: TRANSPORT POLICY 4 (1997), No. 4, S. 247-255, hier: S. 248.

<sup>18</sup> Diese Schiffe sollten sich nach Ausbruch des Koreakrieges als wahre „Goldgruben“ für die griechische Schifffahrtsindustrie erweisen. Die ab Dezember 1948 zum Stückpreis von 545.000 U.S.-Dollar erworbenen „Liberty“-Frachter wurden lediglich zu einem Viertel angezahlt, die Restsumme über einen Zeitraum von 15 Jahren abgetragen. Das Geschäft mit den „Liberties“ legte den Grundstein für das enorme Wachstum der griechisch kontrollierten Handelsflotte, die zwischen 1952 und 1977 ihre – während des Krieges zu einem beträchtlichen Teil verlorengegangenen – Tonnage mehr als verzehnfachte. Ende 1973 wurden die in griechischem Besitz stehenden Kaskowerte (zu Preisen, die sie theoretisch auf dem Second-hand-Markt für Schiffe erzielen konnten) auf etwa 15,7 Milliarden U.S.-Dollar geschätzt. Vgl. SERAFETINIDIS, M. / SERAFETINIDIS, G. / LAMBRINIDES, M. / DEMATHAS, Z.: The development of Greek shipping capital and its implications for the political economy of Greece, in: CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS 5 (1981), S. 289-310, hier: S. 290.

Einsatz. Der Ankauf der amerikanischen „*Liberty ships*“ bedeutete Ende der 40er Jahre zunächst einen **grundlegenden Wandel in der Altersstruktur der griechischen Handelsflotte**. Betrug das Durchschnittsalter der von griechischen Reedern betriebenen Schiffe 1939 27 Jahre, so verjüngten sich Teile ihrer Bestände ab 1946 schlagartig auf einen Durchschnitt von rund vier bis fünf Jahren.

Die aufgrund des **europäischen Wiederaufbaus** 1947 und 1948 **auf hohem Niveau befindlichen Schiffsfrachtraten** sowie die unerwarteten Gewinne, die griechische Reeder in Zusammenhang mit dem 1951 ausgebrochenen **Koreakrieg** erzielten, trugen wesentlich zu einem anhaltenden Wachstum der für griechische Interessen fahrenden Flotte bei, die während der gesamten 50er Jahre durch den Erwerb weiterer „*Liberty ships*“ ausgebaut wurde (darunter auch zahlreiche Einheiten der Tanker-Version „T-2“). Selbst der abrupte Einbruch der Frachtraten im Jahre 1958 aufgrund weltweiter Transportraum-Überkapazitäten führte vorläufig nicht zum Ende des Zukaufs gebrauchter „*Liberty ships*“ durch griechische Reedereien - wohl aber die **Erhöhung der Prämiensätze für während des Krieges gebaute Schiffseinheiten durch den britischen Versicherungsmarkt 1965**<sup>19</sup>: während sich die Gesamtzahl der für griechische Interessen unter verschiedenen Flaggen (vorrangig die griechische und liberianische) kreuzenden „*Liberty ships*“ zwischen 1958 und 1964 noch von 429 (mit einem Gesamtvolumen von rund 3,1 Mio. BRT) auf mehr als 650 Einheiten (4,5 Mio. BRT) erhöhte,<sup>20</sup> bedeutete die **Anpassung der Versicherungsprämien** an das erhöhte Risiko der mittlerweile alternden U.S.-Standardtransporter<sup>21</sup> 1965 den unwiderruflichen **„turning point“ für die kostengünstig zu betreibende „Liberty“-Flotte der Griechen**. Im Verlauf der folgenden Jahre verringerte sich der durch griechische Reedereien betriebene Bestand an „*Liberty ships*“ zunächst bis 1970 auf nur noch 172 Einheiten (rund 937.000 BRT), um 1974, trotz der seit Anfang des Jahrzehnts erstmals wieder das Niveau der Hochkonjunkturphase in den 50er Jahren erreichenden Sätze für Schiffsfrachten, auf nicht mehr als 50 Schiffe mit 170.000 BRT zu sinken.<sup>22</sup>

#### 10.11.1.5. Nutznießer des FOC-Regimes: Griechische Handelsschiffe unter Billigflaggen nach dem Zweiten Weltkrieg

Ein Großteil der in griechischen Besitz stehenden Flotten operierte von Beginn der 50er bis Anfang der 70er Jahre unter sogenannten „Billigflaggen“ oder Flags-of-Convenience (FOCs). U.S.-amerikanische Finanziers, auf die die griechischen Schifffahrtsunternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg beim Erwerb von Tonnage angewiesen waren, „empfohlen“ in den späten 40er und den frühen 50er Jahren die Registrierung unter **Flags-of-Convenience** (FOCs), insbesondere der Flagge Liberias.<sup>23</sup>

<sup>19</sup> Bereits 1958 drangen Informationen einer geheimgehaltenen Absprache britischer Versicherer ans Tageslicht, nach der die Betreiber von während des Krieges gebauten Schiffen zur Zahlung höherer Versicherungsprämien gezwungen werden sollten. Bis zu diesem Zeitpunkt hatten Griechen ihre Schiffe fast vollständig am Londoner Markt, und dort überwiegend bei LLOYD'S versichert. Die Maßnahme fiel mit dem weltweiten Einbruch der Frachtraten zusammen und schien offensichtlich in erster Linie gegen die griechischen Reeder gerichtet, die Ende der 50er Jahre als mit Abstand wichtigste Besitzer von Kriegstonnage in Form der „*Liberty ships*“ anzusehen waren; vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 148.

<sup>20</sup> Hauptbetreiber der „*Liberty ships*“ waren kleinere bis mittelgroße Unternehmen aus dem Kreis der griechischen „Traditionsreeder“, viele davon mit Sitz in London. Die Ersetzung der 1965 656 Einheiten zählenden Flotte griechischer „*Liberties*“, von denen viele unter FOC betrieben erfolgte unter finanzieller Beteiligung der griechischen Regierung, die staatliche Garantien als Sicherheiten für kreditfinanzierte Neubauten bewilligte („*Hadjipateras Plan*“). Die an die Stelle der „*Liberty ships*“ tretenden sogenannten „*Anti-liberties*“ wurden in erster Linie von japanischen („*Freedom*“), britischen („*SD-14*“) und deutschen („*Mk-II*“) Werften gebaut. Vgl. ebd., S. 139 f.

<sup>21</sup> Die zur Herstellung der „*Liberties*“ eingeführte Sektionsbauweise erlaubte es, durch die Verwendung vorgefertigter Schiffsteile, wie z. B. Steven- oder Hecksektionen, Schiffe gewissermaßen „am Fließband“ entstehen zu lassen und bereits nach kürzester Zeit in Dienst zu stellen. So lief beispielsweise der Libertyfrachter *Robert E. Peary* im November 1942 nach der rekordverdächtigen Bauzeit von nur viereinhalb Tagen von Stapel. Die massenhaft und unter ungeheurem Zeitdruck, v. a. aber auch unter starker Beteiligung ungelerner Arbeitskräfte und der Verwendung neuer, noch unerprobter Schweißtechniken auf den Helgen der amerikanischen Werften heranwachsenden „*Liberty*“-Frachter und Tankschiffe wiesen allerdings – fast schon erwartungsgemäß – eine den Umständen ihrer Entstehung entsprechende Qualität auf. Die Rümpfe mehrerer „*Liberties*“ brachen aufgrund von konstruktionsbedingter Materialermüdung (Bruchstellen durch Versprödung aufgrund der Wassertemperaturen im Nordatlantik) ohne Vorwarnung entzwei.

<sup>22</sup> Vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 50 ff.

<sup>23</sup> Vgl. CAFRUNY, ALAN W.: Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 103. Zu den Griechenland betreffenden außenpolitischen Interessen der Vereinigten Staaten in den ersten Nachkriegsjahren vgl. ferner XYDIS, STEPHEN G.: America, Britain, and the USSR in the Greek Arena, 1944-1947, in: POLITICAL SCIENCE QUARTERLY 78 (1963), No. 4 (December), S. 581-596.

Das gewohnheitsmäßige „Ausflaggen“ in die Schiffsregister ausländischer Staaten hatte sich für U.S.-Reedereien bereits während des amerikanischen Bürgerkrieges zu einer schlichten Notwendigkeit entwickelt. Amerikanische Dampfschiffahrtsgesellschaften, die sich nach Kriegsende ab Beginn der 1870er Jahre im Nordatlantikverkehr betätigten, erzielten wirtschaftliche Erfolge hauptsächlich unter fremder Flagge, mit im Ausland gebauten Schiffen und im Ausland angeworbenen Besatzungen. Unter nationaler Flagge und mit in den U.S.A. gebauten Schiffen operierende Unternehmen, wie z. B. die „AMERICAN STEAMSHIP COMPANY OF PHILADELPHIA“ (1870 auf Initiative und mit finanziellen Mitteln der PENNSYLVANIA RAILROAD COMPANY gegründet) erwiesen sich trotz staatlicher Aufträge wie z. B. der Postbeförderung als weniger erfolgreich. Die gegenüber europäischen Werften etwa dreißig Prozent höheren Schiffsbaukosten und die im Vergleich deutlich höheren Heuern amerikanischer Besatzungen bedeuteten einen hohen Preis für das Recht, die amerikanische Flagge am Mast zu tragen.<sup>24</sup>

Man schätzt, dass Ende der 50er Jahre etwa 40 Prozent der unter FOC fahrenden Handelstonnage durch U.S.-amerikanische Interessen kontrolliert wurde, während weitere 50 Prozent des unter „Billigflagge“ operierenden Schiffbestandes zu den Flotten der griechischen Reeder zu zählen waren.<sup>25</sup>

**TAB. 261: Griechisch kontrollierter Handelsschiffsbestand nach Flaggen 1938-1976**

GREEK-OWNED MERCHANT FLEET ACCORDING TO FLAGS 1938-76

Quelle / Source: HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 189 (Zusammenstellung nach Angaben aus "Naftika Chronika", Januar 1974 und Januar 1981)

	Total	Greek		Liberian		Panamanian		Lebanese		Cypriot	
Year	GRT	GRT	as % of total	GRT	as % of total	GRT	as % of total	GRT	as % of total	GRT	as % of total
1938	1.780.666	1.780.666	100	n/a	0	n/a	0	-	-	-	-
1949	2.377.254	1.301.512	55	50.016	2	1.025.726	43	-	-	-	-
1950	2.929.583	1.264.977	43	135.655	5	1.147.680	39	-	-	-	-
1954	5.944.617	1.242.075	21	2.397.896	40	1.756.413	30	-	-	-	-
1955	6.905.706	1.270.221	18	3.236.550	47	1.729.236	25	-	-	-	-
1956	8.533.360	1.444.904	17	4.687.244	55	1.722.549	20	-	-	-	-
1957	10.542.998	1.575.899	15	6.414.910	61	1.903.253	18	-	-	-	-
1958	11.899.383	2.274.925	19	7.224.562	61	1.805.054	15	36.112	0	-	-
1959	12.456.159	3.892.392	31	6.366.303	51	1.691.779	14	202.808	2	-	-
1960	12.200.764	5.574.621	46	4.773.032	39	1.247.642	10	376.068	3	-	-
1961	13.212.844	6.519.185	49	4.903.567	37	732.789	6	720.660	5	-	-
1962	13.299.617	7.008.726	53	4.753.619	36	616.552	5	894.031	7	-	-
1963	15.025.153	7.503.563	50	6.033.505	40	661.491	4	799.905	5	-	-
1964	16.498.393	7.266.723	44	7.785.596	47	646.648	4	755.706	5	31.578	0
1965	18.575.153	7.198.394	39	9.663.181	52	784.440	4	704.587	4	159.062	1
1970	30.899.174	12.849.778	42	15.803.492	51	751.947	2	64.700	0	1.399.702	5
1975	48.298.436	25.108.441	52	19.880.814	41	772.072	2	14.852	0	2.319.757	5
1976	50.584.588	28.660.875	57	18.752.865	37	802.030	2	14.852	0	1.981.146	4

Die mit U.S.-Kapital finanzierte und unter Flags-of-Convenience kreuzende griechische Handelsflotte war sichtbarer Ausdruck einer **engen Verzahnung zwischen griechischem Reederkapital und dem U.S.-amerikanischen Anspruch auf hegemoniale Stellung im Transportverkehrssektor**<sup>26</sup>. Man gewährte den Griechen Kredite, Protektion und eine Vorzugsbehandlung<sup>27</sup>, und erhielt im Gegenzug einen konkurrenzlos effizient und strategisch nutzbar operierenden Partner zur Befriedigung

<sup>24</sup> Vgl. FLAYHART, WILLIAM HENRY: The Expansion of American Interests in Transatlantic Commerce and Trade, 1865-1893, in: STARKEY, DAVID J. / HARLAFTIS, GELINA (Eds.): Global Markets: The Internationalization of the Sea Transport Industries since 1850 (International Maritime Economic History Association: Research in Maritime History; 14), St. John's, Newfoundland 1998, S. 127-147, hier: S. 130, S. 134.

<sup>25</sup> Vgl. SERAFETINIDIS, M. / SERAFETINIDIS, G. / LAMBRINIDES, M. / DEMATHAS, Z.: The development of Greek shipping capital and its implications for the political economy of Greece, in: CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS 5 (1981), S. 289-310, hier: S. 296.

<sup>26</sup> Die von den U.S.A. beanspruchte hegemoniale Stellung manifestierte sich nach 1945 nicht allein in dem Versuch, durch Ausflagungen und Protektion insbesondere griechischer Reedereiinteressen den internationalen Rohstofftransport unter die Kontrolle U.S.-amerikanischen Kapitals zu bringen, sondern in den ersten drei Jahrzehnten nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs auch in der Produktion von Verkehrsmitteln (Verkehrsflugzeuge) und in Hinsicht auf die inneramerikanischen Verkehrsstrukturen – nicht zuletzt deshalb, weil Eisenbahnlinien, Straßen und andere Teile der Verkehrsinfrastruktur in Europa nach Kriegsende erst wieder aufgebaut werden mussten. Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl. Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 78.

<sup>27</sup> Vgl. dazu beispielsweise die bemerkenswerte Nichteinmischung der U.S.-amerikanischen Regierung bzw. Vermittlungsversuche von U.S.-Banken bei der Festsetzung des ONASSIS-Schiffs *Olympic Challenger* in Peru 1954, w. u., Abschn. 3.2.1., bes. Anm. 112.



des eigenen, ständig steigenden weltweiten Transportbedarfs.<sup>28</sup> Insbesondere die transnational operierenden Öl-Multis hatten ein vitales Interesse daran, den maritimen Massenguttransport möglichst vollständig zu kontrollieren.

**TAB. 262: Griechisch kontrollierte Handelsschiffstonnage 1959-1970**

SHIP TONNAGE UNDER GREEK CONTROL, 1959-70

Quelle / Source: THE REVIEW, various issues (according to figures appeared in Naftika Chronika).

Flag	Greek		Liberian	Panamanian	Honduran	Costa-Rican	Libanese	Cyprus	Maltese	Gibraltar	Somaliland	Others	Total
Year	Tons gross	as % of total	Tons gross										
1959 (30th June)	2.684.101	22,3	7.084.418	1.814.558	208.715	176.447	67.900	-	-	-	-	-	12.036.139
1966 (1st July)	7.380.961	38,26	10.146.605	806.495	6.697	4.966	678.255	214.981	27.104	13.419	-	6.993	19.289.476
1967 (1st July)	7.502.364	36,99	11.114.980	760.418	-	4.966	476.353	381.095	37.494	-	-	4.664	20.282.334
1968 (15th Dec.)	8.738.673	36,57	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	(*)	23.897.178
1969 (1st July)	9.426.302	37,81	13.527.441	946.120	-	-	167.697	784.657	19.935	5.403	54.897	-	24.932.452
1969 (15th Dec.)	10.556.261	39,22	14.348.703	891.771	-	-	97.299	967.923	12.631	5.403	33.638	-	26.913.629
1970 (1st July)	11.948.057	41,22	14.990.762	820.842	-	-	73.630	1.111.607	12.631	5.403	24.065	-	28.986.997

### 10.11.1.5.1. „Entwicklungshilfe“ der etwas anderen Art: Liberias „offenes“ Schiffsregister

Bis 1945 behauptete Panama unangefochten die führende Position unter den „Flags-of-Convenience“ und stieg, rein rechnerisch, 1949 zur viertgrößten Schifffahrtsnation der Welt auf. 1949 befanden sich 306 der insgesamt 462 unter panamesischer Flagge registrierten Schiffe in U.S.-amerikanischem Besitz, weitere 90 operierten für Interessen britischer Eigner. 1947 initiierten jedoch mehrere U.S.-Reeder mit Unterstützung international agierender amerikanischer Unternehmen unter der Führung des ehemaligen amerikanischen Außenministers EDWARD REILLY STETTINIUS, JR. (1900-1949) die Errichtung eines weiteren „offenen“ Schiffsregisters in Liberia.<sup>29</sup>

STETTINIUS nutzte seine hervorragenden Kontakte in Politik und Wirtschaft, um v. a. das den FOCs bis zu diesem Zeitpunkt eher skeptisch bis ablehnend gegenüber stehende U.S.-Außenministerium von Beginn an in die Aktivitäten zur Errichtung des liberianischen Registers einzubeziehen. Ferner beteiligten sich auch das amerikanische Militär und die CIA an den Planungen. 1950 kam es in diesem Zusammenhang zur offiziellen Befürwortung der FOCs durch das Verteidigungsministerium; im amerikanischen Außenministerium prägte man den Begriff „*Effective United States Control*“ (EUSC) in Bezugnahme auf bestimmte Klauseln des auf Veranlassung von STETTINIUS 1948/49 eingeführten liberianischen Seehandelsgesetzbuches (*Liberian Maritime Code*), dessen Inhalt im übrigen weitgehend U.S.-Recht entsprach.<sup>30</sup>

Bedingungen und Gebühren der Registrierung in „offenen“ Schiffsregistern sind von Land zu Land sehr unterschiedlich. Liberia forderte zu Anfang der 1990er Jahre eine einmalige Registrierungsgebühr von 1,20 U.S.-Dollar pro Nettoregistertonne; Schiffe mit mehr als 1.600 tdw mussten einem liberianischen Staatsbürger oder einer liberianischen Firma gehören. Allerdings war es denkbar einfach (und billig), eine Reederei in Liberia zu gründen: die Errichtung eines einheimischen Schifffahrtsunternehmens kostete einmalig eine Konzessionsgebühr von etwa 663,50 U.S.-Dollar sowie einen jährlich zu entrichtenden Betrag von 250 U.S.-Dollar.

<sup>28</sup> In diesem Zusammenhang wird gern von einem „*neokolonialen*“ Status Griechenlands gesprochen, dessen Regierung und Militärapparat unter dem Einfluss der Vereinigten Staaten während der 50er und frühen 60er Jahre in erster Linie an deren militärstrategischen Interessen ausgerichtet wurden. Die U.S.-amerikanische Protektion machte zweifellos die Blüte der griechischen Handelsschifffahrt in dieser Zeit überhaupt erst möglich; vgl. SERAFETINIDIS, M. / SERAFETINIDIS, G. / LAMBRINIDES, M. / DEMATHAS, Z.: The development of Greek shipping capital and its implications for the political economy of Greece, in: CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS 5 (1981), S. 289-310, hier: S.304 f.

<sup>29</sup> Der 1944-1945 unter ROOSEVELT und TRUMAN das Amt des amerikanischen Außenministers bekleidende, und mit dem liberianischen Staatspräsidenten WILLIAM VACANARAT SHADRACH TUBMAN (1895-1971) befreundete STETTINIUS war die treibende Kraft hinter dem ab 1947 einsetzenden Engagement einer Anzahl von U.S.-Firmen in Liberia, darunter auch die von ihm selbst gegründete STETTINIUS ASSOCIATES – LIBERIA, INC.

<sup>30</sup> Vgl. dazu ausführlich CARLISLE, RODNEY: The „American Century“ Implemented: Stettinius and the Liberian Flag of Convenience, in: The Business History Review 54 (1980), No. 2, S. 175-191.

Viele „offene“ Register gewähren ausländischen Schifffahrtsgesellschaften völlige Freiheit von Gewinn-, Dividenden-, Grundstücks- und Kapitalsteuern. Die *International Shipping Federation* (ISF) unterscheidet insgesamt drei Typen von „offenen“ oder internationalen Registern<sup>31</sup>:

- (1) **Unabhängige offene Register**, die von den betreffenden Staaten in erster Linie aus Interesse an Einnahmen durch die Registrierung von Schiffen in ausländischem Besitz eingerichtet werden. Solche Register bestehen z. B. in Liberia, Panama, Zypern, auf den Bahamas, Malta, Singapur und Sri Lanka.
- (2) **Abhängige Register**: die britischen Überseegebiete Gibraltar, Bermuda und Cayman Islands.
- (3) **Zweitregister** (oder **Parallel-Register**), die den Reedern traditioneller Schifffahrtsstaaten eine Möglichkeit bieten, ihre Betriebskosten zu senken, ohne die Schiffe im Ausland registrieren zu lassen. Parallelregister (oft auch als „Offshore-Register“ bezeichnet) bestehen auf der Isle of Man (für Großbritannien), den Kerguelen (für Frankreich; die Inselgruppe ist Teil des französischen Süd- und Antarktisterritoriums), den Kanarischen Inseln (für Spanien) und den Niederländischen Antillen (für die Niederlande). Weiterhin führen Norwegen (Norwegian International Ship Register, NIS; besteht seit 1987), Dänemark (Danish International Register of Shipping, DIS; besteht seit 1988) und die Bundesrepublik Deutschland (ISR) alternative Zweitregister zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit der unter eigener Flagge betriebenen Handelsflotten.<sup>32</sup>

Bei den unter „Flags-of-Convenience“ laufenden Schiffen sind die **tatsächlichen Eigentumsverhältnisse verschleiert**.<sup>33</sup> Man unterscheidet hier zwischen dem „*true manager*“ als der Person, Gesellschaft oder Organisation, die für die laufende Bewirtschaftung des betreffenden Schiffes verantwortlich zeichnet, aber nicht der eigentliche Besitzer ist, und dem „*beneficial owner*“, der den finanziellen Nutzen aus dem Betrieb des Schiffes zieht.<sup>34</sup> Nach Angaben der vom Seeverkehrsausschusses der OECD (Maritime Transport Committee) jährlich veröffentlichten Berichte kontrollierten „Gesellschaften oder Personen aus Nordamerika“ 1969 etwa die Hälfte der globalen Tonnage unter Billigflagge; ein Großteil der übrigen Hälfte stand in Besitz griechischer Interessen. 1975 wurde von zehn für den Außenhandel der westlichen Industriestaaten über See transportierten Tonnen je nach Warensorte jede dritte Tonne mit Schiffen unter Billigflagge transportiert.<sup>35</sup>

Das **strategische Interesse an Rohstoffen** ist vor diesem Hintergrund aus dem Anteil der unter Billigflagge fahrenden Massengutfrachter unmittelbar abzulesen: bereits 1969 befanden sich 26 Prozent aller Tanker und 23 Prozent aller übrigen Mineral- und Massenguttransportschiffe mit mehr als 10.000 BRT in sogenannten „Offenen“ Schiffsregistern. Tankschiffe wurden besonders oft unter der Flagge Liberias registriert. Beinahe jeder fünfte Neubau eines Handelsschiffs wurde 1969 unmittelbar in das Schiffsregister Liberias oder Panamas eingetragen.<sup>36</sup>

<sup>31</sup> Vgl. BIEBIG, PETER / ALTHOF, WOLFGANG / WAGENER, NORBERT: Seeverkehrswirtschaft. Kompendium, München und Wien 1994, S. 40.

<sup>32</sup> Ein Zweitregister wurde am 05. April 1989 in Deutschland eingeführt („Internationales Seeschiffsregister“, ISR), um es deutschen Reedern zu ermöglichen, nur einen Teil ihrer Besatzungen nach deutschen Tarifen zu bezahlen. Offiziell soll die Einrichtung des Internationalen Seeschiffsregisters dazu beitragen, die Erhaltung einer angemessenen Tonnage unter deutscher Flagge zu sichern.

<sup>33</sup> Die sich daraus ergebenden Konsequenzen lassen sich am besten anhand eines Beispiels verdeutlichen: 1970 sank der unter liberianischer Flagge fahrende und zur ONASSIS-Flotte gehörige 11.000-Tonnen-Tanker *Arrow* vor der Küste Neuschottlands und verursachte eine Ölpest. Die kanadische Regierung beschuldigte den Kapitän der unsachgemäßen Führung seines Schiffes, da er mit hoher Geschwindigkeit in ihm unbekannten Gewässern kreuzte. Faktisch stand die *Arrow* in Besitz der Firma SUNSTONE MARINE in Panama, Schiffsbetreiber war die OLYMPIC MARITIME in Monte Carlo, als Charterer fungierte STANDARD TANKERS auf den Bahamas, die die *Arrow* an die IMPERIAL OIL OF CANADA weiterverchartert hatte. Die Aktien von SUNSTONE MARINE wurden anonym gehalten, ein Nachweis juristisch belangbarer Eigentümer konnte nicht erbracht werden, vgl. CAFRUNY, ALAN W.: *Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping* (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 110: „*Even if proof [of ownership] could have been found, the company's sole assets had sunk to the bottom of the sea. Onassis thus avoided liability.*“

<sup>34</sup> Vgl. BIEBIG, PETER / ALTHOF, WOLFGANG / WAGENER, NORBERT: Seeverkehrswirtschaft. Kompendium, München und Wien 1994, S. 41.

<sup>35</sup> Vgl. COUVROT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993, S. 31.

<sup>36</sup> Vgl. ebd., S. 30.]

### TAB. 263: Konzernstruktur und Flottengröße einiger griechischer und griechisch-amerikanischer Schifffahrtsclans 1970

STRUCTURE AND HOST COUNTRIES OF SOME GREEK AND GREEK-AMERICAN SHIPPING FAMILIES, 1970

Quelle / Source: CAFRUNY, ALAN W.: Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley [u. a.] 1987, S. 109.

	No. of Companies	No. of Ships	Registry		
			Panamanian	Liberian	Greek
Onassis	65	65	45	5	-
Niarchos	53	53	1	50	-
Livanos	49	52	4	46	-
Chandris	43	50	37	4	-
Coloctronis	27	29	-	-	29
Karageorgis	27	27	-	-	27
Latsis	10	15	6	-	9

**Formal betrachtet stellen die Flags-of-Convenience das Ergebnis ausländischer Direktinvestitionen multinationaler Unternehmen oder international operierender unabhängiger Reeder wie ARISTOTELES ONASSIS, STAVROS NIARCHOS oder DANIEL K. LUDWIG dar.** Die Bezeichnung „Flag-of-Convenience“ bezieht sich dabei auf die Eintragung von Handelsschiffen in sogenannte „offene Schiffsregister“<sup>37</sup> von Ländern, die Kraft ihrer die Schifffahrt betreffenden Gesetze ausländischen Investoren vergleichsweise große Erleichterungen und eine weitgehende Freiheit von Kontrollen beim Betrieb von Frachtschiffлотten bieten.<sup>38</sup> Der Einfluss, den solche FOC-Staten auf die unter ihrer Flagge registrierten Schiffe nehmen ist minimal; Eingriffe in den Flottenbetrieb werden von den ausländischen Schiffsbetreibern vielmehr als lästig erachtet und führen im Zweifelsfall zum unverzüglichen Wechsel in andere Länder, deren Schiffsregister den größtmöglichen Handlungsspielraum für die bereedernden Personen und Institutionen lassen.<sup>39</sup>

Unter FOC registrierte Schiffe, darunter auch zahlreiche solche, die für Interesse griechischer Reeder verkehrten, galten am britischen Versicherungsmarkt nicht allein aufgrund ihres hohen Anteils am Welt-Gesamtschiffsbestand als **verlustreiches Risiko**. Die **Liverpool Underwriters Association** gab in ihrem 166. Jahresbericht für 1967 an, dass 70 der insgesamt 163 von ihr während des abgelaufenen Kalenderjahres

<sup>37</sup> „Offene“ Register, weil sie fremden (ausländischen) Reedern offen stehen.

<sup>38</sup> Zu einer der berühmtesten „Billigflaggen“ wurde in der jüngeren Vergangenheit **Kambodscha**, das 1994 in Singapur ein eigenes „offenes“ Schiffsregister (Cambodian Shipping Corporation, CSC) einrichtete und unmittelbar damit begann, Schiffe fremder Herkunft unter kambodschanische Flagge zu nehmen. Fand sich im ersten Betriebsjahr der CSC nur wenig mehr als ein Dutzend ausländischen Schiffe in diesem Register – man lockte auf den ersten Blick mit genau denselben Vorteilen wie viele vergleichbare „Offshore“-Schiffsregister: Aufnahme jedweger Art von Seeschiff, keine unangenehmen Fragen, niedrige Gebührensätze – so stieg die Anzahl der dort registrierten Schiffe in den darauffolgenden Jahren drastisch. Kurz vor seiner Schließung im Jahr 2002 beherbergte das CSC nach eigenen Angaben zwischen 400 und 600 ausländische Seeschiffe. U.S.-amerikanische und kambodschanische Behörden schätzten allerdings, dass die tatsächliche Zahl der Einträge möglicherweise doppelt so hoch lag. Der Grund für den rapiden Aufstieg der CSC lag in dem Umstand begründet, dass man ausflagungswilligen Schiffseignern die Möglichkeit bot, den kompletten Registrierungsverfahren online binnen 24 Stunden abzuschließen, d. h. man konnte in kürzester Zeit aus einem bisherigen Register unter eine neue (die kambodschanische) Flagge „springen“. Es dauerte nicht lange, bis bekannt wurde, dass eine große Zahl der unter kambodschanischer Flagge fahrenden Schiffe in illegale Aktivitäten verstrickt war. Ob Zigarettenmuggel in kretischen oder albanischen Gewässern, Verstöße gegen das während des Irakkrieges verhängte Ölembargo, Menschenmuggel und Drogenhandel – immer wieder waren es durch die CSC registrierte Schiffe, die in Zusammenhang mit kriminellen Handlungen aufgebracht wurden. Das kambodschanische Ministerium für öffentliche Bauvorhaben und Transport bezog Stellung, indem man betonte, dass man „nicht wisse und sich auch nicht darum kümmere, um welche Nationalitäten es sich bei den durch die CSC registrierten Schiffen handle, und ob diese Schiffe in legaler oder illegaler Sache unterwegs seien“ (wörtl.: „*whether they're doing 'white' or 'black' business ... it is not our concern.*“). Zusätzlich handelte es sich bei einem großen Teil der unter kambodschanischer Flagge fahrenden Schiffe ganz offensichtlich um regelrechte Seelenverkäufer. Einem Bericht des Londoner „Guardian“ zufolge erlitten Sommer 2002 forderten führende internationale Schifffahrtsorganisationen und die International Transport Workers' Federation (ITF) die Schließung des CSC-Registers. Besondere Aufmerksamkeit seitens der amerikanischen und südkoreanischen Behörden erregte der Umstand, dass sich unter kambodschanischer Flagge auch mehrere nordkoreanische Frachter fanden, die offensichtlich ihre wahre Herkunft zu verschleiern versuchten und in verschiedene illegale Geschäfte verwickelt waren, darunter auch Waffentransporte. Vgl. NEFF, ROBERT: Flags that hide the dirty truth, Internet-Auftritt Global Policy Forum, URL: <http://www.globalpolicy.org/nations/flags/2007/0419dirtyflags.htm> [Stand: 20.04.2008], ursprünglich veröffentlicht in: Asia Times vom 19. April 2007.

<sup>39</sup> Vgl. CAFRUNY, ALAN W.: Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 91. Man kann in diesem Zusammenhang bei einer Übersetzung des Begriffs „Flag-of-Convenience“ sowohl von „Billig-“, als auch von „Gefälligkeitsflagge“ sprechen. CAFRUNY bezeichnet vier Gründe als ausschlaggebend für das Interesse, Schiffe auszuflaggen: (1.) niedrigere Lohnkosten, (2.) Steuerermäßigungen oder komplette Steuerfreiheit, (3.) die Möglichkeit, den Schiffsbetrieb betreffende nationale und internationale Sicherheitsvorschriften oder Umweltschutzbestimmungen zu umgehen, und (4.) die völlige Freiheit von staatlicher Intervention, sei es aus politischen, ökonomischen oder militärischen Gründen. Vgl. ebd., S. 92.

verzeichneten Verluste Schiffe der griechischen, panamesischen und liberianischen Flagge waren. Der Anteil dieser Schiffe am Tonnage-Gesamtverlust von 746.834 BRT belief sich auf 357.894 BRT oder 47,9 Prozent.<sup>40</sup> Zwischen 1968 und 1972 entfielen durchschnittlich 48,7 Prozent aller Totalverluste auf Schiffe unter den Flaggen Liberias, Panamas und Griechenlands:

**TAB. 264: Anzahl der Totalverluste nach Flaggenstaaten 1968-1972: Griechenland, Liberia und Panama**

Total Losses by Nationalities 1968-72, as reported by the Liverpool Underwriters' Association  
Quelle / Source: The Review 104 (1973), Ausgabe vom 16. März, S. 374-375.

Nationality	Total Losses by Nationalities (500 gross tons and upwards)									
	1968		1969		1970		1971		1972	
	No.	Gr. Tons	No.	Gr. Tons	No.	Gr. Tons	No.	Gr. Tons	No.	Gr. Tons
Liberia	21	181.295	16	147.914	16	120.312	20	282.524	27	253.303
Greece	36	136.765	27	108.056	24	117.901	30	142.207	20	160.745
Panama	16	60.221	13	48.221	22	111.331	20	80.702	18	90.039
World Total Losses	157	675.054	147	819.740	151	708.855	175	943.969	188	1.056.904
World gross tonnage		188.730.467		205.781.443		221.322.771		240.750.128		261.539.886

Betrachtet man die durchschnittlichen Verlustquoten einzelner Flaggenstaaten zu dieser Zeit, so treten die unter FOC registrierten Flotten deutlich als „**Schwarze Schafe**“ der **Welthandelstonnage** hervor. Während Schiffe unter Flagge der OECD-Staaten oder aus osteuropäischen Ländern als unterdurchschnittlich zu bezeichnende Verluste aufwiesen, lag die Quote der FOC-Register beispielsweise gegenüber den OECD-Schiffen Mitte der 60er Jahre etwa fünfmal so hoch. Auffällig hohe Verluste betrafen besonders Schiffe unter panamesischer und libanesischer Flagge, letztere verzeichneten in der zweiten Hälfte der 60er Jahre zeitweise eine gut zweieinhalbfach über dem FOC-Durchschnitt liegende Quote.

**TAB. 265: Totalverlust-Quote der Handelsschifffahrt weltweit, 1964-1973 (Welt-Gesamtdurchschnitt = 1,00)**

LOSS RATIOS OF MERCHANT SHIPS, 1964-73 (WORLD AS A WHOLE = 1.00)

Quelle / Source: CAFRUNY, ALAN W: Ruling the waves: The Political Economy of International Shipping (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley, Calif. [u. a.] 1987, S. 110 (nach OECD-Angaben)

	Liberia	Panama	Lebanon	All FOC	OECD	East Europe	Rest of World
1964	2,57	5,52	4,76	3,57	0,67	0,23	1,73
1966	2,22	5,00	6,94	3,53	0,73	0,15	1,16
1968	1,92	4,05	6,84	2,57	0,80	0,25	1,43
1970	1,43	4,74	2,92	2,76	0,75	0,07	1,54
1972	1,78	4,13	2,86	2,67	0,60	0,16	1,98
1973	1,32	3,83	4,35	2,53	0,63	0,23	1,62
1964-73	1,95	4,20	6,04	2,83	0,69	0,19	1,62

### 10.11.2. Die Seeversicherung der internationalen griechischen Flotte und der griechische Seeversicherungsmarkt

#### 10.11.2.1. Frühphase der einheimischen Seeversicherungsindustrie im 19. Jahrhundert

In Griechenland fasste das Versicherungswesen nach Erlangung der nationalen Unabhängigkeit 1821 anfangs nur zögerlich Fuß. Zwar wurden bereits während des 19. Jahrhunderts zahlreiche einheimische Gesellschaften – insbesondere solche zur Versicherung von See- und Feuerrisiken – gegründet, doch allein der seit 1891 bestehenden ETHNIKI gelang es, sich langfristig zu etablieren und im 20. Jahrhundert zum bedeutendsten Versicherungsunternehmen des Landes aufzusteigen.<sup>41</sup> 1910 existierten lediglich insgesamt zwei einheimische Gesellschaften, die neben neun ausländischen Unternehmen das Versicherungsgeschäft in Griechenland betrieben. Seit

<sup>40</sup> Vgl. The Review 99 (1968), Ausgabe vom 8. März, S. 350.

<sup>41</sup> Die *Ethniki Hellenic General Insurance Company* hält heute als größter griechischer Versicherungskonzern etwa 20 Prozent des einheimischen Marktes und betätigt sich sowohl in der Lebens- als auch in der Nicht-Lebensversicherung. Hauptaktionär ist die *National Bank of Greece* (NBG), was der Gesellschaft einen bedeutenden Wettbewerbsvorteil (nicht zuletzt bei der im Rahmen eines Dreijahresplans bis 2008 geplanten weiteren Expansion auf Auslandsmärkte) verschafft, da *Ethniki*-Policen über die Distributionskanäle der Bank vertrieben werden. Vgl. Internet-Auftritt der *Ethniki Hellenic General Insurance Company*: URL: <http://www.ethniki-asfalistiki.gr/english/index.asp> [Stand: 31.05.2007].

1910 wuchs die Anzahl der auf griechischem Boden tätigen VU allerdings kontinuierlich; bei Erlass des ersten Versicherungsgesetzes 1917 arbeiteten bereits 21 Versicherer auf griechischem Boden, darunter 13 ausländische.<sup>42</sup>

Bereits am Ende des 18. Jahrhunderts beteiligten sich griechische Kaufleute an der Gründung von Seeversicherungsgesellschaften in Triest, Livorno und Odessa.<sup>43</sup> Ausgehend von diesen merkantilen Zentren, die Pole eines den Ostteil des Mittelmeerraums umspannenden Netzwerks von Handelsbeziehungen bildeten, und in denen griechische Kaufleute insbesondere im **Getreidehandel** eine führende Rolle spielten<sup>44</sup>, fand das zur Gründung von Seeversicherungs-Aktiengesellschaften erforderliche geschäftliche **Know-how** Anfang des 19. Jahrhunderts zunächst Eingang in die Handelsinfrastruktur der größeren griechischen Hafenstädte wie Korfu (Stadt) und Argostoli (Insel Kephallonia), sowie seit den späten 1820er Jahren auch in Ermoupoli (Insel Syros) und Patras (Präfektur Achaia), wo um 1850 schließlich insgesamt sieben (Ermoupoli) bzw. sechs (Patras) Seeversicherungsgesellschaften arbeiteten, die allerdings aufgrund des einsetzenden Bedeutungsverlust dieser Wirtschaftsstandorte oder aus anderen Gründen bereits während der 1850er Jahre teilweise wieder verschwanden.<sup>45</sup>

Zwischen 1841 und 1863 kam es auch auf den **Ionischen Inseln** zur Gründung von nicht weniger als acht Seeversicherungsunternehmen, deren Entstehung in unmittelbarem Zusammenhang mit einem drastischen Anstieg der die Häfen der Inseln berührenden **Getreideimporte aus dem Schwarzmeerraum** stand.<sup>46</sup>

#### 10.11.2.2. Zwischenkriegszeit

**Ausländische Gesellschaften** (im Sachversicherungsgeschäft insbesondere britische) bezogen **vor dem Zweiten Weltkrieg** in Griechenland eine **ausgesprochen starke, z. T. marktbeherrschende Stellung**. In der **Feuerversicherung** summierten sich die Prämieinnahmen fremder VU in der zweiten Hälfte der 20er Jahre auf etwa das 3-4-fache der einheimischen Versicherer. Rechnet man die übrigen Sachversicherungszweige (einschl. Transportversicherung) zusammen, so ergab sich dort ein ähnliches Bild. 1929 betätigten sich neben elf griechischen 45 englische, zwölf französische, fünf deutsche, zwei österreichische sowie 15 weitere ausländische Gesellschaften im dortigen Feuerversicherungsgeschäft; insgesamt 18 einheimische und 50 ausländische VU in den übrigen Sachzweigen.<sup>47</sup> Ausländische Versicherungsunternehmen traten auf dem griechischen Markt allerdings nicht allein als Wettbewerber, sondern auch als Partner auf. Zwei französische Rückversicherungsgesellschaften, die *Compagnie Européenne de Réassurances* und die *Compagnie Parisienne de Reassurances* retteten 1929 die griechische *L'Helleniki* (gegr. 1927), als diese durch einen schweren

<sup>42</sup> Vgl. THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 1. Juli, S. 761 f.; VELIMESI, THÉODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70, hier: S. 65.

<sup>43</sup> Vgl. GEKAS, SAKIS: Nineteenth-century Greek port towns. History, historiography and comparison. The case of the marine insurance companies [Paper presented at the New Researchers' Session, Economic History Society Annual Conference, Royal Holloway, April 2004], S. 3, URL: <http://www.ehs.org.uk/ehs/conference2004/assets/gekas.doc> [Stand: 17.01.2008]. Obwohl keine gesetzliche Verpflichtung zur Versicherungsnahme bestand, wurde mit Rücksicht auf die Ladungsinteressierten in aller Regel zumindest ein Teil der Fracht oder des Kaskorisikos bei Seeversicherern gedeckt – für den Großteil der griechischen Handelsflotte während des ersten Drittels des 19. Jahrhunderts zumeist bei Unternehmen mit Sitz in Konstantinopel, Triest und Odessa. Vgl. HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-owned shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 137 f.

<sup>44</sup> Griechen stiegen während der napoleonischen Kriege zu den wichtigsten Getreidespediteuren des Mittelmeerraums auf. Als Betreiber der bereits zum damaligen Zeitpunkt bedeutendsten Flotte zur Beförderung von Massengutfracht konnten sie diese Position unter dem Schirm der *pax Britannica* ausbauen; vgl. dazu HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The Making of an International Tramp Fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 3 ff.

<sup>45</sup> Der Niedergang lokaler Seeversicherungsaktiengesellschaften betraf in erster Linie die Insel Syros, wo nur zwei oder drei der damals bestehenden Unternehmen auch über die Jahrhundertmitte hinaus einen nennenswerten Zeitraum Bestand hatten. GEKAS (2004) hebt hervor, dass insbesondere absichtliche Versenkungen durch die Kapitäne die Portefeuilles der Versicherer auf Syros belasteten, da sich die dort zuständigen griechischen Beamten wenig engagiert bei den Ermittlungen der betreffenden Umstände zeigten, während beispielsweise die Seeversicherer der 1815 mit dem Abschluss des Pariser Vertrags unter britisches Protektorat gelangten Ionischen Inseln („Vereinigte Staaten der Ionischen Inseln“; seit 1817 mit eigener Staatsverfassung) auf die privilegierten Dienste britischer Auslandskonsuln zurückgreifen konnten, die im Falle des Verdachts eines in betrügerischer Absicht herbeigeführten Totalverlusts am der Unglücksstelle nächstgelegenen Ort eine sachgemäße Aufklärung des Unglücks vorantrieben; vgl. GEKAS, SAKIS: Nineteenth-century Greek port towns. History, historiography and comparison. The case of the marine insurance companies [Paper presented at the New Researchers' Session, Economic History Society Annual Conference, Royal Holloway, April 2004], S. 12 f., URL: <http://www.ehs.org.uk/ehs/conference2004/assets/gekas.doc> [Stand: 17.01.2008].

<sup>46</sup> Vgl. ebd., S. 4.

<sup>47</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), III. Teil, S. 466.

Versicherungsschaden kurz vor dem Bankrott stand. Die *L'Helleniki*, die sowohl das indirekte als auch das direkte Geschäft betrieb, diente den beteiligten Franzosen in den 30er Jahren in bedeutendem Umfang als Retrozessionar.<sup>48</sup>

**TAB. 266: Bruttoprämieneinnahmen des in Griechenland abgeschlossenen Feuer- und sonstigen Nichtlebensversicherungs-Geschäfts der griechischen und der ausländischen Gesellschaften 1925-1929**

TAB. NON-LIFE INSURANCE PREMIUM INCOME OF DOMESTIC & FOREIGN COMPANIES IN GREECE, 1925-29  
Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), III. Teil, S. 466.

Year	Fire		Other Non-life classes (incl. Marine Cargo)	
	Domestic companies	Foreign companies	Domestic companies	Foreign companies
	in millions of Drachmas			
1925	31,149	109,760	4,789	27,627
1926	26,994	128,262	12,111	48,330
1927	31,595	146,272	13,117	49,111
1928	38,810	162,822	14,938	57,896
1929	47,615	186,612	13,149	54,375

Der Zuzug ausländischer Versicherer dauerte in den 30er Jahren unvermindert an. 1938 operierten neben den nunmehr zehn einheimischen VU nicht weniger als 72 ausländische Gesellschaften in Griechenland, darunter 43 englische, zehn französische, sechs schweizerische, fünf nordamerikanische, drei italienische und zwei österreichische.<sup>49</sup> Etwa ein Dutzend der fremden Versicherungsunternehmen, darunter fast ausschließlich britische Gesellschaften, dominierten bis Kriegsausbruch den griechischen (Sach-) Versicherungsmarkt.<sup>50</sup>

### 10.11.2.3. „Nationalisierung“ des Versicherungsmarkts durch den Rückzug der ausländischen Gesellschaften im Zweiten Weltkrieg

Der Zweite Weltkrieg bedeutete das Ende der Vorherrschaft der ausländischen Versicherungsgesellschaften in Griechenland. Um die bestehenden Versicherungsbestände zu retten, begannen 1940/41 zunächst die Generalagenten der britischen VU damit, eigene Gesellschaften zu gründen, auf die sie ihr Geschäft übertrugen.<sup>51</sup> Mehr als **35 kleinere einheimische Gesellschaften** entstanden während des Zweiten Weltkriegs auf Grundlage der **Portefeuilles der Agenturen britischer und anderer ausländischer (allierter) Versicherer**, die sich nach Kriegsausbruch aus Griechenland zurückzogen.<sup>52</sup> Gegründet ohne nennenswertes Eigenkapital, und nach Ende des Krieges in Hinsicht auf ihre ursprüngliche Zweckbestimmung als Verwalter der Versicherungsbestände fremder Unternehmen eigentlich überflüssig geworden, hielten sich diese Gesellschaften auch in der Nachkriegszeit, viele davon in der Automobilbranche.<sup>53</sup>

### 10.11.2.4. Vormachtstellung der bankeneigenen Versicherungsinstitute

Neben den kleineren Gesellschaften, die während des Krieges durch Bestandsübertragungen gegründet wurden, standen die älteren VU griechischen Ursprungs. Die bedeutendsten unter den „alteingesessenen“ Instituten befanden sich mehrheitlich in Besitz griechischer Banken, und verfügten damit über bedeutende organisatorische Geschäftsvorteile. Sie nutzten die Filialnetze der Banken als Vertriebswege und hatten aufgrund dieser erweiterten Vertriebsmöglichkeit bereits seit

<sup>48</sup> Vgl. THE REVIEW 66 (1935), Ausgabe vom 29. November, S. 1256.

<sup>49</sup> Vgl. VELIMESI, THÉODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70, hier: S. 65.

<sup>50</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499. Entgegen den Angaben von VOULICH bezifferte THE REVIEW die Gesamtzahl der unmittelbar vor Kriegsausbruch in Griechenland tätigen ausländischen Versicherungsgesellschaften auf nicht mehr als 13 Unternehmen. Die marktbeherrschende Stellung der Ausländer wird allerdings von The Review bestätigt; vgl. The Review 85 (1954), Ausgabe vom 31. Dezember, S. 1351.

<sup>51</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>52</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 9. Juni, S. 401.

<sup>53</sup> Vgl. VELIMESI, THÉODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70, hier: S. 65.

Jahrzehnten im ganzen Land feste Kundenstämme aufgebaut. Daneben erschienen sie den griechischen Versicherungsnehmern gegenüber den im Krieg neuentstandenen Gesellschaften als vertrauenswürdiger. Ein Umstand, der dadurch noch verstärkt wurde, dass die mehrheitlich in Bankbesitz befindlichen VU und ihre Bank-Mutterhäuser teilweise im selben Gebäude untergebracht waren.<sup>54</sup>

Die Anwerbung von Vermittlern war angesichts des Privilegs, mit den Bankfilialen bereits über als seriös angesehene Vertriebskanäle zu verfügen, überflüssig; Provisionen und Unkosten konnten auf ein Minimum reduziert werden. Die Kunden kamen quasi „von selbst“, und konnten beim Abschluss von Kredit- und anderen Bankgeschäften leicht dahingehend beeinflusst werden, bei der Wahl einer geeigneten Versicherung auf das assoziierte, „hauseigene“ VU zurückzugreifen. Das Inkasso der Prämien konnte einfach über eine Kontobelastung durchgeführt werden.<sup>55</sup>

Die Banken, die bereits vor Ausbruch des Krieges damit begonnen hatten, über ihre Beteiligungen an rund einem halben Dutzend der wichtigsten Gesellschaften des Landes und die genannten vertriebstechnischen Vorteile in den griechischen Versicherungsmarkt vorzudringen, gelang es kurz nach Kriegsende, in allen Sparten große Teile des Geschäfts an sich zu ziehen.<sup>56</sup>

Von den Gesamtprämieinnahmen aller griechischen VU entfielen 1949 64 Prozent auf die sechs großen Versicherungsbanken, lediglich 36 Prozent der Beitragseinnahmen wurden durch 42 unabhängige einheimische Versicherungsunternehmen erwirtschaftet. Auch unter den bankeneigenen VU selbst bestanden erhebliche Unterschiede: die drei größten Institute bestritten mehr als 60 Prozent der gemeinsamen Anteile, und hatten damit eine praktisch marktbeherrschende Stellung inne. Betrachtet man die Vorrangstellung der in Bankbesitz befindlichen Versicherer getrennt nach Sparten, so sticht besonders die Transportsparte hervor: 1949 belief sich der Anteil der sechs Versicherungsbanken auf nicht weniger als knapp 90 Prozent aller in diesem Versicherungszweig von den griechischen Versicherungsgesellschaften vereinnahmten Prämien.

#### **10.11.2.5. Errichtung einer staatlichen Rückversicherungsgesellschaft 1939-1941**

Dem Beispiel einer ganzen Anzahl von Staaten folgend, die während der 30er Jahre staatlich kontrollierte Rückversicherungs-Monopolanstalten errichteten, und unter ausdrücklichem Hinweis auf die im Nachbarland Türkei seit 1929 bestehende „*Milli Reassürans*“<sup>57</sup> kündigte 1937 auch die griechische Regierung ein Gesetz an, das die Errichtung eines staatlichen Rückversicherungsmonopols ermöglichen sollte.

Obwohl das Vorhaben in der Versicherungsfachpresse kontrovers diskutiert wurde, da die bestehenden Deckungskapazitäten der einheimischen griechischen Gesellschaften kaum Anlass zu der Hoffnung gaben, dass der griechische Markt auch ohne ausländische Beteiligung die lokale Nachfrage (besonders in der Transportversicherung) befriedigen konnte<sup>58</sup>, wurden durch das Gesetz Nr. 2161/1939 zwei Jahre später die Grundlagen für eine **staatliche (Monopol-) Rückversicherungsanstalt** geschaffen, die jedoch nach nur 18-monatiger Tätigkeit zwischen Januar 1940 und August 1941 nach dem Einmarsch deutscher Truppen (April/Mai 1941) ihren Betrieb einstellte.<sup>59</sup> Alle in Griechenland arbeitenden Versicherungsunternehmen, die direktes Geschäft abschlossen, waren

<sup>54</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>55</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>56</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 9. Juni, S. 401.

<sup>57</sup> Ähnlich wie in einigen anderen Ländern wurde auch in der Türkei der entscheidende Schritt zur Nationalisierung des einheimischen Versicherungsmarktes durch Errichtung einer staatlichen Monopol-Rückversicherungsanstalt vollzogen. Die in der Türkei zum Geschäftsbetrieb zugelassenen VU wurden verpflichtet, die Hälfte der ihren Selbstbehalt übersteigenden Risiken an die 1929 als erstes türkisches Rückversicherungsunternehmen gegründete „*Milli Reassürans*“ zu zedieren.

<sup>58</sup> Vgl. THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 19 vom 4. Mai, S. 435.

<sup>59</sup> Die griechische staatliche Monopol-Rückversicherungsanstalt wurde auf Druck der deutschen Besatzungsmacht per Verordnung Nr. 403/1941 geschlossen, vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 73.

verpflichtet, 50 Prozent der ihren Selbstbehalt übersteigenden Risiken an die Monopolanstalt zu zedieren. Lediglich das direkt abgeschlossene Transportversicherungsgeschäft wurde von dieser Regelung ausgenommen. Im Gegensatz zu der erwähnten „*Milli Reassürans*“ zedierte die griechische Rückversicherungs-Monopolanstalt jedoch einen Großteil des von ihr in Rückdeckung genommenen Erstgeschäfts nicht an ausländische Retrozessionäre, sondern verteilte nach dem Muster lateinamerikanischer Vorbilder ihre Exzedenten erneut auf die einzelnen einheimischen Direktversicherer.<sup>60</sup>

Das staatliche Rückversicherungsinstitut nahm seinen Betrieb nach der Stilllegung nicht wieder auf. Unmittelbar nach Kriegsende existierten zwar einige kleinere griechische Rückversicherungsgesellschaften, der wesentliche Teil der Rückversicherungen wurde allerdings Ende der 40er und Anfang der 50er Jahre in England gedeckt.<sup>61</sup>

#### **10.11.2.6. Gesetzliche Regelung der Seeversicherung in Griechenland**

Der Ursprung rechtlicher Bestimmungen zur Regelung der Seeversicherung in Griechenland findet sich bereits im antiken griechischen Recht und steht in Zusammenhang mit der Havarie-grosse und dem Seedarlehen. Das erste moderne (rudimentäre) Versicherungsgesetz des Landes, das ausschließlich die Seeversicherung zum Gegenstand hat, entstand unmittelbar nach der Neukonstituierung des griechischen Staates nach dem Abzug der Türken im Jahre 1835. Es handelt sich dabei um eine Übersetzung aus den ersten drei Büchern des französischen Code de Commerce.<sup>62</sup>

Eine allgemeine gesetzliche Regelung des Unternehmens- und Aufsichtsrechts der Privatversicherung erfolgte in Griechenland durch den Erlass des Gesetzes Nr. 1023, welches 1917 vom Parlament verabschiedet wurde und insbesondere Regelungen hinsichtlich der Mindestsätze ihrer Kapitalisation und Garantien sowie der Stellung von Kautionen enthielt.

Eine umfassende Regelung erlangte das Versicherungswesen in Griechenland im **Versicherungsaufsichtsgesetz von 1954**. Es bestätigte die bereits seit 1917 geltende Regelung, dass allein Aktiengesellschaften das Recht besaßen als Versicherungsunternehmen in Griechenland tätig zu werden<sup>63</sup> und verpflichtete die Versicherungsgesellschaften auf eine Mindestkapitalsumme in Höhe von einer Million Drachmen (1954 etwas mehr als 12.000 Britische Pfund Stg.).

##### **10.11.2.6.1 Recht der Aktiengesellschaft**

Ferner wird das **Recht der Aktiengesellschaft** seit 1920 durch das Gesetz Nr. 2190 (bzw. dessen zwischenzeitliche Änderungen) geregelt. Während in Griechenland errichtete Aktiengesellschaften (*Anonymos Etairia*, A.E.) heute im Regelfall ein Stammkapital von mindestens 20 Millionen Drachmen vorweisen müssen, sieht das Gesetz für Banken und Versicherungsunternehmen ein teils wesentlich höheres Stammkapital vor, nämlich 25 Millionen Drachmen für alle Versicherungszweige außer den Sparten Leben (60 Mio. Drachmen), Kredit und Garantie (35 Mio.), KFZ (30 Mio.) und Schiffs- bzw. Flugzeugkasko (50 Mio.).<sup>64</sup>

##### **10.11.2.6.2. Regelung der Seeversicherung im Seehandelsgesetz und Handelsgesetzbuch**

Die Seeversicherung wurde seit Ende der 50er Jahre durch die Bestimmungen des am 2. September 1958 in Kraft getretenen (neuen) griechischen **Gesetzbuchs über den**

---

<sup>60</sup> Vgl. ebd.

<sup>61</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>62</sup> Vgl. PPATHOMA-BAETGE, ANASTASIA: Griechenland, in: JÜRGEN BASEDOW / TILL FOCK (Hrsg.): Europäisches Versicherungsvertragsrecht, Bd. 1, hrsg. von Jürgen Basedow und Till Fock unter Mitwirkung von Dorothee Janzen Tübingen 2002, S. 567-654, hier: S. 570.

<sup>63</sup> Von dieser Bestimmung ausdrücklich ausgenommen wurden das italienische ISTITUTO NAZIONALE DELLE ASSICURAZIONI und LLOYD'S OF LONDON, vgl. Versicherungswirtschaft 10 (1955), Nr. 15 vom 1. August, S. 408.

<sup>64</sup> Vgl. MOURATIDOU, SOFIA: Länderbericht Griechenland, in: Notarius International: Zeitschrift der Union Internationale Du Notariat 6 (2001), Nr. 2, S. 94-104, hier: S. 101, URL: [http://212.63.69.85/Database/2001/notarius\\_2001\\_02\\_094\\_de.pdf](http://212.63.69.85/Database/2001/notarius_2001_02_094_de.pdf) [14.01.2008].



**Seehandel** geregelt (Kap. XIV, Art. 257-288), darüber hinaus fanden **allgemeine Vorschriften über den Versicherungsvertrag** auch auf die Seeversicherung Anwendung, soweit sie nicht in Widerspruch zu den besonders durch das Gesetzbuch über den Seehandel aufgestellten Normen oder aber zum Wesen der Seeversicherung standen. Gleichzeitig wurden auch die Verhältnisse der Binnentransportversicherung nicht innerhalb eines geschlossenen Systems des Privatversicherungsrechts bestimmt, sondern unterlagen allgemeinen Vorschriften der Art. 189 bis 225 des 1910 geschaffenen griechischen Handelsgesetzbuchs.<sup>65</sup>

#### 10.11.2.6.3. Verfügbarkeit statistischer Daten zum griechischen Versicherungsmarkt

Bis zur Verabschiedung des VAG im Jahre 1954 existierte keine allgemeine Statistik über die Tätigkeit privater VU am griechischen Versicherungsmarkt. Zusammenfassende Angaben über das Prämienaufkommen waren bis zu diesem Zeitpunkt nur bei den Gesellschaften selbst erhältlich. Die für die zweite Hälfte der 40er und die erste Hälfte der 50er Jahre von privater Seite verfügbaren Zahlen beschränkten sich auf die das Marktgeschehen fast völlig dominierenden Sparten der Feuer-, (Waren-) Transport- und Unfallversicherung, wobei die Angaben zur Unfallbranche im Grunde ausschließlich KFZ-Geschäft repräsentierten.<sup>66</sup>

Ab 1954 wurden zusammenfassende statistische Zahlen zur Entwicklung des griechischen Versicherungsmarktes zwar sowohl von offizieller<sup>67</sup> als auch von privater Seite veröffentlicht; allerdings legte eine Anzahl einheimischer VU eine ausgesprochene Publizitätsscheu an den Tag, sodass es den nationalen Verbänden (bzw. ab 1959 dem nationalen Verband) nicht möglich war, detaillierte Tabellen über den Schadenverlauf einzelner Sparten zusammenzustellen. Ebenso wenig konnten bis Mitte der 60er Jahre an jedem Jahresschluss aussagekräftige Vergleichszahlen zur Entwicklung der Prämieinnahmen erstellt werden.<sup>68</sup>

#### 10.11.2.6.4. Gesetz Nr. 400/1970 vom 13./17. Januar 1970

Grundlegend erneuert wurde die Versicherungsaufsichtsgesetzgebung 1970 durch die Promulgation des Gesetzes Nr. 400/1970. Das Gesetz erweiterte u. a. die bestehenden gesetzlichen Bestimmungen bezüglich der **Rechtsform** der Versicherungsunternehmen und führte eine besondere **Genehmigungspflicht** für den Betrieb der Kredit-, Kautions- und Lebensversicherung ein. **Ausländische Gesellschaften** wurden nunmehr gezwungen, ihre **technischen Reserven** in Griechenland anzulegen, - eine Verpflichtung, von der sie bislang freigestellt waren.<sup>69</sup>

Hinsichtlich der **Kautionsstellung** zogen die in Griechenland arbeitenden **ausländischen Versicherer** allerdings einen Vorteil aus der Neuregelung: das

<sup>65</sup> Das Festhalten an der traditionellen rechtlichen Unterscheidung zwischen See- und Binnentransportversicherung erklärt sich aus dem Umstand, dass bis zur Verabschiedung des Gesetzbuchs über den Seehandel im Jahre 1958 trotz eines seit 1948 vorliegenden Entwurfs nicht mit der Schaffung eines einheitlichen für die gesamte Privatversicherung gerechnet wurde; vgl. Versicherungswirtschaft 17 (1962), Nr. 16 vom 15. August, S. 565 f. [Bericht über zwei auf Einladung des Versicherungswissenschaftlichen Vereins am 3. und 4. Juli 1962 an der Rechtswissenschaftlichen Fakultät der Universität Hamburg gehaltene Vorträge des ehemaligen griechischen Justizministers ALEXANDER N. TSIRINTANES]. Vor der Bildung eines souveränen Staates und der Einführung eines eigenen nationalen HGB im Jahre 1910 wandten griechische Reeder und Kaufleute einheitlich den *Code de Commerce* an, vgl. ebd., S. 566.

<sup>66</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>67</sup> Das Lebensversicherungsgeschäft besaß zu Mitte der 50er Jahre in Griechenland so gut wie keine Bedeutung. Für die Sparten See- und Transport-, Feuer- und Unfallversicherung wurden von offizieller Seite zumindest rudimentäre statistische Angaben veröffentlicht.

<sup>68</sup> Vgl. MURDUKUTAS, PETER: Griechenland: Kräftige Entwicklung der Sachzweige, Rückgang in der Lebensversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 11 vom 1. Juni, S. 591-593, hier: S. 591. Das ab 1954 die Versicherungsaufsicht über die in Griechenland arbeitenden privaten VU ausübende Handels- und Wirtschaftsministerium veröffentlichte allerdings in der zweiten Hälfte der 50er Jahre (offensichtlich unter Rückgriff auf die von Unternehmensseite gesammelten Daten) rückblickend Angaben über die jährlichen Prämieinnahmen in den bedeutendsten Schadenversicherungszweigen, vgl. w. u., TAB. 271 Bruttoprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Nichtlebens-Versicherungsgeschäft der einheimischen und ausländischen Gesellschaften auf dem griechischen Versicherungsmarkt 1945-1953.]

<sup>69</sup> Parallel dazu bestand bis 1970 allein für die einheimischen Gesellschaften, nicht aber für die in Griechenland tätigen ausländischen Versicherer die Verpflichtung, ihre detaillierte Bilanz zu veröffentlichen; vgl. VELIMESI, THEODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70, hier: S. 67.

**Depositum** wurde 1970 auf fünf Millionen Drachmen festgesetzt, unabhängig von der Art des betriebenen Versicherungsgeschäfts.

Allerdings zeigten sich die in Griechenland arbeitenden einheimischen und ausländischen Gesellschaften bei Bekanntwerden des Entwurfes enttäuscht. Die in Erwartung einer **EWG-Vollmitgliedschaft des Landes**, und angesichts der Herausforderung, die eine zunehmende **Liberalisierung der Versicherungsmärkte** für Griechenland als OECD-Mitglied bedeuten konnte, erhoffte **Gesetzesinitiative zur Modernisierung der rechtlichen Grundlagen des Versicherungsgeschäfts** entpuppte sich als nur geringfügig verbesserte Neuauflage des alten Gesetzes von 1917. Bemerkenswerterweise lehnte der griechische Gesetzgeber in völligem Gegensatz zur Auffassung der Mehrzahl der Marktteilnehmer zu diesem Zeitpunkt eine tiefgreifende Reform des Versicherungswesens ab, weshalb zahlreiche von Seiten der Versicherungsunternehmen als unzulänglich oder unzeitgemäß kritisierten Bestimmungen des alten Gesetzes erhalten blieben.<sup>70</sup>

Besonders folgenschwere Konsequenzen ergaben sich aus einigen ursprünglich vorgesehenen Bestimmungen, die sowohl der **unbeschränkten Übertragbarkeit von Anlagefonds** als auch der **freien Verfügung über die Kapitalanlagen enge Grenzen setzten**, und bei den Gesellschaften im Vorfeld der Verabschiedung des Gesetzes einen Sturm der Entrüstung hervorriefen.

Immerhin griff das Gesetz die mittlerweile gut 15 Jahre zurückliegenden Forderungen nach **Eindämmung der von den Banken gepflegten Praktiken bei der Geschäftsakquirierung** auf: Artikel 52 verbot Handelsunternehmen und Banken eine aktive Beteiligung am Versicherungsgeschäft (was in der Folge jedoch nicht zu einer Beseitigung der institutionell verankerten Spaltung des Versicherungsmarkts führte<sup>71</sup>); Artikel 53 untersagte den Angestellten öffentlicher und privater Kreditunternehmen die gleichzeitige Betätigung als Versicherungsagenten und jedwede in Zusammenhang mit ihrer beruflichen Tätigkeit stehende Beeinflussung von Geschäftskunden bei der Wahl eines Versicherungsunternehmens.<sup>72</sup>

#### 10.11.2.7. In den 50er und 60er Jahren

Ende der 50er Jahre bestand ein **charakteristisches Merkmal** des griechischen Versicherungsmarkts (als ganzem) in der vergleichsweise **hohen Anzahl von Gesellschaften**, die **miteinander um das sehr begrenzte (nicht von den Versicherungsbanken besetzte) Geschäftsvolumen konkurrierten**. Mitverantwortlich für die große Anzahl einheimischer Versicherungsunternehmen war die Tatsache, dass **Agenturen ausländischer Gesellschaften nach der deutschen Okkupation 1941 in griechische VU umgewandelt wurden**, von denen die meisten

<sup>70</sup> Vgl. CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 114-120, hier: 114 f.

<sup>71</sup> Offenbar lag die von den griechischen Versicherern mit dem Heranrücken des Beitritts zur EG zunehmend als Wettbewerbshindernis empfundene Zwiespaltung des Marktes in die Banken-assoziierten sechs Institute der „Union“ und der übrigen, unabhängigen Gesellschaften in der „Association“ während der 70er Jahre tatsächlich ganz im Interesse der Regierung, die sich andernfalls einer (zu) machtvollen Einflussnahme durch einen geeinten Interessenverband gegenüber gesehen hätte, dessen Forderungen nach einer Verringerung der im internationalen Vergleich hohen Gebührensätze und der Schaffung von Möglichkeiten zur Reorganisation der lokalen Vertriebsstrukturen nur noch schwer zu ignorieren gewesen wären. Vgl. BINNS, PATRICIA: Is Greece Ready For The EEC?, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 26. Dezember, S. 15-19 u. S. 39, hier: S. 15.

<sup>72</sup> Vgl. CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 114-120, hier: S. 120. Diese Verbote wurden jedoch nachfolgend in der Praxis regelmäßig missachtet, vgl. THE REVIEW 110 (1979), Ausgabe vom 23. Februar, S. 31: „According to all the Greek insurers as a group, their problems would be solved if only the government would apply the existing legislation in their industry more strictly. For example, Greek insurance laws forbid bank intervention in insurance business. [...]“ 1976 veranlasste ein Strafverfahren („ANDREADIS-Affäre“) gegen die führende Kommerzbank des Landes, EMPORIKI („COMMERCIAL BANK OF GREECE S.A.“), ein erneutes Aufflammen der „Anti-Banken-Kampagne“: 119 in Griechenland tätige unabhängige Versicherer schalteten eine gemeinsame Anzeigenkampagne in der Tagespresse, in der die „skandalöse Einmischung der Banken in das Versicherungsgeschäft“ angeprangert wurde. Bankkunden seien von neuem „gezwungen worden, sich bei einem von den Banken kontrollierten Versicherungsunternehmen zu versichern.“ Vgl. THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 21. Mai, S. 9. Die 1886 gegründete EMPORIKI-Bank kam 1975 unter staatliche Kontrolle; der seit 1952 die Geschicke des Unternehmens leitende Verwaltungsdirektor STRATIS ANDREADIS wurde gezwungen, seinen Platz für einen von der Regierung bestellten Nachfolger zu räumen. Die EMPORIKI erwarb zwischen 1957 und 1965 zahlreiche andere Banken, zwei der führenden griechischen Versicherungsunternehmen (die „IONIAN“ und die „GENERAL INSURANCE“) sowie eine Reihe von Industrieunternehmen, Hotels und Schifffahrtsfirmen, vgl. Internet-Auftritt des Unternehmens: Milestones in the history of Emporiki Bank, URL: [http://www.emporiki.gr/cbgen/gr/emporiki\\_group/group\\_story.jsp?docpath=/gr/Investor/static/landmarks&section=landmarks](http://www.emporiki.gr/cbgen/gr/emporiki_group/group_story.jsp?docpath=/gr/Investor/static/landmarks&section=landmarks) [Stand: 18.04.2008].

jedoch über unzureichende finanzielle Mittel verfügten und deren dauerhaftes Überleben als selbständige Unternehmen zweifelhaft erschien.<sup>73</sup>

Die **Anzahl fremder Gesellschaft** hielt sich dagegen in den 50er Jahren relativ **konstant**. Betrachtet man die Lebens- und Nicht-Lebens-Branchen zusammen, so operierten 1957 rund **80 ausländische Versicherungsunternehmen** in Griechenland, davon **59 britische**. Darüber hinaus waren **LLOYD'S** durch eine ganze Reihe von (Makler-) Firmen vertreten, die ihre Tätigkeit überwiegend auf das Seeversicherungsgeschäft konzentrierten.

#### 10.11.2.7.1. Anzahl der in Griechenland tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen in den 50er und 60er Jahren

**TAB. 267: Anzahl der in Griechenland tätigen ausländischen VU nach nationaler Herkunft 1959, 1964 und 1968**

NUMBER OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN GREECE BY NATIONAL PROVENANCE (ALL LINES OF UNDERWRITING) IN 1959, 1964 AND 1968  
Quelle / Source: 1954: Versicherungswirtschaft 10 (1955), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 509; 1959 u. 1964: MURDUKUTAS, PETER: Griechenland: Kräftige Entwicklung der Sachzweige, Rückgang in der Lebensversicherung, in: Versicherungswirtschaft 20 (1965), Heft 11 vom 1. Juni, S. 591-593, hier: S. 591; 1968: The Review 101 (1970), Ausgabe vom 24. Juli, S. 848.

	1954	1959	1964	1968
Country of origin	Number of companies	Number of companies	Number of companies	Number of companies
Great Britain	59	41	44	43
France	8	5	6	6
Germany	1	2	2	2
Switzerland	6	6	6	6
Italy	2	2	2	2
Netherlands	1	3	2	1
South Africa	-	1	1	1
United States	3	3	2	4
Japan	-	-	-	1
Spain	1	-	-	-
Total	81	63	65	66

Die Gesamtzahl der in Griechenland tätigen Versicherer einschließlich der einheimischen Gesellschaften belief sich am 1. Januar 1969 auf 108 VU. Hinzu kamen 21 lizenzierte Lloyd's Broker, die durch eine gleichgroße Anzahl von Vertretungen repräsentiert wurden.<sup>74</sup>

**TAB. 268: Anzahl der griechischen und in Griechenland tätigen ausländischen VU nach einzelnen Versicherungszweigen 1959 und 1964**

NUMBER OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN GREECE BY UNDERWRITING LINES IN 1959 AND 1964  
Quelle / Source: MURDUKUTAS, PETER: Griechenland: Kräftige Entwicklung der Sachzweige, Rückgang in der Lebensversicherung, in: Versicherungswirtschaft 20 (1965), Heft 11 vom 1. Juni, S. 591-593, hier: S. 591.

	1959			1964		
Branch	Domestic companies	Foreign companies	Total	Domestic companies	Foreign companies	Total
Fire	43	59	102	39	60	99
Accident	43	41	84	39	41	80
Motor	43	41	84	39	41	80
Marine (Cargo)	41	48	89	37	50	87
Life	11	3	14	12	5	17
Hailstorm	2	-	2	-	-	-

#### 10.11.2.7.2. Die Warentransportversicherung im griechischen Außenhandel während des ersten Nachkriegsjahrzehnts

Während das Schiffskaskogeschäft bis zur „Repatriierung“ großer Teile der griechischen Handelsschifffahrt und der Bildung eines „nationalen“ Marktes für Kaskoversicherungen ab Ende der 60er Jahre nur eine untergeordnete Rolle im Portefeuille der griechischen VU spielte, verlor die Warentransportversicherung nach Kriegsende für die griechischen Versicherungsgesellschaften stetig an Bedeutung. Zum einen wurde der **überwiegende Teil griechischer Exportwaren während der 50er und 60er Jahre von den Empfängern im Ausland versichert**<sup>75</sup>, sodass den einheimischen

<sup>73</sup> Die Anzahl griechischer Gesellschaften war in der ersten Hälfte der 50er Jahre langsam aber stetig im Sinken begriffen. So existierten 1950 insgesamt 51 einheimische Versicherer aller Branchen, 1954 war die Zahl auf 47 gesunken. Vgl. THE REVIEW 89 (1958), Ausgabe vom 7. Februar, S. 91.

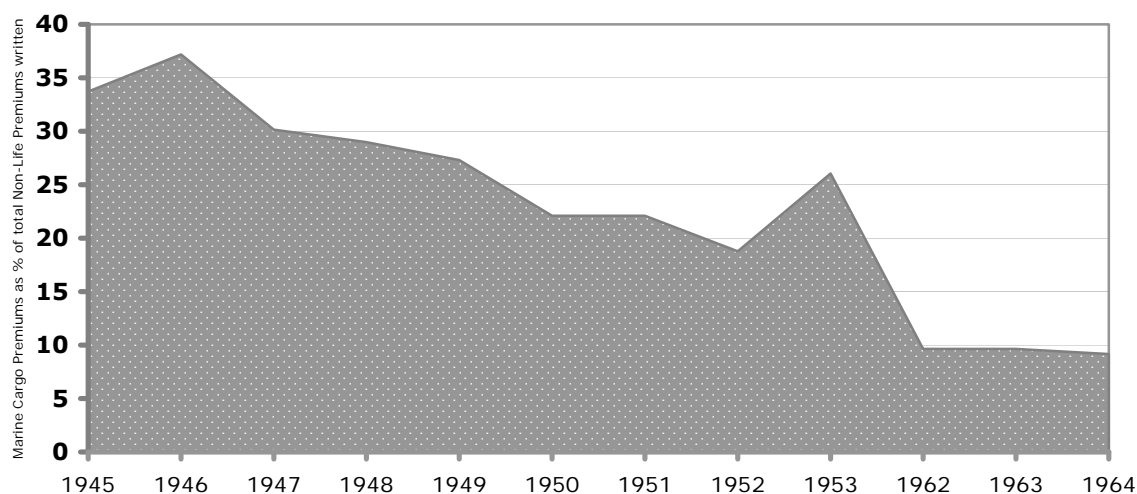
<sup>74</sup> Vgl. THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 24. Juli, S. 848 f.

<sup>75</sup> Laut Angaben des damals für THE REVIEW berichtenden STEVEN J. MACRYMICHALOS belief sich der Anteil der drei Hauptexportartikel Griechenlands (Trockenfrüchte, Blatttabak und Baumwolle, auf die etwa 70 Prozent der jährlichen Gesamtausfuhren entfielen), deren Transport im Inland versichert wurde, Ende der 50er Jahre auf nicht mehr als zehn Prozent; der Rest wurde im Verfahren des C&F- (CFR-) Kaufs von den Importeuren im Ausland versichert. Vor Ausbruch des Zweiten

Transportversicherern ein wichtiger Teil des anfallenden Prämienvolumens entzogen wurde. Zum anderen fiel die Cargoversicherung seit Ende der 50er Jahre in zunehmendem Maße hinter den wesentlich schneller wachsenden Zweigen der Feuer- und v. a. KFZ-Unfall- und Haftpflichtversicherung zurück, was ihren Anteil am Schadenversicherungs-Gesamtgeschäft des Marktes stetig geringer werden ließ. Belief sich der Anteil der Warentransportversicherung 1945 bis 1949 durchschnittlich noch auf mehr als 31 Prozent des gesamten direkt abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts der griechischen Versicherer, so verringerte sich die Bedeutung des Transportgeschäfts bereits zu Beginn der 50er Jahre spürbar, um schließlich in der ersten Hälfte der 60er Jahre mit einem Anteil von weniger als zehn Prozent nur noch eine Nebenrolle zu bekleiden.

**ABB. 90: Anteil der Warentransportversicherung am gesamten Prämienaufkommen des direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts der griechischen VU 1945-1964**

MARINE (CARGO) INSURANCE PREMIUMS WRITTEN IN GREECE BY DOMESTIC CO'S AS % OF THEIR TOTAL NON-LIFE INSURANCE HOME PREMIUMS  
Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.



Die in Griechenland arbeitenden ausländischen Gesellschaften bestritten demgegenüber einen überdurchschnittlichen Anteil ihres dortigen Geschäfts aus der Versicherung von Warentransportrisiken, nämlich zwischen 1945 und 1953 durchschnittlich zu rund 53 Prozent:

**TAB. 269: Anteil der Warentransportversicherung am Prämienaufkommen des gesamten direkt abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts in Griechenland und Anteil der Warentransportversicherung am Prämienaufkommen des von den ausländischen Gesellschaften in Griechenland abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungsgeschäfts 1945-1953**

MARINE CARGO INSURANCE AS % OF TOTAL NON-LIFE DIRECT PREMIUMS WRITTEN IN GREECE (DOMESTIC + FOREIGN COMPANIES INCL.) AND MARINE CARGO INSURANCE PREMIUMS AS % OF TOTAL NON-LIFE PREMIUMS WRITTEN BY FOREIGN COMPANIES IN GREECE, 1945-53  
Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.

Year	Marine (Cargo) insurance Premiums written in Greece as % of total Non-Life insurance Premiums written in Greece (Domestic + Foreign Co's incl.)	Marine (Cargo) insurance Premiums written in Greece by Foreign Co's as % of Total Non-Life insurance Premiums written in Greece by Foreign Co's
	All companies	Foreign Companies
	%	%
1945	33,97	34,62
1946	47,10	62,10
1947	45,94	64,83
1948	37,59	53,88
1949	32,75	44,21
1950	36,19	61,03
1951	33,10	52,87
1952	29,32	49,19
1953	34,77	57,69

Betrachtet man nun den Anteil der ausländischen Transportversicherer an den im Cargogeschäft während desselben Zeitraums vereinnahmten Beitragszahlungen, so wird deutlich, dass die griechischen Importeure und Exporteure, sofern sie nicht zur Versicherungsnahme bei den bankeneigenen Versicherungsunternehmen gezwungen waren, offenbar fast ausschließlich eine Deckung ihrer Risiken bei ausländischen

Weltkriegs kam dagegen ein Großteil der Exporte (besonders die wertvolle Tabakernte) bei einheimischen Versicherern zur Deckung; vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: Marine Insurance in Greece in 1958-59, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 972-975, hier: S. 974.

Anbietern suchten. **Die ausländischen Gesellschaften stellten demnach während des ersten Nachkriegsjahrzehnts besonders im Warentransportversicherungsgeschäft die größten Konkurrenten der den Gesamtmarkt dominierenden bankeneigenen Versicherungsinstitute dar**, was ihren expliziten Angriff auf die Ausländer im Rahmen des 1954 veröffentlichten Memorandums (s. w. u.) deutlich erklärt.

**TAB. 270: Prämieinnahmen in der Warentransportversicherung in Griechenland 1945-1953**

MARINE (CARGO) INSURANCE PREMIUM INCOME IN GREECE, 1945-53

Source: THE REVIEW, various issues.

Year	Marine (Cargo)				Total of all Non-Life classes			
	Greek Companies	Foreign Companies (incl. Lloyd's)	Total Marine (Cargo)	Foreign Co's as % of total Marine (Cargo) Premiums written in Greece	Greek Companies	Foreign Companies (incl. Lloyd's)	Total Non-Life	Foreign Co's as % of total Non-Life Premiums written in Greece
	in millions of Drachmas			%	in millions of Drachmas			%
1945	239	99	338	29,29	709	286	995	28,74
1946	3.397	3.752	7.149	52,48	9.135	6.042	15.177	39,81
1947	6.120	11.009	17.129	64,27	20.303	16.981	37.284	45,55
1948	10.612	10.454	21.066	49,63	36.636	19.401	56.037	34,62
1949	14.028	10.783	24.811	43,46	51.366	24.392	75.758	32,20
1950	15.917	24.925	40.842	61,03	72.008	40.838	112.846	36,19
1951	19.696	26.175	45.871	57,06	89.070	49.510	138.580	35,73
1952	18.636	25.970	44.606	58,22	99.320	52.799	152.119	34,71
1953	29.535	42.387	71.922	58,94	113.411	73.472	206.883	35,51

Um die vorliegende Aufstellung zu den Prämieinnahmen in der griechischen Warentransportversicherung zwischen 1945 und 1953 korrekt zu interpretieren, ist zu beachten, dass die Drachme 1953 eine Abwertung auf die Hälfte ihres bisherigen Wertes erfuhr (Halbierung der Wertrelation gegenüber dem Britischen Pfund Stg. von 42:1 auf 84:1). Während mehr als 95 Prozent des Feuergeschäfts und der überwiegende Teil der Unfallversicherung in einheimischer Währung abgeschlossen wurde, und deshalb die Zahlen der summarischen Ergebnisse beider Zweige von der Abwertung so gut wie unberührt blieben, verzeichnete das schätzungsweise zu 95 Prozent in *fremder* Währung abgeschlossene Cargogeschäft nach Umrechnung in die abgewertete Drachme einen sprunghaften Anstieg: tatsächlich aber mussten die Transportversicherer ähnlich wie bereits im vorhergehenden Jahr einen Rückgang des Prämiengesamtolumens in dieser Sparte hinnehmen.<sup>76</sup>

Die **griechische Zahlungsbilanz** wies das Land seit Mitte der 30er Jahre als **ausgesprochenen Versicherungsdienstleistungsimporteur** aus. Die griechische Nationalbank bezifferte den diesbezüglichen **Sollsaldo** für die Jahre 1935, 1936 und 1937 auf jeweils 1, 1,2 und 1 Million Schweizer (Gold-) Franken, drastisch ansteigend auf einen Betrag von 4,1 Millionen Schweizerfranken im Jahre 1938, die griechische Versicherungsnehmer netto für importierte Risikodeckungen bezahlten. Nach Kriegsende wurden ab 1948 erneut Zahlen zum Saldo internationaler Versicherungstransaktionen veröffentlicht, die belegten, dass Griechenland auch **weiterhin ein Nettoschuldner** auf diesem Gebiet blieb: 1948 belief sich der **durch Versicherungseinkäufe im Ausland verursachte Fehlbetrag in der Zahlungsbilanz** auf drei Millionen U.S.-Dollar; in den beiden darauffolgenden Jahren verringerte sich demgegenüber der Sollbetrag auf 1,7 Millionen U.S.-Dollar in 1949 und zwei Millionen U.S.-Dollar in 1950. Alle diese Zahlen schlossen allerdings nicht die besonders nach Kriegsende als erheblich einzustufenden Zahlungen für Versicherungen von Warenimporten ein.<sup>77</sup>

Die **Versicherung von Rohstoffeinfuhren**, insbesondere von Agrarerzeugnissen (z. B. Weizen aus den U.S.A., der Ende der 40er bis Mitte der 50er Jahre eines der wichtigsten Importgüter Griechenlands darstellte) erfolgte dagegen zu einem größeren Teil auf dem einheimischen Transportversicherungsmarkt, wobei allerdings die privaten Versicherungsgesellschaften wiederum nur teilweise am gesamten Geschäftsaufkommen partizipierten, da speziell das Handelsministerium als größter griechischer

<sup>76</sup> Vgl. THE REVIEW 89 (1958), Ausgabe vom 7. Februar, S. 92.

<sup>77</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 73.

Nahrungsmittelimporteur seine gesamten Lieferungen über ein *Open Policy Cover* auf dem Londoner Markt decken ließ.<sup>78</sup>

**TAB. 271: Bruttoprämieneinnahmen im direkt abgeschlossenen Nichtlebens-Versicherungsgeschäft der einheimischen und ausländischen Gesellschaften auf dem griechischen Versicherungsmarkt 1945-1953** (offizielle Angaben des Versicherungsbüros des Handelsministeriums)

DIRECT NON-LIFE GROSS PREMIUM INCOME IN GREECE, 1945-1953 (OFFICIAL STATISTICS COMPILED BY THE INSURANCE DIRECTORATE OF THE MINISTRY OF COMMERCE)

Quellen / Sources: 1945-1951: VELIMESI, THEODORE: Griechenland, in: EBERHART FINKE (Hrsg.): Handwörterbuch des Versicherungswesens, Band 1: Abandon - Liberalisierung, Darmstadt 1958, Sp. 839-849, hier: Sp. 843 f.; 1945-1951: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 31. Dezember, S. 1351; 1950-53: THE REVIEW 89 (1958), Ausgabe vom 7. Februar, S. 91.

Year	Marine (Cargo)		Fire		Accident		Total	
	Domestic Companies	Foreign companies a)	Domestic Companies	Foreign companies a)	Domestic Companies	Foreign companies a)	Domestic Companies	Foreign companies a)
	in millions of drachmas							
1945	239	99	342	178	128	9	709	286
1946	3.397	3.752	3.543	2.048	2.195	242	9.135	6.042
1947	6.120	11.009	8.753	5.168	5.430	804	20.303	16.981
1948	10.612	10.454	13.799	7.436	12.225	1.511	36.636	19.401
1949	14.028	10.783	18.844	10.922	18.494	2.687	51.366	24.392
1950	15.917	24.925	25.660	14.945	30.431	2.968	72.008	40.838
1951	19.696	26.175	35.451	19.269	33.923	4.066	89.070	49.510
1952	18.636	25.970	38.626	20.478	42.058	6.351	99.320	52.799
1953	29.535	42.387	50.006	23.249	53.870	7.836	113.411	73.472

a) Including LLOYD'S.

Gemäß den in **TAB. 271** wiedergegebenen **Zahlen des Handelsministeriums** ergibt sich in der **Warentransportversicherung** für die in Griechenland operierenden ausländischen Gesellschaften nach Kriegsende ein Marktanteil von etwa 54-55 Prozent im direkt abgeschlossenen Geschäft. VOULICH (1950) bezifferte jedoch den von den ausländischen VU in der Transportversicherung vereinnahmten Anteil für 1948/49 auf lediglich 31 Prozent.<sup>79</sup> Aufgrund der zu diesem Zeitpunkt erstarkenden Vormachtstellung der Banken, insbesondere auch hinsichtlich ihrer organisatorischen Vorteile bei der Akquisition von Neugeschäft, liegt die Vermutung nahe, dass die Angaben des Ministeriums die tatsächlichen Verhältnisse nicht korrekt widerspiegeln, und der Anteil der ausländischen VU in der Tat deutlich niedriger anzusetzen ist.

Das **Lebensversicherungsgeschäft** spielte nach Kriegsende in Griechenland angesichts einer wenig entwickelten Nachfrage, besonders aber auch aufgrund der mehrfachen Entwertung der Drachme nur eine Nebenrolle.<sup>80</sup> Zu Beginn der 50er Jahre widmete sich lediglich eine Minderzahl der einheimischen VU dem Lebens-Geschäft, das als zumeist als Nebenerwerb neben den wichtigeren Sparten Feuer, Transport und Unfall geführt wurde. Der ziffernmäßig kontinuierlichen Aufwärtsentwicklung der Gesamtprämieneinnahmen in Drachmen (siehe **TAB. 271**) stand u. a. mit der Währungsreform 1953 tatsächlich eine drastische Wertabnahme gegenüber<sup>81</sup>:

**TAB. 272: Prämieneinnahmen der einheimischen und der ausländischen VU im griechischen Schadenversicherungsgeschäft (Feuer-, (Waren-) Transport- und Unfallversicherung), umgerechnet in britische Pfund Sterling, 1949-1953**

NON-LIFE PREMIUM INCOME (INCL. FIRE, MARINE AND ACCIDENT PREMIUMS) OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN GREEK, EXPRESSED IN BRITISH POUND STG., 1949-53  
Quelle / Source: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 10 (1955), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 509.

Year	Domestic Companies	Foreign Companies	Total
	in 1.000 GBP		
1949	1.250,106	468,427	1.718,533
1950	1.626,583	587,346	2.213,929
1951	1.485,538 a)	702,872	2.548,410
1952	2.124,936	808,324	2.933,260
1953	1.299,126	533,257	1.832,383

a) Vgl. dazu die abweichende Angabe bei VELIMESI (1958), wiedergegeben in TAB. 273.

<sup>78</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: Marine Insurance in Greece in 1958-59, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 972-975, hier: S. 974.

<sup>79</sup> Vgl. VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950) Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>80</sup> Vgl. THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 1. Juli, S. 761; VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499. Der Abschluss von Lebensversicherungen in Fremdwährung war gesetzlich untersagt, vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 10 (1955), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 509; VELIMESI, THEODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70, hier: S. 66.

<sup>81</sup> Bereits nach der Besetzung des Landes im April 1941 war die Drachme auf ein Rekordtief gesunken. Aufgrund der drastischen inflationären Entwicklung kursierten ab 1944 nationale Pfandbriefe, deren Wert (5,25 und 100 Oka) man an dem in der Antike und im Mittelalter gebräuchlichen Basisgewicht des Getreidekorns ausrichtete (1 Oka entsprach ca. 1,28 kg Getreide). Im Zuge der Währungsreform von 1953 erfuhr die Drachme abermals einen drastischen Wertverlust: der bis dahin gültige Wechselkurs von 15.000 Drachmen zu 1 U.S.-Dollar wurde verdoppelt; gleichzeitig sollte jede neue Drachme 1.000 alten entsprechen, d. h. der Wechselkurs wurde auf 30 Drachmen (neu) zu 1 U.S.-Dollar festgelegt.

### 10.11.2.8. Die marktbeherrschenden Banken: Wettbewerbsverzerrung durch Allfinanzvertrieb

Eine charakteristische Besonderheit des griechischen Versicherungsmarkts bestand und besteht in der marktbeherrschenden Position, die einige wenige, mehrheitlich in Besitz der Nationalbank und der staatlichen Handelsbanken stehende Versicherungsgesellschaften einnahmen bzw. einnehmen. Von insgesamt 8.684 Millionen Drachmen, die die in Griechenland arbeitenden in- und ausländischen Transportversicherer 1947 im Warentransportgeschäft erwirtschafteten, entfielen 5.190 Millionen Drachmen oder 59,8 Prozent auf fünf durch die staatlichen Banken repräsentierten Institute<sup>82</sup>. Die verbleibenden 3.494 Millionen Drachmen gingen auf das Konto von 67 unabhängig von den Staatsbanken am Markt operierenden VU. Das **Ungleichgewicht zwischen den - die Kreditinstitute als Vertriebskanäle nutzenden - bankeneigenen Versicherern und den unabhängigen griechischen und in Griechenland arbeitenden ausländischen Gesellschaften** wird besonders deutlich, wenn man vergegenwärtigt, dass unter diesen Umständen rein hypothetisch im Durchschnitt etwa 1.038 Millionen Drachmen aus der Cargoversicherung auf jedes der in Bankbesitz befindlichen Unternehmen entfiel, während die durchschnittliche Beitragseinnahme jedes der 67 unabhängigen Versicherer gerade einmal eine Höhe von ca. 52,15 Millionen Drachmen erreichte (Verhältnis ca. 20:1). Dieses Ungleichgewicht vergrößerte sich in den folgenden Jahren weiter. 1949 erzielten die bankeneigenen VU Cargo-Prämien im Umfang von 9.740 Millionen Drachmen gegenüber 6.160 Millionen Drachmen bei den nunmehr 70 Gesellschaften zählenden unabhängigen VU, d. h. die fünf für Interessen der Banken tätigen Versicherer vergrößerten ihr durchschnittliches Beitragsvolumen vom knapp zwanzig- auf das mehr als 22-fache der unabhängig arbeitenden Gesellschaften.<sup>83</sup>

**TAB. 273: Gesamtprämieinnahmen des direkt und indirekt abgeschlossenen Nichtlebens-Versicherungsgeschäfts der griechischen VU (einschl. deren Auslandsgeschäfts) und der ausländischen VU in Griechenland 1945-1955** (nach offiziellen Angaben der führenden griechischen Versicherungsunternehmen)

TOTAL NON-LIFE PREMIUM INCOME OF DOMESTIC COMPANIES (INCL. THEIR FOREIGN BUSINESS) AND FOREIGN COMPANIES IN GREECE, 1945-1955 (PRIVATE DATA COLLECTED BY THE LEADING DOMESTIC INSURANCE COMPANIES)  
Quelle / Source: 1945-1951: VELIMESI, THEODORE: Griechenland, in: EBERHART FINKE (Hrsg.): Handwörterbuch des Versicherungswesens, Band 1: Abandon - Liberalisierung, Darmstadt 1958, Sp. 839-849, hier: Sp. 845-846.

Year	Domestic companies			Foreign companies		
	in thousands of Drachmas a)	in thousands of GBP	as % of Total	in thousands of Drachmas a)	in thousands of GBP	as % of Total
1945	661	-	74,25	229	-	25,75
1946	7.845	392	62,12	4.784	239	37,88
1947	18.964	807	67,93	8.957	381	32,07
1948	35.535	1.185	71,96	13.849	462	28,04
1949	52.504	1.250	72,75	19.674	468	27,25
1950	68.317	1.627	73,48	24.669	587	26,52
1951	77.513	1.846	72,42	29.521	703	27,58
1952	89.247	2.125	72,45	33.950	808	27,55
1953	109.127	1.299	70,90	44.794	533	29,10
1954	133.236	1.586	71,63	52.765	628	28,37
1955	151.532	1.804	72,30	58.061	691	27,7

a) Accordant to 1955 devaluation.

### 10.11.2.9. Offener Eklat 1954; die bankeneigenen Versicherer fordern strengere Auflagen für ausländische Gesellschaften

Der griechische Versicherungsmarkt wurde jahrzehntelang durch Auseinandersetzungen um die **Beteiligung der Staatsbanken am Versicherungsgeschäft** überschattet.<sup>84</sup>

<sup>82</sup> Unter den durch die Banken kontrollierten VU fanden sich 1947 die sechs größten einheimischen Versicherer: die *Ethniki* (mehrheitlich in Besitz der griechischen Nationalbank), die *Astir* (*Bank of Athens*), die *Phoenix* (Staatl. Handelsbank), die *Ioniki* (*Ionian Bank*), die *Emboriki* (griechische Handelstrustbank) und die *Yonikai Asfalai* (*Bank of Piraeus*); vgl. The Review 81 (1950), Ausgabe vom 9. Juni, S. 401; VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

<sup>83</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 9. Juni, S. 401.

<sup>84</sup> Aspekte der von der Gründung der griechischen Nationalbank 1891 bis an den Anfang der 1980 reichenden Geschichte der in Bankbesitz befindlichen Versicherungsunternehmen des Landes, und die damit begründete Allfinanztradition des Marktes (organisiert nach dem Subsidiaritätsprinzip) sind v. a. von SOTIRIS K. STAIKOURAS aufgegriffen worden, vgl. ders.: The Greek bank-insurance model: A look at a not-so-new corporate structure, Working Paper, Cass Business School, London City University 2005; STAIKOURAS, S. K. / DICKINSON, G. M.: An examination of the bank incursion into insurance business: The case

Die sogenannte „**Anti-Bank-Kampagne**“ begann 1938 auf Initiative führender Repräsentanten einer Anzahl griechischer Gesellschaften, denen es nicht gelang, genug Einfluss auf die Regierung auszuüben, um eine Beteiligung der Banken an bestimmten VU des Landes zu verhindern. Die ablehnende Haltung der in Privathand befindlichen griechischen Versicherer gegenüber den durch die staatlichen Banken geförderten Instituten veranlassten letztere, den bis kurz vor Kriegsausbruch bestehenden nationalen Verband der in Griechenland tätigen Versicherungsunternehmen zu verlassen und die mit der Verbandsmitgliedschaft verbundenen Tarifabmachungen aufzukündigen.

Die Banken des Landes übten gezielten **Druck auf die Kreditnehmer** (z. B. Kaufleute, Handelsgesellschaften) aus, die Versicherung ein- und ausgeführter Waren bei Gesellschaften zu platzieren, die als assoziierte Unternehmen in enger Verbindung zu den Kreditinstituten standen. Faktisch bedeutete dies die **Bildung eines Monopols**, da sich die Versicherungsnehmer bei der Suche nach Deckungsschutz für ihre kreditfinanzierten Warentransporte als Bankkunden automatisch an bestimmte VU verwiesen sahen, oder andernfalls negative Auswirkungen für den ihnen gewährten Kreditrahmen befürchten mussten. Selbstverständlich forderte die Situation den wachsenden **Widerstand der unabhängigen Versicherer** heraus, die zusammen mit der Industrie- und Handelskammer gegen den in ihren Augen unhaltbaren Zustand voringen.<sup>85</sup> Im Mai 1954 verabschiedete der Pan-Hellenische Kongress der griechischen Industrie- und Handelskammern eine **Resolution**, in der man die von den Banken unter Ausnutzung ihrer geschäftlichen Position ausgeübte Geschäftspraxis scharf verurteilte. Darüber hinaus wurde in der Resolution ein Verbot des Einziehens von Provisionen und anderen Profiten durch die Banken gefordert.<sup>86</sup> Die durch den Kongress gefasste Resolution wurde zusammen mit weiteren Empfehlungen zur Erörterung der Problematik und zu gegebenenfalls einzuleitenden Schritten an die Regierung übergeben, die vorderhand ihre Bereitschaft erklärte, die Angelegenheit umgehend näher zu erörtern. Die durch die Resolution hervorgerufene öffentliche Resonanz veranlasste die im Fadenkreuz der Kritik stehenden Banken allerdings zu einer heftigen Gegenreaktion. Unter der Bezeichnung „Vereinigung der griechischen Versicherer“ („*Union of Greek Insurers*“ - eine

---

of Greece, Paper presented at the 12th Multinational Finance Society Conference, Athens, Greece 2005. Leider existiert darüber hinaus bislang so gut wie keine spezifische, auf empirischen Grundlagen fußende Forschungsliteratur, die ein genaueres Licht auf Entstehung und Hintergründe des griechischen Bank-Versicherungs-Markt wirft, vgl. STAIKOURAS, SOTIRIS K.: De Facto versus De Jure Bank-Insurance Ventures in the Greek Market, Working Paper prepared at the Risk Institute & Emerging Markets Group, Cass Business School, London City University, S. 1, URL: [http://www.cass.city.ac.uk/emg/workingpapers/Staikouras\\_DeFacto.pdf](http://www.cass.city.ac.uk/emg/workingpapers/Staikouras_DeFacto.pdf) [Stand: 29.01.2008]: „*The literature in the Greek bank-insurance market is nonexistent. The majority of information is usually disseminated through the financial press and is complemented by seminars/guidebooks that organized/compiled internally by financial institutions and multinational firms. There is not, at least to our knowledge, any comprehensive study that puts together the activities in this particular market.*“

<sup>85</sup> Bereits kurz nach Kriegsende sahen sich die in Griechenland tätigen unabhängigen Gesellschaften mit der Tatsache konfrontiert, dass es den Banken gelang, innerhalb kürzester Zeit zum beherrschenden Faktor des gesamten Marktes aufzusteigen. Besonders die als unseriös angeprangerte Praxis, Kreditnehmern gewissermaßen eine Versicherung bei den bankeneigenen VU „aufzuzwingen“ stand im Kreuzfeuer der Kritik und wurde als unlauterer Wettbewerb gebrandmarkt. Bereits 1949 forderte die griechische Handelskonferenz in Thessaloniki ein Verbot der von den Banken praktizierten Vorgehensweise, die Kreditnehmer bei der Wahl eines Versicherungsinstituts zu beeinflussen. 1950 verabschiedete die „Association of Insurance Agents in Greece“ unter Beteiligung von Vertretern aller namhaften Branchenverbände eine weitere Resolution, der sich umgehend auch verschiedene andere Wirtschaftsverbände und die griechische Handelskammer anschlossen, vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 9. Juni, S. 401: „1.- Banks should be forbidden from interfering in insurance transactions by exerting influence or pressure on clients financed by them. Accordingly the banks must not be permitted to favour any particular insurance company even when such insurance company is affiliated to or a subsidiary of the bank, either by special arrangement, or by the bank holding shares of the insurance company concerned, or otherwise. Any contravention of this prohibition shall be deemed as: (a) unfair competition within the meaning of the standing legislation on this subject; (b) a special offence liability to prosecution, and (c) coming within the provisions laid down in Law No. 5076/1931. 2.- The same prohibition and penalties should be applicable also in case interference in insurance transaction is resorted to not by the banks directly, but through their officials or other employees or by third parties connected by arrangement with the banks, such interference being to the benefit either of the banks, or of their officials or employees, or of any intermediate party. 3.- The currency committee at the Bank of Greece controlling credits and loans granted through other banking institutions, should adopt the general principle whereby clients financed by banks are to be entirely free to select an insurance company of their preference in regard to the insurance of their property pledged with banks as security against credits or loans, such choice to be made among insurance companies lawfully operating in Greece, according to the list of limits based on objective criterions laid down for each company.“

<sup>86</sup> Vgl. den Wortlaut der Resolution vom Mai 1954 in englischer Übersetzung bei MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Marine Insurance in Greece: Banking Anti-Insurance Activity Intensified, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 778-779, hier: S. 778: „1.- The Congress condemns the interference of Banks and of their personnel in insurance business, and recommends that legislative measures be taken prohibiting Banks and their staff to interfere with the exercise of insurance business by favouring any particular insurance Office, the clients of the Banks to have complete freedom in the selection of any insurance organisation of their preference lawfully operating in Greece. 2.- Banks and their personnel should be forbidden to collect commissions or derive any benefit or profit as intermediaries in or in connection with the conclusion of any insurance transactions.“



Bezeichnung, die die unter Kontrolle der Banken befindlichen VU bei der abermaligen Spaltung des nationalen Einheitsverbandes 1967 erneut benutzten, s. w. u.) veröffentlichten die bankeneigenen Versicherungsgesellschaften unter Aufwendung nicht unerheblicher finanzieller Mittel ein Memorandum in allen wichtigen in Athen erscheinenden Tageszeitungen, in dem die beteiligten Versicherungsbanken ihr Bedauern über die ihnen widerfahrende Behandlung zum Ausdruck brachten, gleichzeitig aber auch unerhörte Forderungen an die Regierung stellten, die u. a. eine substantielle Erweiterung der von den in Griechenland operierenden Versicherer zu stellenden Garantiemittel vorsah.

**Die namentlich v. a. von den Versicherungsgesellschaften *Ethniki* und *Astir* (beide mehrheitlich in Besitz der griechischen Nationalbank) ausgehende Attacke gegen die unabhängige Privatversicherungswirtschaft des Landes** zielte dabei nicht allein auf einheimische Unternehmen, sondern insbesondere auf die in Griechenland tätigen **ausländischen Versicherungsgesellschaften**, da diese nach dem Willen der Versicherungsbanken nicht nur zur künftigen Stellung substantiell erweiterter Garantiemittel im Rahmen der bestehenden Vorschriften verpflichtet wurden, sondern vielmehr zusätzlich ein weiteres Depositum stellen sollten. Das Memorandum der Versicherungsbanken forderte darüber hinaus, dass ebenso alle im Auftrag fremder Gesellschaften zeichnenden **Agenten** sowie die über Lloyd's Broker Geschäft am Londoner Markt platzierenden **griechischen Maklerhäuser** zur Stellung eines persönlichen Garantiefonds in Höhe von 250.000 Drachmen (zum damaligen Zeitpunkt mehr als 3.000 Britische Pfund Stg.) gezwungen werden. Am Betrieb der **Lebensversicherung** interessierte ausländische VU hatten ein wesentlich höheres Depositum von einer Million Drachmen (mehr als 12.000 Britische Pfund Stg.) zu stellen und sollten darüber hinaus angehalten werden, 1955 weitere Sicherheiten über die volle Höhe der mathematischen Reserven (Stichtag 31. Dezember 1954) entsprechend den in Griechenland übernommenen Verpflichtungen verfügbar zu machen.<sup>87</sup>

Während Vertreter der unabhängig von den Banken operierenden einheimischen Gesellschaften etwas überzogen von ihrer „Vernichtung“ sprachen, mussten die geforderten Maßnahmen in den Augen der in Griechenland tätigen fremden VU als **deutliche Diskriminierung** gegenüber der einheimischen Versicherungswirtschaft erscheinen. Die britische Fachzeitschrift *The Review* mahnte – wohl aus Vorsicht gegenüber einer zu starken politischen Einmischung - zwar zur Zurückhaltung und riet zur Kompromissbereitschaft, druckte aber dennoch das streitbare Statement ihres griechischen Berichterstatters STEPHEN J. MACRYMICHALOS, der zum damaligen Zeitpunkt den Posten des geschäftsführenden Direktors der Banken-unabhängigen *Proodos Insurance Co.* bekleidete<sup>88</sup>

#### **10.11.2.10. Erneute Spaltung des Marktes 1967**

Die Kampagne gegen die Banken und ihre als unethisch empfundene Praxis, Handelskaufleute praktisch zum Abschluss benötigter Versicherungen bei den sechs mehrheitlich in Bankbesitz befindlichen VU zu zwingen, erlebte im Oktober 1967 ein folgenreiches Revival. Nach den langwierigen Auseinandersetzungen Mitte der 50er Jahre waren die unabhängigen Gesellschaften gegen Ende des Jahrzehnts mehrheitlich zu der Ansicht gelangt, dass weitere Auseinandersetzungen die Situation nur noch verschlimmern konnten. Man akzeptierte den Status quo als das geringere Übel und schloss sich angesichts der als dringend empfundenen Notwendigkeit zur gemeinsamen Fortentwicklung des Marktes unter Einbeziehung aller professionellen Verbände und der in Bankbesitz befindlichen Institute 1959 erneut zur **„Association of Insurance Companies operating in Greece“** zusammen.<sup>89</sup> Besonderer Ausdruck des

<sup>87</sup> Alle Depots waren nach dem Willen der Versicherungsbanken in griechischer Währung cash oder in griechischen Wertpapieren vorzuhalten; vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Marine Insurance in Greece: Banking Anti-Insurance Activity Intensified, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 778-779, hier: S. 778.

<sup>88</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Marine Insurance in Greece: Banking Anti-Insurance Activity Intensified, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 778-779.

<sup>89</sup> Dabei kam es zur Auflösung der vier bislang bestehenden Tarifverbände der Feuer-, Transport-, Unfall- und Lebensversicherer; die ihnen übergeordnete „Greek Insurance Federation“ der Banken-unabhängigen Gesellschaften wurde mit der „Union“ der Versicherungsbanken verschmolzen. Die als gemeinsame Ziele angestrebten Verbesserungen bezogen sich u. a.

„Burgfriedens“ wurde dabei eine in Artikel Eins der Verbandssatzung ausdrücklich formulierte Verpflichtungserklärung, die allen Mitgliedern die Wiederaufnahme der Agitation gegen die Banken und die mit ihnen assoziierten VU verbot. In den darauffolgenden Jahren wurde das Stillhalteabkommen innerhalb der Association strikt befolgt<sup>90</sup> – nicht zuletzt, da die unabhängigen Gesellschaften aufgrund der wirtschaftlichen Gesamtentwicklung des Landes und einer durch Neugründungen hervorgerufenen Vergrößerung des Konkurrenzdrucks der Banken untereinander ihren Marktanteil deutlich vergrößern konnten. Gerüchte um die bevorstehende Revision der Versicherungsgesetzgebung führten 1967 in verhängnisvoller Weise zum Aufbrechen der alten Rivalität gegenüber den privilegierten Bank-Versicherern. Die Situation spitzte sich zu, als im Rahmen einer Generalversammlung der Association der Rücktritt der Verbandsspitze gefordert wurde, woraufhin **18 griechische und ausländische Gesellschaften dem Zusammenschluss den Rücken kehrten** und alternativ die „**Union of Insurers of Greek**“ ins Leben riefen. Besonders schwer wog dieser Schritt, da sich zu diesem Zeitpunkt die zur Repatriierung der Reeder gedachte Kampagne der Regierung bereits in vollem Gang befand.<sup>91</sup> Die „abtrünnigen“ Gründungsmitglieder der „Union“ – unter ihnen die den Banken angehörigen Institute - repräsentierten Ende des Jahrzehnts gut 70 Prozent des Gesamtprämienaufkommens des griechischen Versicherungsmarktes<sup>92</sup> und stellten damit einen Hauptansprechpartner für die nach Griechenland „zurückkehrenden“ Großreedereien dar. Überdies finanzierten die Reeder ihre Schiffe regelmäßig fast ausschließlich über Kredite, was die bankeigenen VU automatisch im Vorteil erscheinen ließ und die erneute Spaltung des Marktes verstärkte.

#### 10.11.2.11. Verteilung des Beitragsaufkommens im griechischen Transportversicherungsgeschäft nach der Spaltung des alten Verbandes 1968

1968 betätigten sich 39 griechische und 50 ausländische Versicherungsgesellschaften im Warentransport- und Kaskoversicherungsgeschäft in Griechenland. Das Prämienaufkommen des griechischen Transportversicherungsmarkts verteilte sich nach der Spaltung des ursprünglichen Gesamtverbands in jenem Jahr folgendermaßen auf die in der alten „*Association of Insurance Companies*“ verbliebenen Gesellschaften bzw. die dem ursprünglichen Verband nun gegenüberstehenden Mitglieder der neugegründeten „*Insurers' Union*“ (in 1.000 britischen Pfund Stg.)<sup>93</sup>:

	Warentransportversicherung MARINE CARGO INSURANCE	See- und Luftfahrt-Kaskoversicherung MARINE HULL & AVIATION INSURANCE	Total
Gesellschaften, die weiterhin in der alten „ <i>Association</i> “ verblieben GREEK COMPANIES, MEMBERS OF THE OLD GREEK „ <i>ASSOCIATION</i> “ TOTAL	608,605 (38,98%)	0,958 (0,06%)	609,563
Gesellschaften, die der neugegründeten „ <i>Union</i> “ beitraten GREEK COMPANIES, MEMBERS OF THE „ <i>INSURERS' UNION OF GREECE</i> “ TOTAL	952,916 (61,02%)	1.656,186 (99,94%)	2.609,102
Total	1.561,521 (100%)	1.657,144 (100%)	3.218,665

auf Einschränkungen bei der Zahlung von Kommissionen an die in Griechenland tätigen Maklerunternehmen, die Verringerung der zahllosen aus Konkurrenzgründen gewährten Vergünstigungen an die Versicherungsnehmer (v. a. die vielfach gewährte Stundung der fälligen Prämienzahlungen), Maßnahmen zur Bekämpfung der hohen Schadenquoten im Unfallgeschäft und gemeinsame Einflussnahme auf die Regierung hinsichtlich der Besteuerung der Versicherungen; vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Marine Insurance in Greece in 1958-59, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 972-975, hier: S. 975. Im Juni 1964 wurde die „*Association of Insurance Companies operating in Greece*“, der damals alle in Griechenland tätigen Versicherungsunternehmen angeschlossen waren, als gleichberechtigtes Vollmitglied in das *Comité Européen des Assurances* (CEA) aufgenommen. Nicht ohne Stolz verwies die Vereinigung darauf, dass bis zu diesem Zeitpunkt keinem anderen Wirtschaftsverband des Landes eine vergleichbare Anerkennung auf europäischer Ebene zuteil geworden war. Vgl. MURDUKUTAS, PETER: Griechenland: Kräftige Entwicklung der Sachzweige, Rückgang in der Lebensversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 11 vom 1. Juni, S. 591-593, hier: S. 591.

<sup>90</sup> Tatsächlich handelte es sich um nicht mehr als ein Stillhalteabkommen, dass es den Banken ermöglichte, weiterhin ihre fragwürdigen Geschäftspraktiken auszuüben – diesmal jedoch unter Duldung der unabhängigen Versicherer.

<sup>91</sup> Die Spaltung veranlasste die IUMI kurzfristig, ihre für den 22. bis 26. September 1968 in Athen vorgesehene Jahrestagung nach Monte Carlo zu verlegen. Sinngemäß ließ der Verband verlauten, dass durch die Spaltung „[...] auf dem griechischen Markt eine gewisse Unruhe aufgetreten [sei], die es ratsam erscheinen lasse, eine ITV- [IUMI-] Tagung in Athen erst in einem der kommenden Jahre abzuhalten, wenn sich die Verhältnisse wieder normalisiert haben.“ Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 3 vom 1. Februar, S. 168.

<sup>92</sup> Vgl. CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 24. Januar, S. 132-135, hier: S. 134.

<sup>93</sup> Vgl. zu den im folgenden aufgeführten Zahlen des griechischen Transportversicherungsgeschäfts in 1968 und 1969 MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: A year of steady progress in the organization and expansion of the Greek Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1165-1170, hier: S. 1168-1169.

Der Großteil der in Griechenland vertretenen ausländischen Transportversicherer zog es vor, auch nach dem Split in den angestammten Verbandsstrukturen der „*Association*“ zu verbleiben, die sie nach Prämieinnahmen mit deutlichem Abstand gegenüber den dort zusammengeschlossenen einheimischen Gesellschaften dominierten, wie die folgende Zusammenstellung für das Jahr 1969 zeigt:

	Marine Cargo Insurance in 1.000 GBP	Marine Hull & Aviation Insurance in 1.000 GBP
<b>Members of the old "Association"</b>		
Greek Companies	180,167	-
Foreign Companies	428,438	0,958
<b>Members of the Insurers' Union</b>		
Greek Companies	934,712	1.656,186
Foreign Companies	18,204	-

Insgesamt sechs griechische VU zeichneten 1968 neben Warentransportversicherungen auch Kaskorisiken. Es handelte sich dabei ausnahmslos um Gesellschaften, die sich von der alten "*Association*" losgesagt hatten, um die neue "*Insurers' Union of Greece*" ins Leben zu rufen. Die aus dem Kaskogeschäft stammenden Prämien und die auf dieses Geschäft entfallenden Schadenzahlungen verteilten sich in folgender Weise (in £):

	Premiums (as % of total)	Losses (as % of total)
Ethniki, Hellenic Ship and Aircraft Group	1.032.764 (62,36)	463.390 (60,05)
Greek Phoenix, Ioniki and General Ins. Co. of Greece S.A. ("Hull underwr. pool")	451.256 (27,25)	237.318 (30,76)
Proodos	161.730 (9,77)	66.057 (8,56)
Horizon	10.436 (0,63)	4.861 (0,63)
Total	1.656.186 (100)	771.626 (100)

Der Löwenanteil entfiel auf die erst 1964 durch ein Unternehmenskonsortium gegründete und unter Führung der mehrheitlich in Besitz der Nationalbank stehenden *Ethniki* befindlichen *Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A.*, die fast zwei Drittel des den griechischen Kaskomarkt erreichenden Geschäfts absorbierte. Etwas mehr als ein Viertel des Prämienvolumens in der Kaskosparte ging an den bereits etwas länger existierenden Pool, der gemeinsam von den Gesellschaften *Phoenix Hellenic*, *Ioniki (General)* und *General Insurance Co. of Greece S.A.* gebildet wurde, und seit Beginn der 60er Jahre ein eigenes Büro in London zur Akquisition von Kaskogeschäft unterhielt.<sup>94</sup>

Zusätzlich zu den aufgeführten Ergebnissen der Gesellschaften spielten auch etwa 20 bis 25 **im Auftrag von LLOYD'S Brokern aktive griechische Maklerfirmen** sowie die **staatliche Landwirtschaftsbank** am Transportversicherungsmarkt des Landes sowohl in der Kasko- als auch der Warentransportversicherung eine nennenswerte Rolle. Die für LLOYD'S zeichnenden Makler vereinnahmten 1968 Prämieinnahmen in Höhe von insgesamt 1.102.610 GBP und leisteten Schadenzahlungen im Umfang von 681.861 GBP. Etwa 85 Prozent der von den Repräsentanten von LLOYD'S in Griechenland erwirtschafteten Beitragseinnahmen entfielen dabei auf das Kaskogeschäft. Die aus der Transportversicherung stammenden Einnahmen der griechischen Landwirtschaftsbank bezifferten sich 1968 auf einen Gesamtbetrag von 338.978 GBP, davon 290.362 GBP in der Cargosparte. Die übrigen 48.616 GBP des von der Landwirtschaftsbank abgeschlossenen Kaskogeschäfts kamen dem Institut in erster Linie durch Deckungen auf Fischereifahrzeuge zu.<sup>95</sup>

<sup>94</sup> Das Kasko-Portefeuille des Pools setzte sich wohlgerne fast ausschließlich aus in griechischem Besitz befindlichen oder unter der Kontrolle von Griechen stehenden Risiken zusammen; die Auslandsaktivität des Pools beschränkte sich demnach in erster Linie auf das Versicherungsbedürfnis der im Londoner Exil ansässigen Griechen („London Greeks“). Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Greek Ocean Hull Business in 1965, in: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 7. Oktober, S. 1216-1218, hier: S. 1218.

<sup>95</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: A year of steady progress in the organization and expansion of the Greek Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1165-1170, hier: S. 1168.

### 10.11.3. Der Aufbau eines nationalen Schiffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren

#### 10.11.3.1. Abhängigkeit der griechischen Reeder vom britischen Kaskomarkt in den 50er Jahren

Griechische Reeder versicherten ihre Schiffe während der 50er Jahre fast ausschließlich am Londoner Markt; schließlich hatten nicht wenige der „Exilanten“ London als Stützpunkt ihrer Aktivitäten gewählt, um problemlos Zugriff auf die dortige, speziell Schifffahrtsinteressen bedienende Dienstleistungsinfrastruktur zu erhalten. Ihre im Grunde vollständige Abhängigkeit v. a. von LLOYD'S sollte am Ende des Jahrzehnts jedoch ihre internationale Wettbewerbsfähigkeit gefährden. Bereits 1958 wurden Pläne britischer Seeversicherer bekannt, während des Krieges gebaute Schiffe mit höheren Prämiensätzen zu belegen, was insbesondere die schwerpunktmäßig „Liberties“ betreibenden mittelgroßen, in London ansässigen griechischen Reederfirmen treffen musste. Die tatsächliche Erhöhung der Sätze durch den Londoner Markt 1965 führte schließlich zum rasanten Umbau der Flottenstrukturen: 1972 betrieben griechische Reeder nur noch gut sieben Prozent des sich 1965 auf insgesamt 4,4 Millionen BRT beziffernden Tonnagebestandes an „Liberty ships“.

Der vom Londoner Markt gemeinschaftlich beschlossene **Ausschluss von politischen Risiken aus den Institute War and Strike Clauses 1959** gab erstmals Anstoß zu einem von griechischen Reedern initiierten Versuch, sich zumindest in dieser Hinsicht durch die Gründung eines eigenen Kaskoversicherungs-Vereins vom Angebot der britischen Seeversicherer unabhängig zu machen.<sup>96</sup>

Dabei wurden seitens der griechischen Reeder schwere Vorwürfe gegen die Londoner Versicherer erhoben. So wurde z. B. unterstellt, das die Maßnahme eine mehr oder weniger gezielt griechische Interessen diskriminierende Stoßrichtung besitze, da am Londoner Markt insbesondere die Kriegsrisiko-Versicherung einer großen Zahl griechischer Schiffe platziert sei, die unter FOC operiere, und deshalb augenscheinlich einem erhöhten politischen Risiko, sprich: der Beschlagnahme durch fremde Regierungen ohne eigentliche Kriegserklärung gegenüber dem Flaggenstaat, ausgesetzt sei.<sup>97</sup>

Tatsächlich erklärten sich die Londoner Versicherer in Zusammenhang mit dem Ausschluss politischer Risiken aus der unter die *Institute Clauses* fallenden Deckung folgendermaßen:

*„We are prepared and willing to continue insuring your ships as heretofore, against the risks of sinking or of damage by bombs, torpedoes, collision with mines, and other consequence of hostilities or warlike operations, whether there be a declaration of war or not, including the risks of arrest, seizure, etc., by a State or Government at war with another State or Government, whether war be declared or not. We are not prepared, however, to indemnify you if, for example, the Government of Ruritania should suddenly decide to requisition or nationalise your ships without any war or hostilities going on, just because your ships happened to be in the ports of that particular country when its Government took that decision, or else because your ships are flying the flag of the country in question as a "flag of convenience" or they happen to be registered at a port of that country.“*<sup>98</sup>

<sup>96</sup> Ein anderer Anreiz zum Aufbau eines einheimischen Kaskoversicherungsmarktes bestand in der großen Zahl griechischer Schiffe, die 1958 aufgrund der durch Überkapazitäten verursachten Krise am Frachtenmarkt unbeschäftigt in den Häfen des Landes aufgelegt wurde. Zwei der führenden griechischen Versicherungsgesellschaften bekundeten 1958/59 zunächst die Absicht, ihre Palette um Hafenrisikenversicherungen zu erweitern, um auf dieser Grundlage gegebenenfalls zu einem späteren Zeitpunkt ihre Portefeuilles auch um andere Kaskodeckungen zu erweitern. Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: Marine Insurance in Greece in 1958-59, in : THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 972-976, hier : S. 972.

<sup>97</sup> Wortführer in dieser Angelegenheit war der griechische Reeder GRATOS, der auch zu den Initiatoren der später ins Leben gerufenen „Hellenic Mutual War Risks Assoc. Ltd.“ gehörte, vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 29. Mai, S. 538. Die von GRATOS angestoßene Errichtung eines griechischen Gegenseitigkeitsvereins führte 1960 zur Gründung der „Hellenic Mutual War Risks Association Ltd.“ mit Sitz in London, obwohl der britische Markt den bei der Revision der *Institute Clauses* 1959 zunächst vorgesehenen Ausschluss politischer Risiken kurze Zeit später rückgängig machte. Das Unternehmen verlagerte 1969 seinen Sitz auf die Bermudas.

<sup>98</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: The New War and Strike Clauses of the Institute of London Underwriters, in : THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 29. Mai, S. 541-542, hier: S. 541.

### 10.11.3.2. Exkurs: Beschlagnahmen ausländischer Schiffe in den 50er Jahren: der Hintergrund des beabsichtigten Ausschlusses der Deckung „politischer Risiken“ aus den *Institute War and Strike Clauses*

Die (noch 1959 rückgängig gemachte) Entscheidung des Londoner Marktes, die sogenannten „politischen Risiken“ von der durch die *Institute War and Strikes Clauses* gewährten Deckung auszunehmen, ist als Reaktion auf eine Reihe von Vorfällen während des „Kalten Krieges“ in den 50er Jahren zurückzuführen, bei denen es zur **Beschlagnahme von ausländischen Schiffen durch souveräne Staaten** kam, ohne dass im eigentlichen Sinne Kriegshandlungen oder eine offizielle Kriegserklärung<sup>99</sup> vorlag.

#### 10.11.3.2.1. Beschlagnahme von Walfangsschiffen der ONASSIS-Flotte 1954

So wurden beispielsweise von ARISTOTELES ONASSIS bereederte und bei LLOYD'S versicherte Schiffe - und mit ihnen eine große Anzahl deutscher Seeleute - 1954 zu Protagonisten eines der bekanntesten Zwischenfälle, die nach dem zweiten Weltkrieg in Zusammenhang mit der **Verletzung international nicht anerkannter Hoheitsrechte zur See** und der **illegalen Jagd auf geschützte Wale** stand.

Der griechische Reeder-Magnat, interessiert an den Profiten, die die internationale Konjunktur für Walöl nach Kriegsende versprach,<sup>100</sup> machte sich Anfang der 50er Jahre die Erfahrung deutscher Walfangbesatzungen und deutscher Werften beim Fangschiffbau zunutze. Er ließ einen Tanker, die „*Olympic Challenger*“, auf der HOWALDT-Werft in Kiel zum Walfänger umbauen<sup>101</sup> und betrieb es in den folgenden Jahren als Fabrikschiff seiner international operierenden Walfangflotte.<sup>102</sup> Das unter der Flagge Panamas registrierte

<sup>99</sup> Ausschlaggebend für die gemäß der *Institute War and Strikes Clause* durch die Policen britischer Versicherer gewährte Deckung war, ob sich der reklamierte Schaden tatsächlich auf kriegerische Auseinandersetzungen zwischen zwei Staaten zurückführen ließ – unabhängig davon, ob eine Kriegserklärung vorlag oder nicht. Vgl. dazu THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 24. Juli, S. 748: „*Revision of Institute War and Strikes Clauses for hulls and freight insured for time and voyage respectively was undertaken in respect of insurances and reinsurances attaching on and after 1st April, 1959. The object of these revisions was to exclude automatic cover against "political seizure" risks, whilst leaving the market at liberty at the discretion of individual underwriters to cover such risks by means of a separate insurance, i. e., a separate slip and a separate policy. As previously indicated in The Review, this decision did not command universal acceptance, at least in regard to the method proposed. Of course, a desire manifested by many underwriters was that they should be accorded protection against catastrophe risks. Further revision of the relevant clauses, i. e., those covering War Risks on Hull and/or Shipowners' Interest and/or Charterers' Interest (other than cargo) for time or voyage has now been announced. The revision affect: [1.] Institute War and Strikes Clauses. Hulls Time; [2.] Institute War and Strikes Clauses. Hulls. Voyage; [3.] Institute War and Strikes Clauses. Freight. Time; [4.] Institute War and Strikes Clauses. Freight. Voyage; [5.] Institute War Clauses – Builders' Risks; [6.] Institute Strikes Clauses – Builders' Risks. [...] The positive cover afforded by the clauses remains unaltered, being conditioned by the term of the normal F.C. & S. [Free of Capture and Seizure] Clause as embodied in policies in standard form. The exclusions clause (No. 4 in the draft dated 1/4/59) has been modified and is now worded: This insurance excludes: (1) Loss damage or expense arising from (a) requisition or pre-emption (b) arrest restraint or detention under quarantine regulations or by reason of infringement of any customs regulations; (2) loss or damage covered by the Standard Form of English Marine Policy with the Free of Capture etc. Clause (as quoted in Clause 1 (1) above) inserted therein and with the Institute Time Clauses – Hulls (including 4/4ths Collision Clause) attached; (3) any claim for expenses arising from delay except such expenses as would be recoverable in principle in English law and practice under the York-Antwerp Rules 1950. [...]*“

<sup>100</sup> Die unmittelbar nach Kriegsende zur Aufstockung der weitgehend erschöpften Weltvorräte einsetzende Hochkonjunktur für Walöl (vorrangig als Grundstoff bei der Margarineherstellung und Glycerintrinitratgewinnung), die im Zusammenhang mit der Koreakrise 1950/51 einen Höchststand mit Preisen von 155 bis 175 £ pro Tonne erreichte, hatte zur Fangsaison 1951/52 jedoch ihren Höhepunkt überschritten. Die Preise sanken auf 65 £ pro Tonne, für die darauffolgende Saison wurde aufgrund fehlender Interessenten für lagernde Restbestände mit Sätzen bis höchstens 80 £ gerechnet. Vgl. DIE ZEIT 1952, Nr. 52 vom 25. Dezember, S. 6, URL: <http://www.zeit.de/1952/52/Walfang-in-der-Depression> [Stand: 16.04.2008].

<sup>101</sup> Der Umbau von Tankern zu Walfang-Fabrikschiffen stellte nach Kriegsende keinesfalls eine Besonderheit dar. Auch die beiden ab 1946 im antarktischen Walfang eingesetzten japanischen *Hashidate Maru* und *Nisshin Maru*, sowie weitere in den 50er und 60er Jahren in Japan in Dienst gestellte Fabrikschiffe dienten vor ihrem Umbau als Transporter für flüssiges Massengut. Vgl. BASBERG, BJØRN L.: Convergence or National Styles? The Japanese Challenge to British-Norwegian Hegemony in the Twentieth-Century Whaling Industry, in: DAVID J. STARKEY / GELINA HARLAFTIS (Eds.): Global Markets: The Internationalization of the Sea Transport Industries since 1850 (International Maritime Economic History Association: Research in Maritime History; 14), St. John's, Newfoundland 1998, S.259-283, hier: S. 274 f.

<sup>102</sup> Aufgrund der Bestimmungen des Potsdamer Abkommens blieb Deutschland nach Kriegsende bis 1951 sowohl die Wiederaufnahme des Walfangs als auch der Neubau von Schiffen entsprechenden Zuschnitts untersagt. Die verbliebenen deutschen Walfänger wurden 1945 als Kriegsbeute unter alliierte Flaggen gebracht. Kein Verbot bestand allerdings für eine Beteiligung deutscher Werften am Umbau von Schiffen zu Walfängern oder für eine Beteiligung deutscher Seeleute an Fangfahrten unter fremder Flagge. ONASSIS wandte sich 1949 an die 1935 von der Düsseldorfer Firma HENKEL gegründete „*Erste Deutsche Walfang Gesellschaft mbH*“ (die keine eigenen Schiffe mehr betreiben durfte) mit der Bitte, ihn beim Aufbau einer Walfangflotte und der Rekrutierung entsprechenden Personals behilflich zu sein. Noch im selben Jahr wurde eines der von ONASSIS aus den U.S.A. erworbenen T-2 Tankschiffe (die ehemalige „Herman F. Whiton“ vom Bautyp T2-SE-A1) bei HDW in Kiel aufgelegt, um es zu einem Walfangmutterschiff umzurüsten. Gleichzeitig entstanden Fangboote auf der Basis von zwölf aus kanadischen Beständen stammenden Korvetten der „*Flower & Coastal*“-Klasse, die die Flotte komplettierten. Die *Olympic Challenger* und ihre Fangboote beteiligten sich zunächst von 1950 bis 1954 am antarktischen Walfang und setzten in der Saison

Schiff,<sup>103</sup> dessen Besatzung fast ausschließlich aus Deutschen bestand<sup>104</sup>, wurde 1954 von der peruanischen Marine aufgebracht und im Hafen von Paita (südlich der Mündung des Rio Chira an der nordwestlichen Pazifikküste von Peru) festgesetzt. Die peruanische Regierung begründete ihr Vorgehen mit dem Hinweis auf die von ihr beanspruchten 200-Meilen-Zone.<sup>105</sup> Den Umstand, dass die *Olympic Challenger* aber weit außerhalb dieses Bereiches zuerst beschossen und dann beschlagnahmt worden war, rechtfertigte man mit dem Argument, es sei das gute Recht des Staates, den Raubfischern ihre Beute abzugewinnen und obendrein die aufgebrachten Schiffe der peruanischen Walfangflotte einzuverleiben. ONASSIS wandte sich zunächst an die Regierung seines Flaggenstaates Panama, wo offizielle Stellen eine Intervention vor dem internationalen Schiedsgerichtshof in Haag in Aussicht stellten.<sup>106</sup> ONASSIS betonte, dass man den panamesischen Behörden seitens der peruanischen Regierung zugesagt habe, dass seine Flotte ungeachtet der von Peru als Hoheitsgebiet beanspruchten 200-Meilen-Zone ohne Einschränkung bis 50 Meilen vor der Küste operieren dürfe.<sup>107</sup>

Aufsehererregend war allerdings die Verstrickung von LLOYD'S UNDERWRITERS in die Geschehnisse und eine Intervention der britischen Regierung, die sich weigerte, eine Ausdehnung der peruanischen Hoheitsgewässer auf 200 Seemeilen anzuerkennen. Die auf Veranlassung von LLOYD'S, bei denen ONASSIS Schiffe mit rund 15 Millionen U.S.-Dollar zu Buche standen<sup>108</sup>, eingeschaltete britische Regierung betrachtete die Beschließung und Beschlagnahmung der Schiffe unter panamesischer Flagge als völkerrechtlich illegitimes Vorgehen der Peruaner; der ganze Vorfall stelle eine Verletzung des Grundsatzes der „Freiheit der Meere“ dar.<sup>109</sup> Gleichzeitig wurden aber auch Vorwürfe laut, ONASSIS habe sich mutwillig über Beschränkungen hinweggesetzt. Der griechische Reeder hatte seine Flotte bei LLOYD'S für drei Millionen Pfund Sterling nicht allein gegen Krieg und Beschlagnahme versichert, sondern dort zusätzlich nur wenige Tage vor der tatsächlichen Beschlagnahmung seiner Schiffe eine weitere Versicherung abgeschlossen,

1954/55 aus. Nach Beendigung der Saison 1955/56 veräußerte ONASSIS die Flotte an die japanische Walfanggesellschaft „*Kyokuyo Hogeï K. K.*“. Die *Olympic Challenger* nahm unter dem Namen *Kyokuyo Maru* als Teil der japanischen Fangflotte noch bis zur Saison 1970/71 am antarktischen Walfang teil. Vgl. Internet-Auftritt Østfold Hvalfangerklubb, URL: <http://www.hvalfangerklubben.net/index.php?id=Innlegg+09> [Stand: 12.04.2008].

<sup>103</sup> ONASSIS' Walfangflotte operierte in der ersten Hälfte der 50er Jahre unter mehreren verschiedenen FOCs. Die Betreiberfirma OLYMPIC WHALING CO. war offiziell in Montevideo (Uruguay) registriert. Vgl. TØNNESSEN, JOHAN N. / JOHNSEN, ARNE O.: *The History of Modern Whaling*, London [u. a.] 1982, S. 534.

<sup>104</sup> Insgesamt dienten auf der *Olympic Challenger* und ihren Begleitschiffen nicht weniger als 600 deutsche Seeleute. Weitere 16 Besatzungsmitglieder stammten aus Norwegen, darunter in der Funktion des Fangleiters der ehemalige NS-Kollaborateur Lars Andersen, vgl. URL: <http://www.cetacea.de/artikel/fr001004.htm> [Stand: 12.04.2008].

<sup>105</sup> Argentinien, Chile, Peru und Ecuador erweiterten zwischen 1946 und 1950 ihre Hoheitsgewässer auf eine 200-Seemeilen-Grenze. Tatsächlich wird diese Linie jedoch erst seit dem Seerechtsübereinkommen von 1982 (UNCLOS) für eine Anzahl von Staaten als „Ausschließliche Wirtschaftszone“ (AWZ), d. h. einer Zone zur alleinigen Erforschung und Bewirtschaftung, anerkannt.

<sup>106</sup> Was bei dem Für und Wider der Beschlagnahme zunächst weitgehend unerwähnt blieb, war die Tatsache, dass sich ONASSIS Walfänger des illegalen Abschachtens durch ein internationales Abkommen geschützter Meeressäuger schuldig gemacht hatten. Im Zuge der Öffentlichkeit, die die *Olympic Challenger* nun bekam, trat zu Tage, dass das Schiff zwischen 1950 und 1954 nicht nur die vorgegebene Fangquote für Pottwale um annähernd das Doppelte (4.648 statt 2.348 Tiere) überschritten hatte, sondern dass sich weiterhin unter den erbeuteten Pott- und Blauwalen zahllose Jung- und Muttertiere befanden, was einen eklatanten Verstoß gegen das am 2. Dezember 1946 in Washington von 42 Staaten unterzeichnete und am 19. November 1948 in Kraft getretene Internationale Übereinkommen zur Regelung des Walfangs (International Convention for the Regulation of whaling) bedeutete. Vgl. zu diesem und anderen Fällen illegalen Walfangs nach 1948 ausführlich SMALL, GEORGE L.: *The Blue Whale*, New York 1971; BARTHELMESS, KLAUS: „*Olympic Challengers*“: Verstöße gegen Walfangbestimmungen, 1950-1956, in: *Deutsches Schifffahrtsarchiv* 19 (1996), S. 67-86.

<sup>107</sup> Vgl. SIUDNITZ, H. G. VON: Zwischen Dschidda und Antarktis: Die Odyssee des Sokrates Aristoteles Onassis, in: *DIE ZEIT* 1954, Nr. 52 vom 30. Dezember, S. 3, URL: <http://www.zeit.de/1954/52/Zwischen-Dschidda-und-Antarktis> [Stand: 16.04.2008].

<sup>108</sup> Vgl. HELL, HEINZ: Der Zwischenfall im Pazifik, in: *DIE ZEIT* 1954, Nr. 47, S. 21, URL: <http://www.zeit.de/1954/47/Der-Zwischenfall-im-Pazifik> [Stand: 12.04.2008].

<sup>109</sup> Die Bestimmung der Küstenseegrenzen zählt seit langer Zeit zu den umstrittensten Fragen des Seevölkerrechts. Die Annahme der sogenannten Dreimeilenzone, die seit Ende des 18. Jahrhunderts im Rahmen internationalen (Gewohnheits-) Rechts anerkannt ist, geht zurück auf einen Kompromissvorschlag des niederländischen Rechtsgelehrten CORNELIS VAN BYNKERSHOEK (1673-1743), der die zu seiner Zeit gewöhnliche Reichweite von Kanonen zum Maßstab für die Ausdehnung der Hoheitsansprüche. Nachdem diese ursprüngliche Regelung nach 1945 von einer zunehmenden Zahl von Staaten nicht mehr anerkannt wurde (die U.S.A. erweiterten 1945 die nationale Küstenlinie bis zum Kontinentalschelf, Norwegen beanspruchte 1951 eine Viermeilenzone), bemühte man sich seit Ende der 50er Jahre im Rahmen mehrerer internationaler Seerechtskonferenzen der Vereinten Nationen um eine einheitliche Lösung. Bemühungen der *International Law Commission* der Vereinten Nationen erwiesen sich allerdings als ebenso erfolglos wie Einigungsversuche im Rahmen der von der U.N. einberufenen Genfer Seerechtskonferenzen von 1958 und 1960. Erst im Rahmen der dritten U.N.-Seerechtskonferenz konnte 1982 mit UNCLOS III (*United Nations Convention on the Law of the Sea*) schließlich eine international weitgehend anerkannte Konvention zur Ausweisung maritimer Zonen mit Nutzungs- und Souveränitätsrechten gefunden werden. Das Abkommen, das u. a. Ausdehnung der generellen Hoheitsrechte auf eine Zwölfmeilenzone und exklusive Nutzungsrechte innerhalb eines 200-Meilen-Radius gestattet, trat 1994 in Kraft.

die ihm im Falle einer Festsetzung aufgrund „höherer Gewalt“ eine Entschädigung von 30.000 U.S.-Dollar pro Tag zusicherte.

Nach Angaben der Kapitäne befanden sich die Fangschiffe zum Zeitpunkt der Kaperung 280 bzw. 365 Seemeilen von der peruanischen Küste entfernt. Die peruanische Marine behauptete jedoch, dass man die Walfänger nur 110 Meilen vor der peruanischen Küste überrascht habe. Eine Erklärung der peruanischen Regierung vom 11. Dezember 1954 betonte gegenüber den britischen Protestnoten, dass es sich bei der Beschlagnahmung der Schiffe um einen souveränen Akt des Staates Peru handle und der daraus entstandene Streit zwischen den peruanischen Behörden und dem griechischen Reedermagnaten „weder die britische Regierung noch LLOYD'S etwas angehe“.<sup>110</sup>

Das Seeamt in Paita fällte schließlich 15 Tage nach Aufbringung der Flotte ein Urteil, das den griechischen Reeder zur Zahlung von drei Millionen Dollar verpflichtete, da er unter Verletzung der peruanischen Hoheitsgewässer gegen internationale Regeln zum Schutz der Wale verstoßen hatte.<sup>111</sup> LLOYD'S waren damit vor die Wahl gestellt, entweder den gerichtlich festgesetzten Bußgeldbetrag zu zahlen oder bei Nichtfreigabe der Schiffe die dreimal so hohe Entschädigung für Totalverlust zu tragen. Den Erhalt der Bußgeldsumme erklärte die peruanische Admiralität in Lima triumphierend zu einer Bestätigung der internationalen Anerkennung der von Peru beanspruchten 200-Meilen-Zone.<sup>112</sup>

<sup>110</sup> Vgl. SIUDNITZ, H. G. VON: Zwischen Dschidda und Antarktis: Die Odyssee des Sokrates Aristoteles Onassis, in: DIE ZEIT 1954, Nr. 52 vom 30. Dezember, S. 3, URL: <http://www.zeit.de/1954/52/Zwischen-Dschidda-und-Antarktis> [Stand: 16.04.2008].

<sup>111</sup> Auf Betreiben des Norges Hvalfangstforbund wurde anhand der Fangprotokolle von 1954 (ein Mitbringsel der norwegischen Walfänger, die ONASSIS mit hohen Heuern abgeworben hatte) den Schiffen des Griechen der rechtswidrige Fang von Jung- und Muttertieren sowie eine Bejagung innerhalb der international festgelegten Schonzeit nachgewiesen. 1956 leisteten sieben ehemalige Besatzungsmitglieder der ONASSIS'schen Fangflotte gegenüber dem norwegischen Konsulat in Hamburg eidesstattliche Erklärungen, dass sie Zeugen zahlloser illegaler Tötungen gewesen waren und über fotografisches Beweismaterial verfügten, das Walkadaver und Logbucheinträge zeigte. Die wirkliche Anzahl der von der *Olympic Challenger* und ihren Begleitbooten 1954 erlegten Meeressäuger überschritt demzufolge wesentlich die offiziell deklarierte Fangmenge von 2.348 Pottwalen. Tatsächlich hatte der Beutezug neben insgesamt 4.648 getöteten Pottwalen noch 285 Blauwale, 169 Finnwale, 105 Buckelwale und 21 Seiwale das Leben gekostet. Vgl. Internet-Auftritt Endangered Species Handbook: Trade: Pirate Whaling, URL: [http://www.endangeredspecieshandbook.org/trade\\_pirate.php](http://www.endangeredspecieshandbook.org/trade_pirate.php) [Stand: 12.04.2008].

<sup>112</sup> Betrachtete man den Vorfall in Zusammenhang mit anderen Verstrickungen des griechischen Großreeders, so musste zu diesem Zeitpunkt nicht nur die Frage nach Anerkennung der von einigen südamerikanischen Staaten beanspruchten 200-Meilen-Zone als Politikum von internationaler Tragweite bezeichnet werden, vgl. SIUDNITZ, H. G. VON: Zwischen Dschidda und Antarktis: Die Odyssee des Sokrates Aristoteles Onassis, in: DIE ZEIT 1954, Nr. 52 vom 30. Dezember, S. 3, URL: <http://www.zeit.de/1954/52/Zwischen-Dschidda-und-Antarktis> [Stand: 16.04.2008]: „Die Peruaner hätten sich vermutlich nicht zur Kaperung der Onassis-Flotte bereit gefunden, wenn sie sich nicht der stillschweigenden Billigung der USA sicher geglaubt hätten, vor allem wegen der am 3. Oktober 1939 auf der panamerikanischen Sicherheitskonferenz beschlossenen Panamadeklaration, die alle kriegerischen Operationen innerhalb einer Zone 300 sm ab den amerikanischen Küsten untersagte. Aber die Peruaner rechneten nicht damit allein. Sie waren sich offensichtlich bewußt, daß sie mit ihrer Jagd auf die Walfänger von Onassis ein Wild hetzten, an dessen Erlegung einflussreichen Kreisen in der Welt des Öles aus anderen Gründen gelegen sein mußte. Am 20. Januar 1955 wird es ein Jahr her sein, dass Sokrates Aristoteles Onassis in Dschidda den berühmten Vertrag unterzeichnete, der ihm gegen die Verpflichtung, 500 000 t Tankerschiffsraum unter die saudi-arabische Flagge einer zu gründenden Saudi Arabian Maritime Co. zu bringen, das Recht sicherte, alles Öl zu befördern, das die Arabian American Oil Co. (Aramco) als Ausbeuterin der saudiarabischen Ölfelder nicht auf ihren eigenen Tankern fortschaffte. Der Vertrag war so gehalten, daß Onassis bei Inkrafttreten 60% der verschifften Produktion, in spätestens 25 Jahren aber 100% als Fracht zugefallen wäre. Mit diesem Geschäft, das dem griechischen Tankerkönig ein Transportmonopol in einem der wichtigsten Ölländer der Welt eröffnete, forderte er nicht nur alle Tankerreeder der Welt heraus, die um Aramco-Charters in Wettbewerb stehen, sondern auch die großen Ölgesellschaften, die in dem Vertrag eine höchst unzulässige Intervention in ihre komplizierten Beziehungen mit den Regierungen der Ölländer des Nahen Ostens erblickten. [...] Man darf annehmen, daß Onassis sich über die seit der Austreibung der Anglo Iranian aus Persien noch erhöhte politische Empfindlichkeit jeder Art von Ölgeschäften nicht hinreichend Rechenschaft gegeben hat. Der damit einsetzende Empörungsturm mag ihn ebenso überrascht haben wie eine Reihe nun einsetzender Vorgänge. Es begann mit Protesten fast aller seefahrenden Länder, die von Flaggendiskriminierung sprachen, mit Interpellationen im Unterhaus und im Kongreß, mit starkem Druck auf die saudiarabische Regierung, die den Vertrag zwar nicht auf sagte, aber doch ihre Bereitschaft ausdrückte, ein internationales Schiedsgericht anzurufen. Dazu mochten Enthüllungen beigetragen haben, die plötzlich in großen englischen Zeitungen erschienen und die von Bestechungen wissen wollten, die vor britischen Konsuln und Pariser Tribunalen zur Eidesleistung herbeieilende angebliche Vertraute von Onassis saudischen Ministern gezahlt haben sollen. Die amerikanische Regierung kam auf einen alten Disput zurück und verklagte Onassis beim Bundesgericht in New York auf 20 Millionen Dollar und die Herausgabe von 16 Schiffen, die der Grieche aus dem überzähligen Transporterpark der USA-Marine unter der Vorspiegelung erworben habe, daß sie in amerikanischem Besitz bleiben würden. Dazu kam die Aktion Perus gegen die Onassis-Walfänger, an der sich das State Department „desinteressiert“ erklärte! Niemand weiß, welchen Lauf die Wege dieses modernen Odysseus genommen hätten, wenn die Vereinigten Staaten in wenigen Wochen 16 und die Peruaner in wenigen Stunden 5 Schiffe beschlagnahmten, er hier 20 und dort 3 Millionen Dollar Strafe zahlen sollte, wenn sich nicht hinter den Kulissen amerikanische Großbanken und Versicherungen, die dem Reeder Schiffshypothesen und Baukredite in Höhe von vielen Millionen Dollar vermittelt haben, sich um gütliche Beilegung bemühten, weil ihnen durch eine Liquidation der Onassis-Gesellschaften riesiger Schaden droht. Sie scheinen daher auch bestrebt zu sein, ein[en] Kompromiß zwischen dem Reeder und der Arabian Aramco herbeizuführen. Die begonnenen, teilweise in Dschidda geführten Verhandlungen sollen aussichtsreich sein. Der peruanische Angriff auf die Walflotte aber hat sich als ein Bumerang erwiesen, weil nicht der Reeder, sondern Lloyd's und der Londoner Versicherungsmarkt die Zeche zu zahlen haben und politisch mit der Frage der Territorialgewässer ein für Engländer und Amerikaner unangenehmes Problem aufgetaucht ist.“

#### 10.11.3.2.2. Beschlagnahmung niederländischer Schiffe in Indonesien 1957

Erhebliche Verluste, die der Londoner Versicherungsmarkt zu tragen hatte, entstanden kurze Zeit später auch im Zusammenhang mit Spannungen zwischen der Republik Indonesien und den Niederlanden. Im **Streit um den Status West-Papuas (Neuguinea)**, das auch nach der indonesischen Unabhängigkeit weiterhin unter niederländischer Herrschaft blieb, kam es im Verlauf der 50er Jahre immer wieder zu Auseinandersetzungen zwischen beiden Staaten. 1956 löste die indonesische Regierung unter Staatspräsident SABDUR RAHMAN SUKARNO (1901-1970) alle bestehende Wirtschafts- und Finanzverträge mit den Niederlanden und kündigte die Schuldentilgung gegenüber dem ehemaligen Kolonialherren auf. Ende 1957 wurde **niederländisches Eigentum in der Republik Indonesien beschlagnahmt**, die **im Lande ansässigen Vertretungen niederländischer Unternehmen wurden verstaatlicht**. Zum Zeitpunkt der Requirierungen befand sich ein nicht unerheblicher Teil der **niederländischen Handelsflotte** in indonesischen Gewässern, der Verlust der Tonnage wurde als durch die *Institute War And Strikes Clauses* gedeckt angesehen und schlug sich als Verlust in den Büchern britischer Versicherer nieder.

Bis zu diesem Zeitpunkt lagen etwa Dreiviertel des gesamten innerindonesischen Schiffsverkehrs in den Händen der holländischen **Koninklijke Paketvaart Maatschappij (KPM)**, deren Unternehmenszentrale in Djakarta Anfang Dezember 1957 von Gewerkschaftsmitgliedern besetzt und übernommen wurde. Die KPM betrieb 1957 insgesamt 74 Fracht- und 26 Passagierschiffe auf Routen innerhalb des indonesischen Inselarchipels. 1958 verlegte das Unternehmen seinen Firmensitz nach Singapur.<sup>113</sup> Bereits Mitte 1957 hatte die KPM vorsorglich Maßnahmen für den Fall einer Verstaatlichung ihres indonesischen Firmeneigentums ergriffen. Sie **versicherte die gesamte Flotte bei LLOYD'S gegen Beschlagnahme**. Im November erhielten darüber hinaus alle Kapitäne einen versiegelten Umschlag mit Instruktionen, der im Ernstfall nach Erhalt eines festgelegten Codes zu öffnen war. Am 3. Dezember besetzten radikale Gewerkschaftler die KPM-Zentrale in Djakarta. 34 Schiffen der KPM gelang die Flucht, 29 weitere wurden jedoch in den Häfen von ihren Besatzungen oder durch das Militär festgehalten. Die SUKARNO-Regierung übernahm offiziell die Verantwortung für das Vorgehen und bezeichnete die Festsetzung der KPM-Schiffe als „vorübergehende Maßnahme“. Am 7. Dezember meldete die KPM die Abandonnierung von 40 Schiffen an LLOYD'S UNDERWRITERS.

Der britische Botschafter MCDERMOTT machte daraufhin gegenüber der indonesischen Regierung deutlich, dass die im Falle einer Nichtfreigabe der beschlagnahmten Schiffe binnen von vier Monaten von LLOYD'S zu zahlende Summe in Höhe von 114,5 Millionen holländischen Gulden das Unternehmen in ernsthafte Schwierigkeiten bringen könnte. Im Februar 1958 entsandte LLOYD'S zwei Vertreter zu direkten Verhandlungen nach Djakarta. Sie setzten die indonesische Regierung massiv unter Druck, drohten mit der drastischen Erhöhung der Prämiensätze der Schiffe des staatseigenen KPM-Konkurrenten *Pelayaran Nasional Indonesia* (PELNI) oder gar der Kündigung der bestehenden Policen, was steigende Lebensmittelpreise in der Region und erheblichen Druck auf die Regierung zur Folge gehabt hätte. SUKARNO lenkte ein und sicherte die Freigabe der konfiszierten KPM-Schiffe zum 20. März 1958 zu, kündigte aber gleichzeitig ein vollständiges Verbot aller weiteren Aktivitäten der holländischen Gesellschaft in Indonesien an. In den Augen der KPM, deren Funktionäre von den Verhandlungen ausgeschlossen worden waren, bedeutete diese Lösung nichtsdestotrotz einen schweren Schlag. Man warf den Unterhändlern von LLOYD'S ein „unfares Spiel“ vor und versuchte vergeblich, die Schiffe an die indonesische Regierung zu verkaufen.<sup>114</sup>

<sup>113</sup> Vgl. DÖNHOFF, M. GRÄFIN: Sukarnos Kraftakt, in: Die Zeit 1957, Nr. 50 vom 12. Dezember, S. 1, URL: <http://www.zeit.de/1957/50/Sukarnos-Kraftakt> [Stand: 16.04.2008].

<sup>114</sup> Vgl. A'CAMPO, J.N.F.M.: Koninklijke Paketvaart Maatschappij: Stoomvaart En Staatsvorming In De Indonesische Archipel 1888-1914, Internet-Auftritt der Erasmus Universiteit Rotterdam: URL: <http://oldwww.fhk.eur.nl/ws/kpm/9eijhma98.html> [Stand: 16.04.2008].



### 10.11.3.3. Der Erlass Nr. 551/1970 vom 23./25. Mai 1970: die gesetzliche Verankerung eines Kaskoversicherungspools der griechischen Transportversicherer zur Schaffung eines „nationalen“ Kaskoversicherungsmarkts

VERSUCHE ZUR AUSWEITUNG DER EINHEIMISCHEN KASKODECKUNGSKAPAZITÄTEN IN DEN 60ER JAHREN UND IM ZUSAMMENHANG MIT DER „REPATRIERUNG“ DER „EXIL-FLOTTE“ UNTER DER MILITÄRREGIERUNG

Mit dem Gesetzeserlass Nr. 551/1970 über die privaten Schiffs- und Luftverkehrsfahrzeugversicherungsunternehmen vom 23./25. Mai 1970 (*„Private Insurance of Ships and Aircraft“*) wurde die gemeinschaftliche Versicherung von Kaskorisiken in der Transportversicherung am griechischen Markt in besonderer Weise geregelt.<sup>115</sup> Die in den bezeichneten Kaskosparten tätigen VU erhielten ausdrücklich das Recht zur Bildung von Konsortien zwecks Errichtung gemeinschaftlicher Versicherungspools, um im Bedarfsfall die von ihnen gedeckten Risiken auf dem Wege der Mitversicherung gemeinsam zu tragen.<sup>116</sup>

Ferner durfte die Versicherung von Schiffs- und Flugzeugkaskorisiken in Griechenland nur von solchen Unternehmen betrieben werden, die eine spezielle ministerielle Erlaubnis für diese Sparten erwarben. Konsortien (Pools) zur Kaskoversicherung von Schiffen und Flugzeugen waren als juristische Person des Privatrechts zu errichten und mussten durch das Ministerium für Wirtschaft und Finanzen genehmigt werden. Darüber hinaus waren solche Konsortien zur Führung des Titels „Griechisches Konsortium zur Versicherung von Schiffen und Flugzeugen“ (ΕΚΑΠΑ bzw. ΕΚΑΡΑ) verpflichtet. Ein solches Konsortium trat 1971 unter Führung der Nationalbank als Zusammenschluss von neun Versicherern des öffentlichen Sektors<sup>117</sup> und einer unabhängigen Gesellschaft (*Proodos Hellenic Insurance Co. S.A.*) zusammen, die ab 1. Januar 1972 Teile der von ihnen gedeckten Risiken in einen gemeinsamen Pool zedierten.<sup>118</sup> Das Ziel der Gesetzesinitiative bestand darin, in Zusammenhang mit der *Repatriierung* großer Teile der unter griechischer Kontrolle befindlichen Handelstonnage auch die daran gebundene Kaskonachfrage zu einem wachsenden Teil im Inland befriedigen zu können. Die an der Handelsschiffahrt des Landes und ihrer Versicherung interessierten Kräfte wurden durch zweierlei Faktoren in ihrem Willen zur Bildung größerer Kaskodeckungskapazitäten im Heimatland bestärkt:

- einmal durch die anhaltende Vergrößerung der für griechische Interessen fahrenden Flotten, deren Bedeutung als eine der (Devisen-) Haupteinnahmequellen des Landes (neben dem Tourismus) von der Militärjunta seit der zweiten Hälfte der 60er Jahre richtig erkannt wurde, und deren „Rückführung“ aus dem Exil entsprechende politische Priorität genoss;
- zum anderen aber auch durch die Tatsache, dass die bislang von griechischen Reedern vorzugsweise in Anspruch genommenen Kapazitäten am Londoner Markt rückläufig waren –

<sup>115</sup> Eine englische Übersetzung der die rechtliche Grundlage zur Gründung des sogenannten *„Hellas Pools“* (der ab 1972 unter der Bezeichnung ΕΚΑΡΑ seine Arbeit aufnahm) schaffenden Bestimmungen des Erlasses Nr. 551/1970 (Artikel 1-7) findet sich bei MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: The new legislation for marine insurance, in: The Review 101 (1970), Ausgabe vom 24. Juli, S. 853-854, hier: S. 854.

<sup>116</sup> Versicherungspools, d. h. die vertraglich vereinbarte Verpflichtung mehrerer Versicherer, Teile eines bestimmten, unter den Beteiligten aufgeteilten Risikos nach einem vorher festgelegten Schlüssel zu übernehmen, waren bis Anfang der 60er Jahre in Griechenland praktisch unbekannt. Allerdings existierten in der ersten Jahrzehnhälfte konkrete Pläne zur Errichtung solcher Pools, - unter beschränkter Beteiligung führender, d. h. vornehmlich in Besitz der Banken befindlicher Versicherungsunternehmen des Landes, - für Schiffskaskorisiken und die Exportkreditversicherung; vgl. VELIMESI, THÉODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70, hier: S. 69.

<sup>117</sup> Nämlich den unter Kontrolle der Nationalbank stehenden Gesellschaften *Ethniki (General)*, *Astir*, *Hermes (General)*, *Horizon* (über die die Nationalbank nur eine indirekte Kontrolle ausübte) und *Hellenic Ship & Aircraft Ins.*, den in Besitz der staatlichen Handelsbank befindlichen *Phoenix Hellenic Ins.*, *Ioniki (General)* und *General Insurance of Greece*, sowie der durch die staatliche Handelskreditbank (*Commercial Credit Bank of Greece*) kontrollierten *Commercial Hellenic Ins.*

<sup>118</sup> Zu diesem Zeitpunkt standen der ΕΚΑΡΑ noch keine eigenen statistischen Daten zur Bewertung des Schadenverlaufs der griechischen Flotten, und damit keine adäquate Grundlage zur Berechnung angemessener Prämiensätze zur Verfügung. Gegenüber dem bislang von griechischen Reedern hauptsächlich zur Versicherung ihrer Schiffskaskos in Anspruch genommenen Londoner Markt äußerte man ausdrücklich, einerseits auf jedwege (unbegründete) Unterbietung der dort festgelegten Tarife zu verzichten, andererseits jedoch während der kommenden zwei bis drei Jahre die Adäquatheit der in London berechneten Sätze gegenüber der tatsächlichen Schadenquote griechischer Schiffe zu überprüfen, da griechische Schiffseigner zunehmend eine pauschale Diskriminierung griechischer Kaskorisiken am Londoner Markt beklagten. Die Ankündigung der ΕΚΑΡΑ, London gegebenenfalls mit anderslautenden eigenen Ergebnissen bezüglich des tatsächlichen Schadenverlaufs griechischer Flotten zu konfrontieren, veranlasste den damaligen Vorsitzenden von Lloyd's Underwriters Association, Mr. T. B. DUNCAN, den vorgebrachten Anschuldigungen öffentlich mit Nachdruck zu widersprechen und dem Konsortium zu versichern, dass „[...] any information or figures which the Greek market might wish to put before the London market later would be treated with careful attention.“ Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: Greece, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 899-904, hier: S. 902.

hauptsächlich verursacht durch eine abnehmende Zahl der an den Kaskosyndikaten bei Lloyd's beteiligten *Underwriters*, die sich aufgrund anhaltend ungünstiger Resultate aus dieser Sparte zurückzogen.<sup>119</sup>

Der Aufbau eines Schiffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren

#### 10.11.3.4. Der Greek Hull Insurance Pool der unter Kontrolle der staatlichen Kommerzbank stehenden Gesellschaften von 1963

**Das Gesetz Nr. 551/1970 stellte tatsächlich jedoch nicht mehr den Startschuss für die Praxis des „Pooling“ von Kaskorisiken bei griechischen Transportversicherern dar:** bereits 1963 hatten sich die jeweils mehrheitlich unter Kontrolle der staatlichen griechischen Kommerzbank stehenden Gesellschaften *Phoenix Hellenic Ins. Co. S.A.*, *Ioniki (General) Ins. Co. S.A.* und *General Ins. of Greece S.A.* zu einem Pool zusammengeschlossen; gemeinschaftlich unterhielt man neben einer Vertretung in Athen auch eine Dependence in London. Die Prämieinnahmen und Schadenzahlungen des von den drei Gesellschaften in den gemeinsamen Pool übernommenen Schiffs- und Luftfahrtkaskogeschäfts entwickelte sich ab 1963 Jahre bis Anfang der 70er Jahre in folgender Weise:

**TAB. 274: Prämieinnahmen und Schadenzahlungen des 1963 von den unter Kontrolle der staatlichen griechischen Handelsbank gegründeten Kaskoversicherungspools ("Greek Hull Insurance Pool") 1963-1972**

PREMIUM INCOME AND CLAIMS OF THE GREEK HULL INSURANCE POOL, FORMED IN 1963 BY THE PHOENIX HELLENIC INS. CO. S.A., THE IONIKI (GENERAL) INS. CO. S.A. AND THE GENERAL INS. COMPANY OF GREECE S.A.

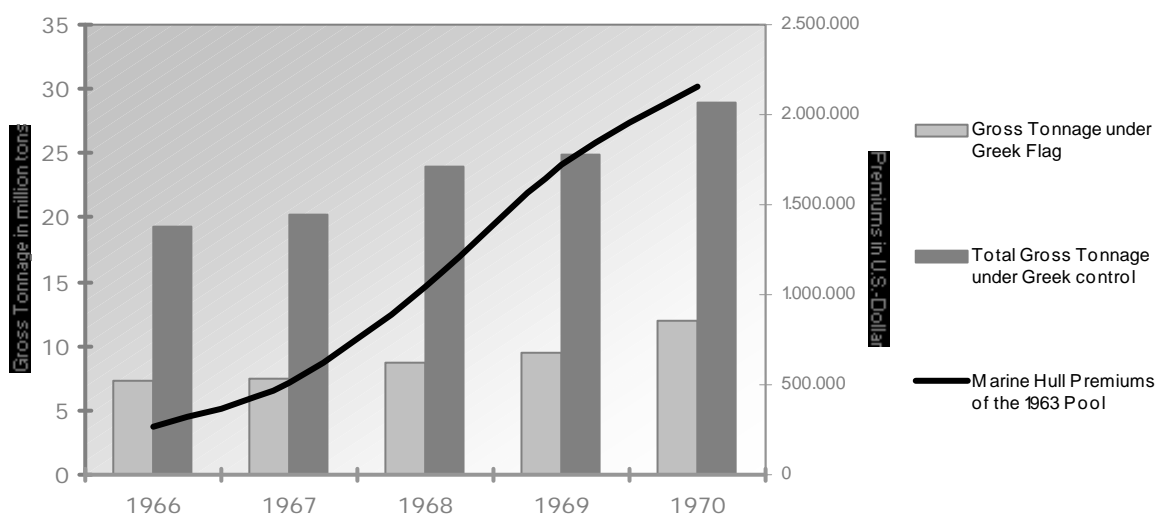
Quelle / Source: The Review 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 166-167.

Underwriting Year	A) Marine Hull business		B) Aviation business	
	Premiums	Claims	Premiums	Claims
	in U.S.-Dollar		in U.S.-Dollar	
1963	17.669	149	-	-
1964	92.943	42.220	-	-
1965	98.275	94.296	-	-
1966	271.304	114.708	-	-
1967	509.128	143.038	-	-
1968	1.048.509	392.868	-	-
1969	1.726.342	693.827	-	-
1970	2.151.153	844.401	363.863	200.000
1971	2.590.371	2.425.354	999.555	322.111
1972	2.305.296	1.902.458	1.241.221	446.088

**ABB. 91: Wachstum der unter griechischer Flagge fahrenden Handelsschiffstonnage und der unter griechischer Kontrolle stehenden Gesamttonnage im Vergleich mit den Prämieinnahmen des Kaskopools „Greek Hull Insurance Pool“ der unter Kontrolle der staatlichen Handelsbank stehenden griechischen Versicherer *Phoenix Hellenic Ins. Co. S.A.*, *Ioniki (General) Ins. Co. S.A.* und *General Ins. Co. of Greece S.A.* 1966-1970**

GROWTH OF TOTAL GROSS TONNAGE UNDER GREEK CONTROL AND GROSS TONNAGE REGISTERED UNDER GREEK FLAG IN COMPARISON TO THE VOLUME OF PREMIUMS COLLECTED BY THE GREEK HULL INSURANCE POOL, 1966-1970

Quelle / Source: The Review, various issues (Shipping Gross Tonnage Data according to specifications made by the Greek maritime journal *Naftika Chronika*).



<sup>119</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: The new legislation for marine insurance, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 24. Juli, S. 853-854, hier: S. 853.

### 10.11.3.5. Gründung der Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A. 1964

Den frühesten Ausgangspunkt für die Entstehung eines eigentlichen Binnenmarkts für Seekasko- und (die zu diesem Zeitpunkt rapide an Bedeutung gewinnenden) Flugzeugkaskorisiken bildete 1964 die Gründung der „*Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A.*“, die als gemeinsames Projekt mehrerer griechischer Versicherungsunternehmen, eines Bankenkonsortiums und ausländischer Rückversicherer errichtet wurde.<sup>120</sup>

Das Unternehmen nahm im Frühjahr 1965 seinen Betrieb auf und erzielte im ersten Geschäftsjahr Beitragseinnahmen in Höhe von umgerechnet 236.000 Britischen Pfund Stg. bei einer Schadenquote von nicht mehr als 42,3 Prozent. Zuverlässige Schlüsse auf die abschließenden Geschäftsergebnisse konnten aus diesen, im Rahmen des ersten Jahresabschlussberichts der Gesellschaft präsentierten Zahlen jedoch noch nicht gezogen werden. Zur gleichen Zeit verzeichneten zwei weitere griechische Transportversicherer Schäden in Höhe von 128 Prozent ihrer Prämieinnahmen – ein ausgesprochen ungünstiges Ergebnis, dass allerdings in erster Linie durch einen größeren Totalverlust verursacht wurde.<sup>121</sup>

1965 waren 90 Gesellschaften am griechischen See- und Transportversicherungsgeschäft beteiligt (ohne Berücksichtigung der durch Makler vertretenen *Lloyd's Underwriters*), darunter 50 ausländische. 84 der 90 Unternehmen beschränkten ihre Zeichnungstätigkeit allerdings (fast) ausschließlich auf den Abschluss von Warentransportversicherungen (darunter alle ausländischen VU<sup>122</sup>), fünf weitere führten ein gemischtes Kasko- und Cargo-Portefeuille, eine einzige Gesellschaft (*Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co., S. A.*) versicherte ausschließlich Kaskorisiken.<sup>123</sup>

Darüber hinaus betrieben drei der bedeutendsten griechischen Transportversicherer, die *Phoenix Hellenic Insurance Co. S. A.*, die *Ioniki General Insurance Co. S. A.* und die *General Insurance Co. of Greece S. A.*, das Kaskogeschäft in Form eines gemeinsam gebildeten Pools mit eigener Geschäftsstelle in London.<sup>124</sup> Bis 1968 verringerte sich die Zahl der einheimischen Transportversicherer auf 39, die Zahl der ausländischen VU blieb konstant.<sup>125</sup>

**TAB. 275: Übersicht über die von einheimischen und ausländischen Gesellschaften in Griechenland erzielten Prämieinnahmen in den wichtigsten Schadenversicherungszweigen 1959-1964**

AGGREGATE PREMIUM WRITINGS IN GREECE 1959-1964

Quellen / Sources: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 1. Juli, S. 762; MURDUKUTAS, PETER: Griechenland: Kräftige Entwicklung der Sachzweige, Rückgang in der Lebensversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 11 vom 1. Juni, S. 591-593, hier: S. 592.

Year	Marine (Cargo)		Fire		Accident (ex Motor)		Motor	
	Domestic companies	Foreign Companies a)	Domestic companies	Foreign Companies a)	Domestic companies	Foreign Companies a)	Domestic companies	Foreign Companies a)
	in millions of drachmas							
1959	28,3	10,3	86,4	41,05	13,05	1,8	151,3	30,6
1962	35,904	13,97	99,626	43,456	24,79	4,018	212,093	50,151
1963	40,324	14,405	117,118	54,404	25,878	7,365	235,573	52,268
1964	47,546	20,28	136,469	56,293	44,766	7,464	290,858	57,636

a) Excluding Lloyd's.

<sup>120</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Greek Ocean Hull Business in 1965, in: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 7. Oktober, S. 1216-1218, hier: S. 1216.

<sup>121</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966) Heft 22 vom 15. November, S. 1303.

<sup>122</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: A year of steady progress in the organization and expansion of the Greek Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1165-1170, hier: S. 1168: „[...] No hull business worth mentioning is accepted by foreign insurance companies operating in Greece.“

<sup>123</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, S. J. [Chairman of the Association of Insurance Companies operating in Greece]: Marine Insurance business in Greece in 1965, in: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 26. August, S. 1042-1046, hier: S. 1042.

<sup>124</sup> Vgl. ebd.

<sup>125</sup> Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: A year of steady progress in the organization and expansion of the Greek Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1165-1170, hier: S. 1168.

#### 10.11.4. Repatriierung des Schifffahrtssektors und Entwicklung des einheimischen Kaskoversicherungsmarkts ab der zweiten Hälfte der 60er Jahre

##### 10.11.4.1. Bedeutung des Schiffskaskogeschäfts

Das Seekaskoversicherungsgeschäft spielte bis Ende der 60er Jahre innerhalb der Portefeuilles griechischer Versicherungsunternehmen nur eine unbedeutende Rolle. Hauptsächlich war dieser Umstand dadurch begründet, dass bis Ende der 60er Jahre für die meisten der für Interesse griechischer Reeder fahrenden Handelsschiffe ihr Heimathafen außerhalb Griechenlands lag, nicht zuletzt aber auch, dass sich die Aktivitäten vieler griechischer Schifffahrtsunternehmen schwerpunktmäßig in London konzentrierten. Selbst der im Verhältnis zur Flottengröße verschwindend kleine in Griechenland direkt abgeschlossene Anteil von **Kaskoversicherungen** erreichte in aller Regel den **Londoner Markt**<sup>126</sup> auf dem Weg der Rückversicherung.<sup>127</sup>

##### TAB. 276: Anzahl, Flagge und Bruttotonnage / Bautyp der unter griechischer Kontrolle stehenden Handelsschiffe 1966

MERCHANT FLEET UNDER GREEK CONTROL 1966: NUMBER OF VESSELS & GRT BY FLAG / BY TYPE OF SHIP

Quelle / Source: MACRYMICHALOS, S. J. [Chairman of the Association of Insurance Companies operating in Greece]: Marine Insurance business in Greece in 1965, in: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 26. August, S. 1042-1046, hier: S. 1044.

Flag	Number of ships	GRT	Type	Number of ships	GRT	Average GRT
Greece	1.546	7.380.961	Warbuilt cargo	639	4.274.794	6.690
Liberia	728	10.146.605	Cargo built 1956-65	338	3.953.965	11.698
Panama	129	806.495	Cargo built 1946-55	271	1.177.645	4.346
Lebanon	129	678.255	Tanker built 1946-55	225	3.120.606	13.869
Cyprus	35	214.981	Prewar Cargo	218	676.102	3.101
Malta	4	27.104	Tanker built 1956-65	196	4.653.959	23.745
Honduras	2	6.697	Cruise-passenger-ferry	104	273.600	2.631
Gibraltar	3	13.419	Newbuilt Tanker	6	262.994	43.832
Costa Rica	1	4.966	Ocean Liner	17	303.216	17.836
Haiti	1	6.993	Others	564	592.595	1.051
Total	2.578	19.289.476	Total	2.578	19.289.476	7482

Da auch das von griechischen VU gedeckte Schiffskaskogeschäft hauptsächlich über Broker<sup>128</sup> am Londoner Markt geschlossen wurde, fand es keinen differenzierten Eingang in die von der „Union“, dem nationalen Versicherungsverband, veröffentlichten statistischen Angaben zum Umfang des auf dem griechischen Heimatmarkt abgeschlossenen Geschäfts.

Die verschwindende Rolle, die Schiffskaskorisiken bis gegen Ende der 60er Jahre auf dem griechischen Versicherungsmarkt spielten, stand in völligem Gegensatz zur Bedeutung griechischer Reedereiinteressen, die sich nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs im internationalen Seetransportgewerbe bedeutend ausweiteten.<sup>129</sup>

<sup>126</sup> In den 50er und 60er Jahren spiegelt sich die Bedeutung griechischer Erst- und Rückversicherungsrisiken für den Londoner Markt, - aber auch die Präsenz einer erheblichen Anzahl britischer Schadenversicherer in Griechenland selbst - nicht zuletzt in der regelmäßigen und teils ausgesprochen ausführlichen Berichterstattung des Londoner Versicherungsfachmagazins THE REVIEW wieder.

<sup>127</sup> Vgl. dazu MACRYMICHALOS, S. J.: Marine Insurance in Greece in 1958-59, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 972-976, hier: S. 972: „As already stated, the Greek Hull insurance market is actually non-existent because ships either wholly or partly owned by Greek shipowners are being directly insured chiefly in London and partly in the U.S.A. A very few Greek ships, principally coastal vessels and Mediterranean liners, are insured in the Greek market, but in these cases also the Greek market is only the medium through which hull covers are ultimately placed in the London market, either by way of nearly full reinsurance in favour of the Greek Companies covering the risks in Greece, or by direct placement through a firm of Greek brokers.“

<sup>128</sup> Hierbei handelte es sich um in Griechenland lizenzierte britische Broker, die das in London gezeichnete Geschäft über assoziierte griechische Versicherungsmakler bei den griechischen Transportversicherern platzierten.

<sup>129</sup> Nach Angaben des deutschen Fachmagazins VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT war 1965/66 „auf Grund der Marktstruktur [...] das Geschäftsergebnis der „Hellenic“ repräsentativ für die Versicherungsergebnisse etwa der halben griechischen Handelsflotte“ anzusehen, vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 22 vom 15. November, S. 1303. Diese Behauptung traf – wenn überhaupt – allerdings nur auf einen begrenzten Teil der zu diesem Zeitpunkt von Piräus aus unter griechischer Flagge operierenden Schiffe zu, nicht aber auf die Gesamtheit der unter griechischer Kontrolle stehenden Handelsschiffahrt, zu der insbesondere die vom Ausland aus kontrollierten und unter verschiedenen Flaggen fahrenden Flotten der „Exilanten“ gerechnet werden müssen.

## TAB. 277: Anzahl, Flagge und Bruttotonnage der unter griechischer Kontrolle stehenden Handelsschiffe 1959

MERCHANT FLEET UNDER GREEK CONTROL 1959: NUMBER OF VESSELS & GRT BY FLAG  
Quelle / Source: collected from THE REVIEW, various issues, according to Naftika Chronika.

Merchant Fleet under Greek Control 1959: number of vessels & GRT by Flag / by Type of ship (collected from The Review, various issues, according to Naftika Chronika)		
Flag	Number of ships	GRT
Greece	531	2.684.101
Liberia	638	7.084.418
Panama	257	1.814.558
Honduras	22	208.715
Costa Rica	39	176.447
Lebanon	23	67.900
Total	1.510	12.036.139

Der Aufbau eines Schiffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren

### 10.11.4.2. „Repatriierung“

Die 1967 an die Macht geputschte Militärjunta startete eine **Repatriierungskampagne**, die im Besitz von Griechen befindlichen Schifffahrtsunternehmen im Heimatland großzügige Steuervorteile und andere Vergünstigungen<sup>130</sup> in Aussicht stellte.

Millionen Schiffstonnen kamen unter griechische Flagge und griechische Reeder eröffneten Vertretungen in Piräus - besonders jene, die erst nach Kriegsende neu in das Reedereigeschäft eingestiegen waren und nicht zum Zirkel der Traditionsreedereien gehörten, die teils weiterhin internationale Standorte fernab der griechischen Küsten bevorzugten.<sup>131</sup>

Allerdings konnte nach wie vor keine Rede von einem eigenem einheimischen Schiffskaskoversicherungsmarkt sein.<sup>132</sup> Die im Kaskogeschäft arbeitenden griechischen Versicherungsunternehmen blieben weiterhin in hohem Maße auf das ihnen durch Londoner Broker vermittelte Geschäft angewiesen, da die griechischen Schiffseigner nur zögernd auf das Deckungsangebot des Heimatmarkts zurückgriffen<sup>133</sup>. Darüber hinaus wiesen die griechischen Gesellschaften im Kaskogeschäft eine ausgesprochen **hohe Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsmarkt** auf: der Selbstbehalt des griechischen Markts wurde für diese Branche auf ein Deckungsvolumen von nicht mehr als 70.000 Pfund Stg. geschätzt.<sup>134</sup> Der Umstand, dass Griechenland zwar erfolgreich große Teile der vormals fast gänzlich unter ausländischer Flagge operierenden

<sup>130</sup> Beispielsweise erlaubte man dem Großreeder ARISTOTELES ONASSIS in Zusammenhang mit dem Standortwechsel seines Unternehmens (*Springfield Shipping of Panama*) und aufgrund seiner trotz des Machtwechsels nach wie vor guten Beziehungen zur Regierung den Erwerb der Insel *Skorpios* (Präfektur *Lefkada*/Ionische Inseln), was normalerweise eine Verletzung gesetzlicher Bestimmungen über die Einheit der griechischen Küstenlinien bedeutete.

<sup>131</sup> In Anlehnung an die je nach der geographischen Lage ihres Hauptstützpunkts bzw. ihres Wohnsitzes u. a. als „London Greeks“ bezeichneten Auslands-Griechen, die als Schiffseigner und Reederclans in der internationalen Seeschifffahrt arbeiteten, sprach man ab Mitte der 60er Jahre bei den wieder vom Heimatland aus operierenden und Piräus erneut zu einem Zentrum der griechischen Handelsschifffahrt machenden „Neueinsteigern“ auch von „*Piraeus Greeks*“; vgl. HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-owned Shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996, S. 274 ff.; dies.: Greek International Maritime Network in the Twentieth Century, URL: <http://www.greece.org/poseidon/work/modern-times/business.html> [Stand: 15.01.2008].

<sup>132</sup> Vgl. CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 87-92, hier: S. 91. Die von CONSTAKIS vorgebrachten Äußerungen über eine fehlende „Unabhängigkeit“ des griechischen Transport-Kaskomarkts und etwaiger „Hindernisse“ („*obstacles*“), die der Arbeit der *Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A.* durch den Erlass der Gesetze Nr. 400/1970 (VAG) und 551/1970 (Errichtung eines Versicherungspools zur gemeinschaftlichen Deckung von Kaskorisiken) in den Weg gelegt worden seien, riefen seitens eines anderen, langjährigen Berichterstatters von THE REVIEW, S. J. MACRYMICHALOS (in den 60er Jahren zeitweise Vorsitzender der „*Association of Insurance Companies operating in Greece*“, Generaldirektor der *PROODOS* und Generalagent der *LONDON ASSURANCE* in Griechenland), einige Zeit später kritische Anmerkungen hervor, die einigen Auffassungen CONSTAKIS' grundsätzlich widersprachen. Der angesichts des von Staatswegen angeordneten Umbaus im Kaskosektor offensichtlich um ein ungebrochenes Vertrauen des britischen Publikums zum griechischen Markt bemühte MACRYMICHALOS betonte, dass die *Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A.* vielmehr von den angesprochenen Gesetzen Nr. 400/1970 und 551/1970 profitiert habe, ja sogar wesentlich zu deren inhaltlicher Ausgestaltung hinsichtlich der Kaskoversicherung beigetragen habe. Ferner könne mit der Aussage, der griechische (Kasko-) Versicherungsmarkt sei „nicht vollständig unabhängig“ schwerlich beabsichtigt worden sein, zu behaupten, dass überhaupt ein einziger nationaler Markt für solche Risiken sich von Staatsgrenzen überschreitenden Interdependenzen befreien könne. Schließlich wies MACRYMICHALOS die pauschalisierende (und unbewiesene) Behauptung zurück, dass ausländischen Rückversicherern durch die staatlich gestützte Entwicklung des griechischen Kaskomarktes zunehmend ein Risiko hinsichtlich der Profitabilität ihrer von griechischen Erstversicherern übernommenen Kasko-Rückdeckungen erwachse. Vgl. MACRYMICHALOS, S. J.: Greece, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 899-904, hier: S. 903.

<sup>133</sup> Vgl. BINNS, PATRICIA: Is Greece ready for the EEC?, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 26. Dezember, S. 15-19, hier: S. 17.

<sup>134</sup> Vgl. CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 87-92, hier: S. 91.

Handelsflotte zurückholte, aber aufgrund bestehender **Devisenbeschränkungen** und **mangelnder Deckungskapazitäten** der einheimischen VU den „heimkehrenden“ Schifffahrtsunternehmen keinen angemessenen Kaskoversicherungsmarkt anbieten konnte, rief 1967/68 einige Stimmen auf den Plan, die eine „staatlich geförderte Organisation“ im Stil einer „Versicherungsbörse“ einforderten, um die Kaskonachfrage der griechischen Flotteneigentümer zu absorbieren.<sup>135</sup> Eine von der Regierung im März 1968 in Zusammenhang mit der Ausdehnung des Fünfjahresplans zur „Repatriierung“ der von griechischen Reedern kontrollierten internationalen Handelsschifffahrt und dem Aufbau geeigneter Infrastrukturen eingesetzte **Kommission** zur Prüfung der Frage, in welcher Weise geeignete Schritte eingeleitet werden konnten, um den griechischen Kaskoversicherungsmarkt zu beleben, widersprach dieser Auffassung jedoch energisch. Die fünfköpfige Kommission (darunter u. a. die auch als Autoren für The Review und andere zeitgenössische Publikationen zur Transportversicherung in Griechenland tätig gewordenen STEPHEN J. MACRYMICHALOS, A. P. CONSTAKIS und THEODORÉ VELIMESI) hob in Abschnitt „A“ ihres **Berichts an die Regierung** folgende **Empfehlungen zur weiteren Entwicklung des griechischen Schiffs- und Flugzeug-Kaskoversicherungsmarktes** hervor<sup>136</sup>:

1. Die **Beseitigung der Devisenbeschränkungen** für alle gesetzmäßig lizenzierten griechischen Versicherungsgesellschaften, die im Bereich der Schiffs- und Flugzeugkaskoversicherung tätig wurden. Die zum Ausbau ihrer Deckungskapazitäten notwendige Beteiligung am internationalen Versicherungsmarkt (Rückdeckungen!) und die dafür unumgängliche Option, sowohl in Drachmen als auch in internationalen Währungen zu versichern, sollte durch **Einrichtung von Devisenfonds** ermöglicht werden, die jeweils von den einzelnen Gesellschaften selbst verwaltet wurden. In fremder Währung lautende Prämieinnahmen aus dem Ausland waren zur Aufstockung dieser Fonds nach Griechenland einzuführen, etwaige Zahlungsverpflichtungen in Zusammenhang mit übernommenen internationalen Risiken aus diesen Fonds zu begleichen. Bei Überschreitung des durch den Fond gedeckten Devisenvorrats war der Differenzbetrag durch die Nationalbank bereitzustellen.<sup>137</sup>
2. Die prinzipiell **vollständige Befreiung aller das Kaskogeschäft berührenden Zahlungen von Prämien, Kommissionen, Entschädigungen, etc. von Steuern und Gebühren.**
3. Die **Stellung von Bankgarantien** durch die griechischen (staatlichen) Kreditinstitute in Zusammenhang mit Zahlungsverpflichtungen, die im In- und Ausland **gegenüber Schiffsbergungsunternehmen** nach den Grundsätzen des international anerkannten Bergungsvertrags LOF entstehen.

Ferner betonte der der Kommission angehörende MACRYMICHALOS in einer Stellungnahme gegenüber der griechischen Tageszeitung *Hestia*, **dass über diese Empfehlungen hinausgehende Eingriffe und Fördermaßnahmen des Staates bzw. Vorschläge zur Errichtung eines staatlich regulierten griechischen Kaskoversicherungsmarktes unnötig, ja, schädlich seien.** Man müsse Abstand nehmen von der Vorstellung, durch die Errichtung einer nationalen Kaskoversicherungs-„Börse“ den Deckungsbedarf bzw. das Prämienströme der griechisch kontrollierten Flotten künstlich zu lenken und zu absorbieren:

*„[...] The activities of the Greek hull insurance market should, on no account, be allowed to assume the character of competition with the London market. Cooperation and collaboration should be the ruling principle. It is the only policy that can serve the best interests of Greek underwriters and insured alike. And it is the only way towards creation, in due time, of a sound Greek hull insurance market. There are, however, some ignorant people in this country, who promote as the product of genius, the idea of creation of a local "insurance exchange" intended to absorb the*

<sup>135</sup> Vgl. THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 910.

<sup>136</sup> Vgl. dazu THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 910.

<sup>137</sup> Eine solche Befreiung von bestehenden Devisenbeschränkungen wurde bereits 1963 durch ministeriellen Erlass der *Hellenic Ship & Aircraft Insurance Co. S.A.* als Privileg gewährt, noch bevor die Gesellschaft ihre Arbeit aufnahm. Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Creation of a National Insurance Market for Hulls in Greece, in: THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 27. September, S. 1131-1132, hier: S. 1131.

*insurance business of the Greek shipping industry with vast capital contributions from the State as well as from private sources. These ideas are not only outdated: they are outright dangerous. And the very fact that they have been published at all is harmful to the true interests of shipowners, the same interests that are supposed to be the object of solicitude on the part of those naïve visionaries."*<sup>138</sup>

Der Aufbau eines Schiffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren

#### 10.11.4.3. „Ausländischer“ Einfluss durch die Beteiligung von Reederkapital am Banken- und Versicherungsmarkt

In der Heimat investierten griechische Reeder die Gewinne aus dem internationalen Schifffahrtsgeschäft zu großen Teilen im **tertiären Sektor**. Banken, Tourismus und **Versicherungen** spielten dabei eine zentrale Rolle. Dabei bestanden z. T. **enge Verbindungen zwischen griechische Reederinteressen repräsentierenden „ausländischen“ Schifffahrtsgesellschaften und den zentralen staatlich kontrollierten Finanzinstituten des Landes** (so z. B. bei der Nationalbank).

Am weitesten ging zweifellos der Einfluss des Reeder **S. ANDREADES**, dem es mit Hilfe seiner **panamesischen und liberianischen Schifffahrtsunternehmen** u. a. gelungen war, jeweils mehr als 30 Prozent der Stammaktien der **Commercial Bank of Greece** (die Commercial Bank of Greece übte zum damaligen Zeitpunkt die Kontrolle über etwa 30 bis 35 Prozent der Gesamteinlagen des Landes aus) und einer weiteren Kommerzbank, der Bank of Piraeus, zu erwerben. Damit standen gleichzeitig die den Kommerzbanken gehörenden Versicherungsunternehmen **Ioniki, Phoenix** und **General Ins.** unter Kontrolle der ANDREADES-Gruppe (vgl. TAB. 278: Beteiligung des Reederkapitals an der griechischen Versicherungsindustrie 1965-1975).

**TAB. 278: Beteiligung des Reederkapitals an der griechischen Versicherungsindustrie 1965-1975**

INVOLVEMENT OF SHIPOWNING CAPITAL IN THE TERTIARY SECTOR OF THE GREEK ECONOMY: INSURANCE COMPANIES, 1965-75

Quelle / Source: HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 123.

Besitzer Owner	Versicherungs- unternehmen Company	Gesamtwert der Aktiva Total assets					
		1965		1970		1975	
		in Mio. Dr.	%	in Mio. Dr.	%	in Mio. Dr.	%
1. In Bankbesitz befindliche VU total		845	60	2.075	55	5.866	54
1.1. Banken ohne Beteiligung von Reederkapital total			39		29		35
Nationalbank	Ethniki	207	15	417	11	1.340	12
Nationalbank	Astir	342	24	673	18	2.537	23
1.2. Banken mit Beteiligung von Reederkapital			21		26		18
Andreades-Konzern	Phoenix	216	15	721	19	1.427	13
Andreades-Konzern	Ioniki	52	4	148	4	333	3
Andreades-Konzern	General Ins.	28	2	116	3	229	2
2. In Privatbesitz befindliche VU total		573	40	1.713	45	4.987	46
2.1. Privatges. ohne Beteiligung von Reederkapital		547	38	1.504	39	4.203	39
2.2. Privatges. mit Beteiligung von Reederkapital		25	2	209	6	784	7
B. Goulandris; J. C. Carras; P. Nomikos; F. Papachristides; A. Chandris	Hellenic Ship & Aircraft Ins.	0,7		176		331	
J. Theodorakopoulos	Atlantic Union	,				113	
A. Chandris; G. Livanos	Aeolis					102	
A. Karageorgis	Hell. Reliance	,				89	
Andr. Potamianos	Mesoglos	18		26		68	
Ath. Martinos	Halcyon					42	
J. Knorring; G. Frangistas	Shipowners Ins.	3		4		30	
A. J. Kyriakos	Propontis	3		3		9	
1. + 2.		1.418	100	3.788	100	10.853	100
Prozentuale Beteiligung des Reederkapitals an der Summe aus 1. + 2.			23		32		25

Die Regierung des 1974 erneut ins Amt gerufenen Premierminister KONSTANTINOS KARAMANLIS (1907-1998) sah in der **durch ausländische Unternehmen ausgeübten Kontrolle über die Kommerzbanken** eine Bedrohung für zentrale Teile der griechischen Wirtschaft und der Interessen anderer (griechischer) Anteilseigner von Unternehmen, die mehrheitlich in Besitz der Banken standen. Darüber hinaus sah man es als erwiesen an, dass die vom ANDREADES-Firmenkonsortium kontrollierten Kommerzbanken (neben der Commercial Bank of Greece noch die Ionian & Popular, die

<sup>138</sup> Zit. n. THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 910.

Bank of Piraeus und die Investment Bank of Greece) bei der Finanzierung verschiedener Industrieunternehmen in eklatanter Weise gegen bestehende gesetzliche Vorschriften verstoßen hatte. Die liberal-konservative Partei unter KARAMANLIS (*Nea Dimokratia*; Νέα Δημοκρατία) **verstaatlichte** schließlich 1975 Teile des in der Hand von ANDREADES befindlichen Bankennetzwerks.<sup>139</sup>

### 10.11.5. In den 70er Jahren

**TAB. 279: Prämieinnahmen, bezahlte und ausstehende Schäden der einheimischen und ausländischen Gesellschaften auf dem griechischen Versicherungsmarkt 1974**

PREMIUM INCOME AND CLAIMS (PAID & OUTSTANDING) IN THE GREEK INSURANCE MARKET IN 1974

Quelle / Source: MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Private Insurance Business in Greece, in: The Review 107 (1976), Ausgabe vom 21. Mai, S. 9-13, hier: S. 11.

5. 11.

Branch	Companies				Correspondents of Lloyd's brokers		Agricultural Bank of Greece		Total	
	Greek companies		Foreign companies							
	Premiums	Claims	Premiums	Claims	Premiums	Claims	Premiums	Claims	Premiums	Claims
	in thousands of Drachmas									
Fire	953.613	334.935	261.023	83.073	-	-	129.133	6.186	1.343.769	424.194
Motor	1.076.949	1.393.539	243.224	255.946	-	-	-	-	1.320.173	1.649.485
Marine (hull) and aviation	976.397	1.266.469	3.644	495	244.405	120.035	3.660	-	1.228.106	1.386.999
Accident (ex. motor)	325.368	184.607	114.921	88.858	-	-	75.794	11.416	516.083	284.881
Marine (cargo)	299.815	257.768	93.088	82.365	38.776	8.988	28.593	4.035	460.272	353.156
Hail	-	-	-	-	-	-	116.670	78.956	116.670	78.956
Livestock	-	-	-	-	-	-	52.585	28.505	52.585	28.505
Legal protection	-	-	14.712	7.166	-	-	-	-	14.712	7.166
Credit	1.863	6.829	-	-	-	-	-	-	1.863	6.829
Total Non-life	3.634.005	3.444.147	730.612	517.903	283.181	129.023	406.435	129.098	5.054.233	4.220.171

**TAB. 280: Prämieinnahmen und Schadenzahlungen im griechischen Transportversicherungsgeschäft 1974**

MARINE INSURANCE PREMIUMS WRITTEN AND CLAIMS PAID IN GREECE 1974

Quelle / Source: MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Greece, in: THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 27. August, Special Supplement "Marine Insurance around the World".

	Premiums		Claims paid and outstanding	
	Marine Cargo insurance	Marine hull and aviation	Marine Cargo insurance	Marine hull and aviation
	in thousands of U.S.-Dollars		in thousands of U.S.-Dollars	
Greek insurance companies	9.993,831	32.546,566	8.592,266	42.215,633
<b>Foreign insurance companies</b>	<b>3.102,933</b>	<b>121,467</b>	<b>2.745,500</b>	<b>16,500</b>
as % of total	20,2	0,3	23,3	0,04
<b>Representatives of Lloyd's brokers</b>	<b>1.292,533</b>	<b>8.146,833</b>	<b>299,600</b>	<b>4.001,167</b>
as % of total	8,4	19,9	2,5	8,7
Agricultural bank of Greece	953,103	122,000	134,500	0
Total 1974 (1973)	15.342,400 (13180,000)	40.936,866 (29552,000)	11.771,866	46.233,300

1975 bezogen die griechischen und in Griechenland tätigen ausländischen VU<sup>140</sup> nach Angaben des Verbandes Prämieinnahmen in Höhe von mehr als 1,2 Milliarden Drachmen (zum damaligen Zeitpunkt äquivalent zu etwa 33,34 Millionen U.S.-Dollar) aus dem Schiffs- und Luftfahrtkaskogeschäft.<sup>141</sup> Damit rangierte diese Sparte nicht nur deutlich vor dem Warentransportgeschäft (533,27 Millionen Drachmen einschl. der Prämieinnahmen der ausländischen Gesellschaften in Höhe von 131,45 Millionen Drachmen) sondern stellte nach dem Feuer- (1,38 Milliarden Drachmen ohne Berücksichtigung der ausländischen VU) und dem Kraftfahrzeuggeschäft (1,32 Milliarden Drachmen ohne Berücksichtigung der ausländischen VU) den dritt wichtigsten

<sup>139</sup> Vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 112, S. 122 f.

<sup>140</sup> Die von den in Griechenland arbeitenden ausländischen Gesellschaften aus dem griechischen Schiffs- und Luftfahrt-Kaskogeschäft bezogenen Prämieinnahmen stellten eine weitgehend zu vernachlässigende Größe dar.

<sup>141</sup> Alle für den griechischen Versicherungsmarkt verfügbaren Angaben über Prämieinnahmen und Schadenzahlungen im Kasko-Geschäft, die in diesem Kapitel präsentiert werden, verstehen sich als Schiffs- und Luftfahrt-Kaskogeschäft einschl. Luftfahrt-Kaskoversicherung, da lediglich die „Proodos Hellenic Insurance & Reinsurance Co. S.A.“ und die „Hellenic Ship and Aircraft Insurance Co. S.A.“ Prämien aus der Versicherung von Schiffs- und Luftfahrtkaskorisiken in ihren Bilanzen voneinander trennten. Alle übrigen griechischen Versicherer publizierten lediglich zusammenfassende Ergebnisse, die Einnahmen bzw. Schadenzahlungen beider Sparten zusammenfassten. Vgl. MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Greece, in: THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 27. August, Special Supplement „Marine Insurance around the World“.



Versicherungszweig des griechischen Marktes überhaupt dar.<sup>142</sup> Rechnet man dem Beitragsaufkommen der Schiffs- und Luftfahrtkaskoversicherung noch die übrige (Cargo-) Transportversicherung hinzu, so ergibt sich mit einer Summe von mehr als 1,6 Milliarden Drachmen (ohne Berücksichtigung des Warentransportversicherungsgeschäfts der dem Verband ebenfalls angeschlossenen in Griechenland tätigen ausländischen Versicherer), dass der Transportzweig zu Mitte der 70er Jahre mit deutlichem Abstand die wichtigste Einnahmequelle der griechischen Versicherungswirtschaft darstellte.<sup>143</sup>

Wie aus den nachstehenden Zusammenstellungen ersichtlich wird, dominierten die durch die Banken kontrollierten Versicherer in der zweiten Hälfte der 70er Jahre neben der Cargosparte (durchschnittlicher Anteil der banken-assoziierten VU 1975-1979: 41,5 Prozent) auch das Kaskogeschäft:

**TAB. 281: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen VU im Nichtlebensversicherungsgeschäft (außer Schiffs- und Luftfahrtkasko) in Griechenland 1975-1979**

NON-LIFE PREMIUM INCOME (EXCEPT MARINE HULL) OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN GREECE 1975-79

Quelle / Source: 1975-1979: BINNS, PATRICIA: Is Greece Ready for the EEC?, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 26. Dezember, S. 15-19, S. 39, hier: S. 16.

Year	Marine (Cargo)				Fire			Motor			Misc. Accident		
	Bank companies	Greek companies	Foreign companies (incl. Lloyd's)	Foreign Companies (incl. Lloyd's) as % of total	Bank companies	Greek companies	Foreign companies	Bank companies	Greek companies	Foreign companies	Bank companies	Greek companies	Foreign companies
	in thousands of Drachmes				in thousands of Drachmes			in thousands of Drachmes			in thousands of Drachmes		
1975	230.589	171.232	131.448	24,65	902.661	478.718	365.342	483.102	837.644	336.351	125.486	236.563	117.773
1976	184.748	276.973	140.074	23,28	1.119.783	552.853	407.875	626.333	1.133.349	401.746	167.851	269.927	171.221
1977	312.557	255.963	177.392	23,78	1.437.724	655.603	525.123	808.971	1.582.467	517.035	254.325	235.082	196.417
1978	388.042	307.388	229.586	24,82	1.816.971	885.044	659.809	1.104.401	2.635.576	789.972	269.737	257.674	236.652
1979	513.459	284.994	237.877	22,95	2.304.725	1.056.509	667.550	1.180.959	3.126.797	930.628	436.371	341.965	130.500

**TAB. 282: Verteilung der Netto-Prämieinnahmen im griechischen See- und Transportversicherungsgeschäft 1976-1977**

MARINE INSURANCE NET WRITTEN PREMIUMS IN GREECE 1976-77: DISTRIBUTION OF LOCAL BUSINESS

Quelle / Source: THE REVIEW 110 (1979), Ausgabe vom 23. Februar, S. 29.

	1976				1977			
	Hull and aviation		Marine Transport (Cargo) a)		Hull and aviation		Marine Transport (Cargo)	
	in millions of drachmas	Market share in %	in millions of drachmas	Market share in %	in millions of drachmas	Market share in %	in millions of drachmas	Market share in %
Bank-owned co's	705,514	53	284,837	41,9	1.225,746	66,5	312,554	41,9
Independent local co's	625,268	47	226,595	33,3	614,373	33,5	255,966	34,3
Foreign co's	\ b)	\ b)	168,076	24,7	\ b)	\ b)	177,391	23,8
Total	1.330,782	100	679,508	100	1.840,119	100	745,911	100

a) Die hier wiedergegebenen, als Nettoprämien identifizierten Zahlen für 1976 des betreffenden Artikels aus The Review weichen teils signifikant von den in TAB. 281 wiedergegebenen Daten aus dem ebenfalls in The Review veröffentlichten Beitrag von BINNS (1980) ab, die die von ihr zusammengestellten Ergebnisse allerdings weder als Netto- noch als Bruttoprämien spezifiziert.

b) Die Prämieinnahmen der ausländischen Gesellschaften im griechischen Schiffs- und Luftfahrtversicherungsgeschäft erreichten nur unbedeutenden Umfang und wurden in die von ihnen vereinnahmten Prämien des Cargogeschäfts eingeschlossen.<sup>144</sup>

<sup>142</sup> Vgl. PARASKAKIS, MICHAEL: [Greece:] Current Problems and the Common Market Challenge, in: THE REVIEW 108 (1977), Ausgabe vom 20. Mai, S. 15-17, hier: S. 15.

<sup>143</sup> Ein den Verfasser und die Quelle verschweigender „PIA-Report“ zum Umfang des vom griechischen Versicherungsmarkt in 1975 vereinnahmten Prämienvolumens, den THE REVIEW ebenfalls in der Ausgabe vom 20. Mai 1977 veröffentlichte, bezifferte die Höhe der allein von den einheimischen VU erwirtschafteten Beitragseinnahmen etwas niedriger, nämlich im Kaskogeschäft auf 1.191.641.000 Drachmen oder 13,8 Millionen U.S.-Dollar (gegenüber 938.370.000 Drachmen in 1974) und in der Warentransportversicherung auf 380.988.000 Drachmen. Offenbar lagen dem anonymen Bericht hinsichtlich der Prämieinnahmen der griechischen VU Angaben zu deren Gesamtgeschäft (d. h. einschl. ihres Auslandsgeschäfts) vor: die Gesamtsumme der von den griechischen Gesellschaften und den in Griechenland operierenden ausländischen VU (griechisches Geschäft) eingenommenen Prämien wurde auf 6.775.058.000 Drachmen (oder 188 Millionen U.S.-Dollar) beziffert; vgl. THE REVIEW 108 (1977), Ausgabe vom 20. Mai, S. 17. Die von PARASKAKIS präsentierten Berechnungen des nationalen Verbandes bezogen sich (unter Mitberücksichtigung der den Banken gehörenden Unternehmen) ausdrücklich nur auf das in Griechenland abgeschlossene Geschäft, vgl. ebd., S. 15.

<sup>144</sup> Vgl. demgegenüber die Aussagen von NICOLAS ADAMANTIADIS, Geschäftsführer der Banken-unabhängigen Maklerfirma CANELOUPOLOS-ADAMANTIADIS S.A., bei: BINNS, PATRICIA: Is Greece Ready For The EEC?, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 26. Dezember, S. 15-19, hier: S. 15 f., der den Anteil der einheimischen Versicherer am griechischen Kaskomarkt 1980 auf 75 Prozent bezifferte, wovon 42 Prozent auf die sechs bankeneigenen Gesellschaften entfielen. Ein Drittel des Geschäfts befand sich nach seiner Auskunft in der Hand der unabhängigen griechischen VU; die restlichen 25 Prozent, also ein nicht unerheblicher Teil der Kaskoversicherung entfiel jedoch auf in Griechenland operierende ausländische Gesellschaften und LLOYD'S.

#### 10.11.5.1. *Undesired side-effects*: Steuervorteile locken fremde Reeder unter die griechische Flagge

Der **Aufstieg des Kaskogeschäfts** unter die für die griechische Versicherungswirtschaft wichtigsten Einnahmequellen war selbstverständlich in erster Linie dem Umstand zu verdanken, dass sich die 1968 von der Militärregierung initiierte **Repatriierungskampagne** hinsichtlich des Ziels, möglichst viele ehemalige „Exilanten“ zurück unter die heimatliche Flagge zu locken oder Neueinsteigern von vornherein eine attraktive Alternative zu den FOC's zu bieten, als voller Erfolg erwies. Zählte die **unter griechischer Flagge registrierte Handelsflotte** des Landes 1967 insgesamt 1.776 Schiffe mit einem Bruttotonnagevolumen im Umfang von rund 7.665.000 Tonnen, so waren es Ende des ersten Quartals 1974 bereits 3.100 Schiffe mit insgesamt 23.476.206 Tonnen.<sup>145</sup> Die von der Regierung ausschließlich griechischen Schiffseignern bewilligten Steuerbefreiungen und Tarifvergünstigungen führten während der ersten Hälfte der 70er Jahre allerdings auch dazu, dass in zunehmendem Maße **ausländische Reedereien** versuchten, ebenfalls in den Genuss dieser Vorteile zu gelangen und die Betriebskosten ihrer Flotten zu senken. Schätzungen zufolge befanden sich unter den im griechischen Handelsschiffsregister eingetragenen Einheiten Mitte 1974 etwa 400 real in ausländischem Besitz befindliche Schiffe, für die ihre tatsächlichen Besitzer fingierte Verkäufe an griechische Eigentümer tätigten, um anschließend die Schiffe mittels Betreiberverträgen effektiv wieder unter ihre Kontrolle zu bringen. Der Ansturm europäischer Reeder auf das griechische Register führte schließlich zu einer **strengerer Kontrolle der Besitzverhältnisse**. Allein in der ersten Jahreshälfte 1974 kam es zur Ablehnung von mehr als einem Dutzend Aufnahmeanträgen in das Register, nachdem sich herausgestellt hatte, dass es sich bei den tatsächlichen Eignern nicht um griechische Staatsbürger handelte. Im Einzelfall kam es zum **nachträglichen Ausschluss**, nachdem Schiffe kurz nach ihrer Registrierung unter griechischer Flagge mehrheitlich in ausländischen Anteilsbesitz übergingen.<sup>146</sup> Begründet wurde das Vorgehen von der griechischen Schifffahrtsverwaltung mit dem Hinweis darauf, dass Griechenland kein Interesse daran habe, sein Schifffahrtsregister zu einem Billigregister nach dem Muster Panamas oder Liberias zu machen. Hauptanliegen sei in erster Linie die Repatriierung der unter fremden Flaggen fahrenden Handelsschiffe in griechischem Besitz.<sup>147</sup>

Die Bedingungen, unter denen auch für **ausländische Schifffahrtsgesellschaften** die Möglichkeit bestand, in Griechenland eine **Dependance** zu errichten, regelte offiziell seit 1967 das **Gesetz Nr. 89/1967**, welches u. a. nichtgriechischen Schiffsbetreibern oder (Hochsee-) schifffahrtsbezogenen Dienstleistungsunternehmen die Möglichkeit eröffnete, von bestimmten **Steuervergünstigungen**, die der griechische Staat in diesem Wirtschaftszweig gewährte, zu profitieren. Das Gesetz erwies sich jedoch angesichts eines fortgesetzten Missbrauchs in Form des „Ausflaggens“ fremder Schiffe in das griechische Handelsschiffsregister als revisionsbedürftig. Die Verordnung wurde deshalb durch **Art. 25 des Gesetzes Nr. 27/1975** dahingehend spezifiziert, dass eine Besteuerung aller durch den Betrieb der unter griechischer Flagge fahrenden Schiffe erwirtschafteten Gewinne in Griechenland durch die Zahlung einer **Pauschalabgabe** (erhoben in Dollar pro Bruttoregistertonne, variierend nach Alter des Schiffes) ersetzt wurde; diese Befreiung wurde jedoch nicht gewährt, sobald es sich bei dem **Betreiber** des Schiffes um eine andere Person handelte, als um den **Besitzer** desselben Schiffes, auf den die steuerliche Veranlagung Anwendung fand.<sup>148</sup> Ferner regelte das Gesetz die Konditionen, unter denen es ausländischen Unternehmen des mit der Schifffahrt in Verbindung stehenden **Dienstleistungsgewerbes** ermöglicht wurde in Griechenland tätig zu werden. Demnach wurde der Betrieb einer Zweigniederlassung nur denjenigen ausländischen Unternehmen erlaubt, deren Arbeit ausschließlich mit der Verwaltung, kommerziellen Nutzung, Vercharterung, Versicherung oder Maklertätigkeiten im Bereich der internationalen Hochseeschifffahrt mit *Handelsschiffen ab einer Kapazität von 500*

<sup>145</sup> Vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 30. August, S. 864 (Angaben nach einer Veröffentlichung in „Fairplay“).

<sup>146</sup> Vgl. ebd.

<sup>147</sup> Vgl. ebd.

<sup>148</sup> Vgl. Internet-Auftritt Embassy of the Hellenic Republic Addis Ababa: Tax system, URL: <http://www.telecom.net.et/~greekemb/business/tax.html> [Stand: 30.01.2008].

*Bruttoregistertonnen aufwärts* sowie dem *internationalen Handel* in Verbindung stand. Dabei spielte es keine Rolle, ob es sich um Schiffe unter griechischer oder ausländischer Flagge handelte. Jedes Unternehmen benötigte zur Errichtung einer Zweigstelle die ausdrückliche Genehmigung des griechischen Ministeriums für Wirtschaft und Handelsschifffahrt, die spezifisch für das ausgeübte Gewerbe erteilt wurde.<sup>149</sup>

#### **10.11.5.2. Am Vorabend des Beitritts zur Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft**

Die außerordentlich exponierte Stellung der im Besitz der Banken befindlichen, quasi-staatlichen Versicherungsunternehmen avancierte zum **beherrschenden Merkmal des griechischen Versicherungsmarktes der Nachkriegszeit**. Aus Sicht der unabhängigen Versicherer des Landes trugen die in Bankbesitz befindlichen Institute trotz ihrer dominanten Stellung langfristig ausgesprochen wenig zur **strukturellen Entwicklung des Marktes** bei;<sup>150</sup> strenggenommen blockierten sie diese sogar. Vor dem Hintergrund der von Griechenland angestrebten Aufnahme in die EWG sah sich der Vorsitzende des nationalen Verbandes der griechischen VU 1977 veranlasst, darauf hinzuweisen, dass die in Besitz der Banken befindlichen Gesellschaften es insbesondere versäumt hatten, durch eine **über die Landesgrenzen hinaus gerichtete Expansionspolitik** Grundlagen zur Bewältigung zukünftiger Herausforderungen zu schaffen, und damit eine Leitfunktion für die kleineren privaten Versicherer zu übernehmen.<sup>151</sup>

Das infolge der staatlichen Repatriierungsbemühungen Ende der 70er Jahre nunmehr zu großen Teilen in Piräus ansässige Management der in griechischem Besitz befindlichen, teils wieder unter griechischer, teils aber weiterhin unter fremder Flagge operierenden Handelstonnage sah den bevorstehenden Beitritt des Landes zur EWG besonders als Möglichkeit zur Verbesserung der Stellung griechischer Interessen gegenüber der protektionistischen Handels- und Schifffahrtspolitik zahlreicher Entwicklungsländer und einer möglichen UNCTAD-Resolution zur Beseitigung bestehender Ungleichgewichte zwischen den maritimen Interessen der Staaten der „Ersten“ und der „Dritten“ Welt (vgl. u. a. Kap. 2., Abschn. 4.2.7., S. 75). Die Forderung nach möglichst uneingeschränkten Voraussetzungen im internationalen Wettbewerb auf den Massengut- und Trampschiff-Frachtmärkten – für die griechischen Reedereien ein Faktor von existenzieller Bedeutung – musste umso mehr ins Gewicht fallen, als dass der Schifffahrtsektor (offiziell aufgrund seiner besonderen Struktur aus der griechischen Zahlungsbilanz herausgenommen) nicht nur die mit Abstand bedeutendste Einnahmequellen des Landes darstellte: vielmehr übertraf die in Besitz griechischer Reedereien befindliche Bruttohandelstonnage gegen Ende der 70er Jahre mit einem Gesamtvolumen von mehr als 103.240.000 Tonnen (1977) jene aller anderen EWG-Mitgliedsstaaten zusammengenommen (75.850.000 Tonnen) erheblich.<sup>152</sup>

#### **10.11.6. In den 80er und 90er Jahren**

##### **10.11.6.1. Das Gesetz Nr. 1256/1982 vom 28./31. Mai 1982**

Durch Artikel 13 des Gesetzes Nr. 1256/1982 vom 28./31. Mai 1982 wurde die Versicherung aller Vermögen der öffentlichen Hand durch Versicherungsgesellschaften des öffentlichen Sektors verbindlich vorgeschrieben. Damit entzog der Staat etwa ein Viertel der jährlichen Einnahmen aus den Versicherungsprämien in Griechenland dem freien Wettbewerb des Marktes.

<sup>149</sup> Vgl. Internet-Auftritt LLOYD'S OF LONDON: Lloyd's International Offices: Open Market Correspondent information, URL: [http://www.lloyds.com/Lloyds\\_Worldwide/Lloyds\\_international\\_offices/Greece/Open\\_Market\\_Correspondent\\_information.htm](http://www.lloyds.com/Lloyds_Worldwide/Lloyds_international_offices/Greece/Open_Market_Correspondent_information.htm) [Stand: 07.06.2007].

<sup>150</sup> Vgl. PARASKAKIS, MICHAEL: [Greece:] Current Problems and the Common Market Challenge, in: THE REVIEW 108 (1977), Ausgabe vom 20. Mai, S. 15-17, hier: S. 15.

<sup>151</sup> Vgl. ebd.

<sup>152</sup> Für sich genommen repräsentierten die Flotten der neuen EWG-Mitgliedsstaaten 1977 etwas mehr als 19,75 Prozent der Welthandelstonnage; unter Hinzuzählung des unter griechischer Kontrolle stehenden Schiffsbestandes vergrößerte sich dieser Anteil auf über 27 Prozent. Vgl. THE REVIEW 108 (1977), Ausgabe vom 8. April, S. 19.

Darüber hinaus blieb das Personal der öffentlichen Banken gemäß Artikel 13, Abs. 4 dieses Gesetzes verpflichtet, ihren Kunden schriftlich nahe zu legen, sich bei einer vom öffentlichen Banksektor abhängigen oder von diesem kontrollierten Versicherungsgesellschaft zu versichern. Weder ein auf Druck der Europäischen Kommission vom griechischen Handelsministerium an die öffentlichen Banken übermitteltes Rundschreiben, mit dem der unverbindliche Charakter der Empfehlung unterstrichen werden sollte, noch ein durch die Nationalbank eingeführtes Verfahren, das es Kreditnehmern ermöglichen sollte, sich auch bei anderen als bei der von der genannten Bank kontrollierten Gesellschaften zu versichern, änderten praktisch etwas an der Quasi-Monopolstellung der öffentlichen Banken: der Umstand, dass beim Abschluss eines Versicherungsvertrages durch Vermittlung einer dieser Banken die assoziierte (d. h. von der öffentlichen Hand kontrollierte) Versicherungsgesellschaft per Gesetz angehalten wurde, die daraufhin fällige Provision auf ein Sonderkonto der vermittelnden Bank abzuführen, das v. a. den Versicherungskassen des Personals dieser Bank zugute kam, bildete für die Beschäftigten der Banken einen erheblichen Anreiz, auch weiterhin die durch das Gesetz 1256/1982 eingeführte Verpflichtung zur Empfehlung einer öffentlich kontrollierten Versicherungsgesellschaft zu beachten.<sup>153</sup>

1985 stammten 11,2 Prozent der Beitragseinnahmen im Nicht-Leben-Geschäft der griechischen Versicherer aus dem Transport- und Luftfahrtversicherungsgeschäft; bis 1993 verringerte sich dieser Wert auf nur noch 7,3 Prozent. Trotz dieses signifikanten Rückgangs des Anteils der einzelnen Zweige der Sparte MAT an den Gesamtprämieinnahmen der einheimischen Gesellschaften seit Mitte der 80er Jahre besaß die Transportversicherung auch zu Beginn des darauffolgenden Jahrzehnts noch eine vergleichsweise hohe Bedeutung für den griechischen Versicherungsmarkt (nach Großbritannien und Luxemburg der dritthöchste MAT-Anteil am Non-Life-Sektor innerhalb der EU), die sich allerdings weitestgehend aus der vergleichsweise unterproportionalen Entwicklung der Privatsparten ergab. Gleichfalls ist der zwischen 1985 und 1993 von den griechischen Unternehmen verzeichnete durchschnittliche Anstieg der nominalen Prämieinnahmen um jährlich mehr als 16 Prozent zu relativieren: die weiche Währung und die hohe Inflationsrate des Landes ließen das Prämienvolumen gegenüber dem Niveau des Jahres 1985 real um über ein Drittel absinken.<sup>154</sup>

1993 waren insgesamt 101 Unternehmen am griechischen Markt im Transportgeschäft tätig, darunter 33 ausländische Gesellschaften, die am Beitragsaufkommen mit einem Anteil von 13,2 Prozent (1989: 17,6 Prozent) partizipierten.<sup>155</sup>

#### **10.11.7. Zwischenresümee: Der Aufbau eines eigenen nationalen Schiffskaskoversicherungsmarkts in Griechenland seit den 60er Jahren**

Die Versuche, in Griechenland selbst einen adäquaten (Kasko-) Versicherungsmarkt zu schaffen, und bedeutende Teile der griechisch kontrollierten Handelsschifffahrt dazu zu bewegen, Deckungsschutz im Heimatland zu nehmen, mussten jedoch angesichts des geringen Prozentsatzes tatsächlich in Griechenland versicherter Kaskos als weitestgehend gescheitert betrachtet werden:

*„One of the aspects of the Greek maritime infrastructure that received particular attention was the local marine insurance market. In 1964, pressures from the London insurers led Greek shipowners to get together and, with the co-operation of the National Bank, to form the "Greek Company of Hull and Ship Insurance" with a combined capital of \$1.2 million. Four years later the company was*

<sup>153</sup> Der Marktanteil der von den öffentlichen Banken gewährten Kredite betrug zu Beginn der 80er Jahre etwa 80 Prozent. Die Verpflichtung des Personals der öffentlichen Kreditbanken, ihren Kunden die Versicherungsnahme bei einer Gesellschaft des öffentlichen Sektors zu empfehlen, begünstigte nicht nur den öffentlichen Sektor zum Nachteil der griechischen VU des nichtöffentlichen Sektors, sondern bedeutete nach Einschätzung der Europäischen Kommission auch eine erhebliche Beschränkung der Niederlassungsfreiheit für Versicherungsunternehmen aus anderen EU-Mitgliedsstaaten. Vgl. dazu die Entscheidung der Kommission der Europäischen Gemeinschaften vom 24. April 1985: Internet-Auftritt der Europäischen Kommission: Entscheidung der Kommission vom 24. April 1985 über die in Griechenland vorgeschriebene Versicherung von öffentlichen Vermögen und der von griechischen öffentlichen Banken gewährten Kredite (85/276/EWG), Amtsblatt Nr. L 152 vom 11. Juni 1985, S. 25–26, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31985D0276:DE:NOT> [Stand: 14.01.2008].

<sup>154</sup> Vgl. FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997, S. 143 f.

<sup>155</sup> Vgl. ebd., S. 144 ff.

*participating in 2 to 3 per cent of the insurance of ships with a total tonnage of 15 to 16 million grt; by the following year, the company was participating in the same percentage of the insurance of 2,000 ships with 24 million tonnage. Many attempts were made to form an insurance market in Greece by uniting insurance companies into the "Greek Insurance Pool"; LD 551/1970 was passed to that end. The attempt, however, was not successful and the insurance market in Greece remained underdeveloped."*<sup>156</sup>

Daran änderte sich auch im darauffolgenden Jahrzehnt wenig. Auch nachdem Piräus im Zuge der von der Militärjunta vorangetriebenen „Repatriierung“ und einer massiven staatlichen Subventionierung des Schifffahrtssektors seit der ersten Hälfte der 70er Jahre zweifellos für sich den Status eines international bedeutenden maritimen Umschlagplatzes beanspruchen konnte, blieben doch wichtige Teile seiner Infrastruktur deutlich unterentwickelt. GELINA HARLAFTIS fasste diesbezüglich ihr abschließendes Urteil 1993 folgendermaßen zusammen:

*„After Piraeus had been established as a maritime centre, its infrastructure still remained underdeveloped: local insurance, shipping finance, marine education, and maritime legal services were – and still are – inadequate and inefficient."*<sup>157</sup>

#### 10.11.8. Griechische Reeder am Tankermarkt

Ein Großteil des gewaltigen Volumenzuwachses im internationalen Seetransport während der 60er und der ersten Hälfte der 70er Jahre war der Beförderung von Rohöl und Ölprodukten zu verdanken.

Im Gegensatz zum oligopolistischen Charakter des Marktes für Rohöl und Ölprodukte, der auch heute noch in den Bereichen Vertrieb und Absatz von den **„sieben Schwestern“** – den U.S.-amerikanischen Konzernen Chevron, Esso, Gulf, Mobil und Texaco, sowie der in Europa beheimateten British Petroleum und Shell – beherrscht wird (nach Gründung der OPEC verloren die Ölkonzerne in den 70er Jahren ihre vormals bestehende Kontrolle über den Produktionssektor und die Festsetzung des Rohölpreises<sup>158</sup>), gestalten sich Organisation und Funktionsweise des internationalen maritimen Transportmarktes für Petroleum und seiner Derivate gänzlich anders. Um eine zu große Abhängigkeit von selbständigen Reedern zu vermeiden, beteiligten sich die „Schwestern“ während der 60er Jahre aktiv am Aufbau der Welttankerflotte.<sup>159</sup> Ihren über die eigenen Kapazitäten hinausgehenden Bedarf deckten sie, indem sie langfristige Zeitcharterverträge (10 bis 20 Jahre Laufzeit) mit unabhängigen Tankerreedereien abschlossen. Ein geringer Teil des Öltransports der Großkonzerne – schätzungsweise nicht mehr als etwa 10 bis 15 Prozent

<sup>156</sup> HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 152.

<sup>157</sup> Ebd., S. 169.

<sup>158</sup> Die Käufer des Rohöls, - und hier kamen in erster Linie nur die den Markt dominierenden großen Ölgesellschaften („Sieben Schwestern“) in Frage – konnten es sich erlauben den sogenannten „posted price“, eine Art Katalogpreis, zu dem Rohöl offiziell und öffentlich gehandelt wurde, einseitig festzulegen. Preisverhandlungen mit den Förderländern wurden schlichtweg nicht für nötig gehalten, schließlich bestanden für die Rohölexporteure kaum alternative Absatzmöglichkeiten. Bereits im April 1959 schlossen die Mitglieder der aus dem Arab Petroleum Congress hervorgegangenen (inoffiziellen) „Oil Consultation Commission“, ein zunächst geheim gehaltenes Abkommen, das allerdings nur von den wenigen der Kommission angehörigen erdölproduzierenden Ländern angenommen wurde. Eine erneute, von der ESSO angeführte Preissenkung für Rohöl aus dem Mittleren Osten am 9. August 1959 brachte allerdings das Fass zum überlaufen: auf Initiative und unter Leitung des saudischen Ölministers ABDULLAH AL-TARIKI (1918-1997) und des venezualischen Ministers für Bergbau und Mineralölprodukte JUAN PABLO PÉREZ ALFONSO (1903-1979) traten am 12. August 1959 Vertreter der Länder Saudi-Arabien, Iran, Irak, Kuwait und Venezuela zusammen. Erklärtes Ziel der Vereinigung war es, Maßnahmen gegen einen weiteren Preisverfall durchzusetzen, woraufhin die genannten fünf Staaten, die zum damaligen Zeitpunkt gemeinsam mehr als 80 Prozent der weltweiten Rohölexporte repräsentierten, am 15. September des darauffolgenden Jahres die OPEC gründeten. In den ersten zehn Jahren ihres Bestehens gelang es der OPEC jedoch nicht, die von den Förderländern erwünschte Preisstabilität gegen die Ölgesellschaften durchzusetzen: der Preis für das Barrell (159 Liter) arabischen Rohöls leichter Qualität („Arabian Light“) fiel von 2,08 USD in 1957 auf 1,76 USD in 1960; Ende der 60er Jahre pendelte sich der Preis schließlich bei etwa 1,20 USD ein. Vgl. SKEET, IAN: OPEC: Twenty Five Years of Prices and Politics (Cambridge energy studies), Cambridge [u. a.] 1988, S. 15 ff.; PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere: die Geschichte der Supertanker, Hamburger 1996, S. 18.

<sup>159</sup> Dabei ist jedoch zu betonen, dass insbesondere mit dem Aufkommen der VLCCs solche Schiffe in aller Regel weder im Alleineigentum unabhängiger Reeder noch der großen Ölgesellschaften standen. Während es in der Zwischenkriegszeit üblich war, dass sowohl die freien Reeder als auch die Öl-Multis ihre Flotten selbst finanzierten, nahmen die Investitionen in diesem Bereich während der 60er Jahre derartige Dimensionen an, dass zusätzlich fremde Mittel benötigt wurden. Die Ölkonzerne, die v. a. beim Aufbau von Raffinerien einen gewaltigen Kapitalbedarf hatten, scheuten sich, zusätzlich langfristig größere Summen liquider Mittel in Tankerflotten festzulegen. Stattdessen entstanden eigenständige Tankerfinanzierungsgesellschaften, die die Schiffe langfristig an die Ölgesellschaften zurückvercharterten, und an denen sich neben den Ölfirmen vorrangig Banken und Versicherungsgesellschaften als Geldgeber beteiligten. Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere: die Geschichte der Supertanker, Hamburger 1996, S. 38.

ihres Gesamtbedarfs – wurde jedoch am sogenannten „**Reisecharter**“- oder „**Spotmarkt**“ platziert, d. h. man charterte Tankschiffe nach wechselndem Bedarf für kurze Zeiträume oder einzelne Reisen. Griechische Reeder verstanden es seit den 50er Jahren, **von der Entwicklung dieser internationalen Konstellation am Öl- und Öltransportmarkt massiv zu profitieren**.

Den Ausgangspunkt des **griechischen Engagements in der internationalen Rohöl-Tankschiffahrt** bildete eine Gruppe griechischer Exilanten, die während des Krieges den Kreis der mehr an „*Dry cargo*“ und am traditionellen Stückguttransport interessierten *London Greeks* verlassen hatte, und seit Anfang der 50er Jahre von **New York** aus zu Vorreitern des **Transportgeschäfts mit Großtankschiffen** avancierten. Als unumstrittene Pioniere taten sich dabei die bereits seit den 1930er Jahren als Reeder tätigen ARISTOTELES ONASSIS und STAVROS NIARCHOS hervor. Beide Reeder verfügten nach Kriegsende über **beträchtliche liquide Mittel**, die für **Investitionen** bereitstanden. ONASSIS begann bereits vor Kriegsausbruch als erster griechischer Reeder überhaupt damit, Tankschiffe in größerem Stil zu erwerben. Während der Kriegsjahre operierten seine Schiffe unter den **neutralen Flaggen** Panamas und Schwedens und erwirtschafteten beträchtliche Profite. NIARCHOS hingegen hatte seine Schiffe umfassend **versichert**. Kompensationszahlungen der Versicherungen für erlittene Schäden trugen ihm die zum damaligen Zeitpunkt als immens anzusehende Summe von mehr als zwei Millionen U.S.-Dollar ein. Neben den finanziellen Voraussetzungen begünstigten auch andere, externe Faktoren das starke Engagement dieser beiden Reeder, so z. B. der Umstand, dass **Norwegen** aus **Devisenmangel** zwischen 1948 und 1951 ein **Importverbot für Schiffstonnage** verhängte. Norwegische Reedereien – in der Zwischenkriegszeit eine der führenden Kräfte am Tankermarkt – konnten auf diese Weise nicht vom Korea-Boom in 1951 profitieren. ONASSIS, NIARCHOS und andere griechische Schiffsbetreiber nutzten die entstandene **Angebotslücke** zum eigenen Vorteil.<sup>160</sup>

Unmittelbar nach Kriegsende erwarben ONASSIS und NIARCHOS Tankschiffe des während des Krieges von der amerikanischen Regierung geförderten „*Liberty*“-Bauprogramms, die nunmehr von der United States Naval Commission zum Verkauf gestellt wurden.<sup>161</sup>

Ein Hauptproblem für die **griechischen Tankereigner** stellte sich beim Erwerb von Tankertonnage mit der Frage der **Finanzierung der Anfangsinvestition**. Die diesbezüglich von den griechischen Tankerreedern der ersten Stunde entwickelte Findigkeit begründete nicht nur ihre führende Stellung innerhalb der Branche sondern machte in den folgenden Jahrzehnten auch bei anderen, ins Tankergeschäft einsteigenden Schiffsbetreibern weithin Schule. Einerseits machten sich die Griechen die während des Krieges beim Bau der „*Liberty ships*“ entwickelte Sektionsbauweise zunutze, indem sie **ganze Serien von Tankern auf Kredit orderten**, an einen einzelnen Kunden (in erster Linie die großen amerikanischen Ölgesellschaften) langfristig vercharterten und den **Chartervertrag als Sicherheit bei der Kreditnahme** („bankable charter“) verwendeten.<sup>162</sup> Diese Vorgehensweise – nämlich gerade erst bestellte Schiffe aufgrund

<sup>160</sup> Vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 44.

<sup>161</sup> ONASSIS, der während des Krieges drei seiner eigenen Schiffe an die U.S. Naval Commission vermietete, erwarb neben 16 regulären „*Liberty ships*“ (damaliger Stückpreis 550.000 USD, davon 125.000 Dollar als Anzahlung, der Rest zu drei Prozent Zinsen innerhalb von sieben Jahren) auch vier Standard-Tankschiffe des Typs T-2. Bedingung für den Verkauf der Schiffe war allerdings, dass es sich bei den Abnehmern um amerikanische Staatsbürger handelte. Zur Umgehung dieser Hürde gründete ONASSIS eine Aktiengesellschaft („*United States Petroleum Carriers*“), deren Anteile zunächst an Amerikaner gingen. Die amerikanische Regierung stimmte dem Verkauf der Schiffe an das neugegründete Unternehmen zu und ONASSIS bzw. seine Mittelsmänner übernahmen unmittelbar nach Vertragsabschluss das Aktienvolumen der „Strohfirma“. Andere am Erwerb von „*Liberties*“ interessierte griechische Reeder folgten dem Beispiel von ONASSIS, woraufhin die amerikanische Regierung die Schiffsbetreiber NIARCHOS, ONASSIS und KULUKUNDIS beschuldigte, als Ausländer durch den Kauf amerikanischen Staatseigentums gegen geltendes Recht verstoßen zu haben. Um eine Auseinandersetzung vor Gericht zu vermeiden, einigte man sich schließlich dahingehend, dass die Griechen Neubauten amerikanischer Werften erwarben, die amerikanische Regierung jedoch im Gegenzug die Erlaubnis erteilte, zahlreiche unter U.S.-Flagge fahrende griechische Schiffe unter FOC zu bringen. Vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 133.

<sup>162</sup> Der kreditfinanzierte Kauf von Handelsschiffen durch griechische Reeder machte bereits Mitte des 19. Jahrhunderts Schlagzeilen in der ausländischen Versicherungsfachpresse, da der schwankende Konjunkturverlauf im internationalen Handel kaum erwarten ließ, dass es den Reedern gelingen konnte, die hochverzinsten, enormen Schuldenlast (deren Abtrag gleichzeitig eine Kaskoversicherungs-Prämie enthielt) in absehbarer Zeit zu tilgen. Vielmehr standen die griechischen Schiffseigner im Ruf, bei anhaltender Konjunkturlaute und niedrigen Frachten ihrem Notstand durch (vorsätzlichen) Schiffbruch Abhilfe zu leisten. Vgl. Rundschau der Versicherungen, oder: Sammlung von Rechnungsabschlüssen, Statuten, theoretischen und praktischen

eines Charterkontrakts zu finanzieren, der über genau diese Schiffe (bzw. ihre künftige Auslastung) lautete – wurde von den Banken v. a. deshalb akzeptiert, weil es sich bei den Charterkunden ausnahmslos um die über alle finanziellen Zweifel erhabenen amerikanischen Öl-Großkonzerne der handelte.<sup>163</sup>

Die Maxime „wachsende Schiffsgrößen gleich Verbilligung der Transportkosten“ beherrschte von der ersten Hälfte der 1950er Jahre an knapp zwei Jahrzehnte lang die Tankschiffahrt. Die Vergrößerung der einzelnen Betriebseinheiten versprach den Reedern lange Zeit erstklassige Ertragsaussichten, da die Fördermengen für Rohöl steil nach oben stiegen.

#### **10.11.8.1. Verlagerung des Tankerverkehrs auf die Kaproute nach Ausbruch des Sechs-Tage-Kriegs im Juni 1967**

Die **Sperrung des Suezkanals bei Ausbruch des Sechs-Tage-Kriegs im Juni 1967** löste geradezu eine **euphorische Stimmung unter den Tankerreedern** aus. Wie schon 1956 waren alle Rohöltransporte vom Persischen Golf westwärts gezwungen, den Weg um das Kap der Guten Hoffnung zu nehmen. Die Ölgesellschaften charterten alle am Markt verfügbaren Einheiten zu Spitzenraten – und insbesondere die **Griechen**, deren z. T. ältere Tankertonnage mittlerweile in Konkurrenz zu einer Vielzahl kosteneffizient zu betreibender Neubauten ins Hintertreffen geraten war, profitierten von der Gunst der Stunde. Im Gegensatz zur Krise vom November 1956 trafen die Umstände diesmal den Rohöltransportmarkt jedoch nicht unvorbereitet. Teils wurden Werftaufenthalte abgesagt und bereits aufgelegte Schiffsveteranen erneut in Fahrt gesetzt.

Bereits seit Beginn der 60er Jahre war es den Schiffen der 200.000-tdw-Klasse bei einem Maximaltiefgang von bis zu 14 Metern nicht mehr möglich den Suezkanal vollbeladen zu passieren, d. h. dass ein Teil der in Dienst stehenden Schiffe ohnehin routinemäßig die **Kaproute** befuhr. Die Auseinandersetzungen am Sinai und die erneute Sperrung der Wasserstrasse zwischen Rotem Meer und Mittelmeer setzten ein deutliches Fragezeichen hinter die zukünftige Rolle, die der Kanal für die Rohölschiffahrt vom Persischen Golf fortan spielen konnte.<sup>164</sup>

Generell bestand wenig Interesse daran, sich um des kürzeren Weges willen weiterhin in Abhängigkeit von einer politisch derart unsicheren Wasserstrasse zu begeben. Die **Verlagerung des rohöltransportierenden Schiffsverkehrs auf die Route rund um das Kap der Guten Hoffnung** bedeutete, **dass von nun an immer umfangreichere Tankladungen in immer größeren Schiffen befördert werden musste**, um eine reibungslose und v. a. bezahlbare Versorgung des Westens (und Japans) zu gewährleisten. Damit beschleunigte der Sechs-Tage-Krieg und die Schließung des Suezkanals am 5. Juni 1967, die exakt acht Jahre bis zum 5. Juni 1975 andauern sollte, eine Entwicklung, die bereits geraume Zeit zuvor durch den Erdöhlunger der aufstrebenden industriellen Volkswirtschaften Westeuropas und Japans in Gang gesetzt worden war: das ungebremsste Wachstum der Tankerflotten und der Tankschiffe selbst.

---

Fragen, Gesetzen, Verordnungen, Gutachten, Tarifen und allen das Versicherungswesen berührenden Gegenständen: herausgegeben von E. A. MASIUS, 2 (1852), Dritte Lieferung (März), S. 77 f.

<sup>163</sup> Der Umstand dass die betreffenden Charterverträge mit weltbekannten Unternehmen der petroleumverarbeitenden Industrie geschlossen waren, öffnete ONASSIS, NIARCHOS und anderen griechischen Reedern in den folgenden Jahrzehnten Tür und Tor auf dem amerikanischen Finanzmarkt, vgl. HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993, S. 44. Die Platzierung von Mehrfachbestellungen des gleichen Schiffstyps verringerte nicht nur die Baukosten und damit den Stückpreis der in Auftrag gegebenen Tanker, sondern sicherte einigen im Krieg stark in Mitleidenschaft gezogenen Werften auf Jahre hinaus volle Auftragsbücher und damit die Möglichkeit, durch Kredite den Wiederaufbau der Produktionsanlagen voranzutreiben: Anfang der 50er Jahre profitierten besonders deutsche Werften vom Aufbau der Tankerflotten griechischer Reeder. ONASSIS vergab 1951 und 1952 an mehrere deutsche Werften Aufträge über 19 Tankschiffe im Gesamtwert von 300 Millionen DM.

<sup>164</sup> Bereits die Verstaatlichung des BP-Besitzes im Iran 1951 hatte die großen Ölkonzerne zu einem Strategiewandel bewogen. Nachdem man bis zu diesem Zeitpunkt kräftig in die Errichtung möglichst nah am Förderort gelegener, also quellenzentrierter Raffinerien investiert hatte, verlagerte man sich nun, da das Vertrauen in die politische Zuverlässigkeit der Region zu schwinden begann, auf den Bau marktzentrierter Raffinerien in Europa und Japan.

#### 10.11.8.2. Amerikanische Importbeschränkungen für Rohöl aus dem Mittleren Osten

Der entscheidende Faktor dafür, dass die seit den 50er Jahren **exponentiell ansteigende Produktion von Erdöl im Mittleren Osten** auch ihre **Abnehmer** fand, bestand paradoxerweise in der **restriktiven Einfuhrpolitik der U.S.A.**, die ab 1948 trotz einer Ausweitung der Eigenproduktion faktisch zum Rohöl-Nettoimporteur wurden. Zwar hatten die „Sieben Schwestern“ (fünf amerikanische und zwei britische Gesellschaften) bereits vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs damit begonnen, die unerschöpflich erscheinenden Reserven im Mittleren Osten zu erschließen, doch begegnete man in den Staaten der **drohenden Importabhängigkeit** mit großem Misstrauen. Aus Angst vor einer Ölschwemme versuchten die Vereinigten Staaten in der zweiten Hälfte der 50er Jahre mehrfach, Importeure zur freiwilligen Selbstbeschränkung zu bewegen, und erließen **1959 schließlich gesetzliche Einfuhrbeschränkungen für Rohöl** – was angesichts eines Anteils des aus dem Mittleren Osten stammenden Öls am U.S.-Markt von gerade einmal vier Prozent unbegründet erschien, aber weitreichende Konsequenzen nach sich zog. Angesichts ständig steigender Fördermengen verursachte der **Protektionismus** des potentiellen Großabnehmers einen **Angebotsüberhang**. Das (inoffizielle) Kartell der „Sieben Schwestern“ sah sich gezwungen, die Preise zu senken und gleichzeitig immer mehr Öl zu verkaufen, um nicht eine Schmälerung ihrer Profite fürchten zu müssen. Inflationsbereinigt sank der Ölpreis im Verlauf der 1960er Jahre um nicht weniger als 60 Prozent, wovon die **als Hauptabnehmer verbleibenden Märkte in Westeuropa und Japan** profitierten: die U.S.A. verhalfen den Europäern und Japanern gewissermaßen unfreiwillig zu einer Art „Entwicklungshilfe“, <sup>165</sup> da die im Krieg stark in Mitleidenschaft gezogenen **Industrien dieser Länder nunmehr statt auf Kohle auf billigem Öl basierend wiederaufgebaut** werden konnten. Damit wurden die Einfuhrbeschränkungen für Rohöl aus dem Mittleren Osten in den U.S.A. gleichzeitig zum Auslöser der beschleunigten Entwicklung der „Supertanker“.

Der Tankermarkt stellte gegen Ende der 60er Jahre den mit Abstand **am stärksten expandierenden Teil der Welthandelsflotte** dar. Zum Jahreswechsel 1968/69 belief sich die in die Auftragsbüchern der Werften eingegangene Tankschiff-Tonnage (unter Ausschluss aller Tanker mit weniger als 10.000 tdw) mit 344 Einheiten und zusammen 52,459 Millionen Tonnen Tragfähigkeit auf 46 Prozent – also fast die Hälfte – des Umfangs der aktiv in Dienst stehenden Tankerflotte von 2.982 Einheiten mit zusammen 114,177 Millionen Tonnen Tragfähigkeit. Dabei stand eine durchschnittliche Schiffsgröße von 38.268 tdw bei den in Fahrt befindlichen Tankern einer Durchschnittsgröße von 152.757 tdw (!) bei den bestellten Einheiten gegenüber.<sup>166</sup> Der Versicherungsmarkt diskutierte angesichts der sich bereits Ende der 50er Jahre abzeichnenden „Tanker-Euphorie“ kritisch die **sicherheitsrelevanten Aspekte** der Ozeanriesen. In Erwartung der ersten 100.000-Tonner bewertete man v. a. die am Markt gesetzten, und aufgrund bislang guter Erfahrungen mit (neueren) Tankschiffen der wesentlich kleineren Standardklasse um 18.000-25.000 BRT (nach den damaligen Verhältnissen als „*Super tanker*“ bezeichnet) stark gefallenen **Prämienraten** als unangemessen für die neue Generation von „*Mammoths*“ mit 50.000 BRT und mehr<sup>167</sup>:

*„In rating the first so-called „Supers“ of 18,000 gross tons in size, a realistic appraisal of risk was reflected in rates named. However, because of the generally good experience on this type during initial period of operation, competition has operated to depress rates rapidly to a level which appears unrealistic in the light of the steady deterioration in over-all experience with age now*

<sup>165</sup> Vgl. BERG, MARCO: Umweltgefährdungsanalyse der Erdöltransportschifffahrt, Bern 1997 (zugl. Zürich, Eidgenössische Techn. Hochsch., Diss.), S. 18.

<sup>166</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 727.

<sup>167</sup> Mit den Tankergrößen ging es bereits in den 50er Jahren rasant aufwärts. Rekordhalter waren 1952 die Velutina der SHELL (28.330 Tonnen Tragfähigkeit), 1953 die von HDW gebaute Tina Onassis (45.230 tdw), 1954 die amerikanische World Glory (45.509 tdw), 1955 die in Kure (Japan) gebaute Sinclair Petrolore (58.089 tdw) und schließlich 1956 die ebenfalls in Kure im Auftrag von DANIEL K. LUDWIG entstandene Universe Leader, die mit 84.756 Tonnen Tragfähigkeit vollbeladen nicht mehr den Suezkanal durchfahren konnte. Der erste Tanker mit mehr als 100.000 tdw – die in Kure gebaute Universe Apollo – wurde 1959 in Dienst gestellt. Verglichen mit einem 20.000-Tonner waren die Baukosten für dieses Schiff pro Tonne etwa 50 Prozent geringer, die Transportkosten pro Tonne Rohöl lagen um 65 Prozent niedriger. Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere : Die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996, S. 10, S. 14 f.



*evident as to this class of tonnage. Therefore, it seems evident that the low rate structure now applying generally to tankers in the 18,000 to 25,000 G.R.T. range should not be used as the basis for rating the very large supers – without adequate adjustment at least for the unique risk factor peculiar to their extreme size.*"<sup>168</sup>

Die 1972 einsetzende große Nachfrage nach Tankern in der Größenordnung über 300.000 tdw wurde zum Großteil durch den immens steigenden Import von großen Mengen an Rohöl aus dem Mittleren Osten in die U.S.A. ausgelöst. Der rapide anwachsende Energieverbrauch in den Vereinigten Staaten veranlasste die U.S.-Regierung schließlich im April 1973, das 1959 ausgesprochene Importverbot für mittelöstliche Rohöleinfuhren formell aufzuheben. Die zur Verfügung stehenden Importkontingente aus Mexiko und Venezuela wurden als nicht ausreichend zur Deckung des Bedarfs angesehen. **VLCCs mit Ladungen vom Persischen Golf (wie auch allen anderen Supertankern mit Tragfähigkeit jenseits der 200.000 Tonnen) war es allerdings aus technischen Gründen auch weiterhin nicht möglich, Häfen in den U.S.A. uznmittelbar anzulaufen**, da sämtliche Zufahrtswege an der Ostküste bei einer örtlich bis maximal 38 Fuß betragenden Wassertiefe zu flach erschienen. Da der Einsatz von kleineren, für den Verkehr in den U.S.-Häfen geeigneten Tankschiffen in der transkontinentalen Rohölfahrt aus wirtschaftlichen Gründen unsinnig erschien, mussten alternative Lösungen erdnen werden. Verschiedene auf dem U.S.-Markt tätige Ölgesellschaften richteten in den 70er Jahren insgesamt sieben größere crude oil transshipment terminals auf den niederländischen Antillen, auf Trinidad, den Virgin Islands und den Bahamas ein. Eine andere Möglichkeit zur Umladung bzw. Zwischenlagerung von Rohöltransporten vollbeladener VLCCs bestand mit speziellen Ankerplätzen vor der Küste der U.S.-Südstaaten, speziell im Tiefwasserbereich vor Galveston und Port Arthur (Texas) bzw. Pascagoula (Mississippi).<sup>169</sup>

### **10.11.8.3. Struktur und Bedeutung der Tankerreeder Anfang der 1970er Jahre**

**Grundsätzlich sind die Tankerreeder in zwei Gruppen einzuteilen:** die sowohl als Reeder als auch als Charterer für Tankschiffe agierenden Ölgesellschaften einerseits, und unabhängige Tankerreeder andererseits.

Sowohl als eigenständige Reeder als auch als Pächter von Großtankern kam und kommt verständlicherweise den Ölgesellschaften besondere Bedeutung im Tankergeschäft zu. Hier ist zu unterscheiden zwischen den weltweit operierenden Ölgesellschaften ("oil majors") und solchen, die ihren Wirkungskreis auf bestimmte Länder oder Regionen beschränkt(en). Die Gruppe der international operierenden Ölmultis umfasst in erster Linie eine Reihe von auch als **„sieben Schwestern“** bekannten marktbeherrschenden Unternehmen: die fünf aus den Vereinigten Staaten stammenden Konzerne Esso (seit 1972 in den U.S.A. unter dem Namen Exxon registriert), Gulf Oil, Mobil Oil, Standard Oil of California (Chevron) und Texaco sowie in Europa die britisch-niederländische Royal Dutch Shell Co. und die British Petroleum Co. (BP). Anfang der 70er Jahre kontrollierten die „majors“ gut 85 Prozent der gesamten Ölförderung im Persischen Golf; etwa zwei Drittel der weltweiten Vermarktung von Öl und Ölprodukten befand sich in ihrer Hand. Entsprechend umfangreich stellte sich der von ihnen kontrollierte Anteil am Gesamtbestand der VLCCs dar; allerdings unterschied sich die Struktur des jeweiligen Engagements der „seven sisters“ in der Tankschiffahrt erheblich. Während die Mehrzahl der Multis größere Supertanker-Flotten in Eigenregie aufbaute und unmittelbar als Reeder fungierte, bevorzugte einige wenige (z. B. Gulf Oil die Anfang der 70er Jahre über keine eigenen Tanker über 200.000 tdw verfügte) langfristige Charterverträge mit unabhängigen Reedern

Auch **Ölgesellschaften mittlerer Größe** (prominent z. B. Standard Oil (Amoco), Continental Oil (Conoco), Getty Oil und Amerada Hess aus den U.S.A., Total und Elf aus Frankreich, Petrofina aus Belgien / Frankreich, E.N.I. aus Italien) beschäftigten Anfang

<sup>168</sup> YORK, MILES F.: Problems of the Super Tanker: Paper presented to the Council of the International Union of Marine Insurance by Mr. Miles F. York, Second Vice President of the American Institute of Marine Underwriters, in: The Review 88 (1957), Ausgabe vom 20. September, S. 978-979, hier: S. 978.

<sup>169</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere : Die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996, S. 40.

der 70er Jahre eine von Gesellschaft zu Gesellschaft unterschiedliche Anzahl von VLCCs im Rohöltransport; allerdings überschritt die Flottengröße selten mehr als zehn Einheiten.

1974 repräsentierten die **in griechischer Hand befindlichen Tankschiffe** rund 17 Prozent (oder 21,8 Mio. BRT) des in der Rohölschifffahrt eingesetzten Bestandes und damit die größte Tankerflotte der Welt. Insgesamt stellten Tankschiffe von 1958 bis 1975 zwischen 40 und 48 Prozent der von griechischen Reedern betriebenen Gesamttonnage. Der sich zu Mitte der 70er Jahre ohne Aussicht auf baldige Erholung in desolatem Zustand befindende Tankermarkt stellte auch die griechischen Tankerreeder vor wirtschaftliche Probleme – allerdings in weit geringerem Ausmaß als beispielsweise ihre skandinavischen Kollegen. Von insgesamt 85 1975 aufgelegten Großtankern befanden sich lediglich 14 in griechischem Besitz: im Zuge einer vorausschauenden Geschäftspolitik hatten die Griechen überwiegend langfristige Charterverträge mit den Mineralölgesellschaften abgeschlossen, sodass ein Großteil der Schiffe weiterhin in Fahrt blieb.<sup>170</sup> Überdies verschaffte die unter den griechischen Reedern bereits traditionelle Praxis des fast vollständigen Auslaggens der Tanker ihnen die Möglichkeit, selbst bei niedrigen Frachtraten Ladungen zu akzeptieren.

Die neben DANIEL K. LUDWIG<sup>171</sup> seit den frühen 50er Jahren als Wegbereiter der Entwicklung in der Tankschifffahrt und „Väter“ der „Supertanker“ ins Rampenlicht getretenen Reeder **ONASSIS** und **NIARCHOS** zogen Anfang der 70er Jahre alle Bestellungen über Tanker der 400.000-tdw-Klasse zurück, darunter drei Einheiten, die von NIARCHOS bei der Bremer A.G. Weser in Auftrag gegeben worden waren.<sup>172</sup>

1976 gab der erste griechische Großreeder auf. MINOS COLOCOTRONIS, der seit 1965 zunächst mit Schiffen aus zweiter Hand innerhalb eines Jahrzehnts eine ansehnliche Flotte von Tankschiffen mit einer Tragfähigkeit von bis zu 90.000 tdw aufgebaut hatte, und schließlich den Aufstieg ins VLCC-Lager wagen wollte, wurde die schlagartig auftretende Flaute zum Verhängnis. Zwei von der A. G. Weser gebaute 392.000-Tonner, für die es COLOCOTRONIS versäumt hatte, zu „guten“ Zeiten Charterverträge abzuschließen zogen den Griechen in den Bankrott. Eine Stornierung oder der Verkauf der nunmehr am Weltmarkt nur noch einen Bruchteil ihres Kaufpreises wertenden Schiffe war nicht möglich.

---

<sup>170</sup> Besonders norwegische Tankerreedereien waren aufgrund der ausgezeichneten Ertragslage auf dem Reisechartermarkt Anfang des Jahrzehnts dazu übergegangen, ihre Schiffe nur noch kurzfristig zu verchartern. Die abrupt sinkende Nachfrage ließ ihnen Mitte der 70er Jahre oft keine andere Wahl, als den größten Teil ihrer VLCCs aus dem Verkehr zu ziehen. Vgl. ebd., S. 50 f.

<sup>171</sup> Ludwig hatte bereits 1951 die frühere Kaiserlich-Japanische Werft in Kure für einen Zeitraum von zehn Jahren gepachtet. Die Werft verfügte vom Kriegsschiffbau her bereits damals über ein Trockendock für Schiffe bis zu 150.000 Tonnen Tragfähigkeit. Das Engagement des Amerikaners Ludwig in Kure bedeutete den Startschuss für die kostensparende Serienfertigung von Großtankern, die dem Land ab Mitte der 60er Jahre zu einer Vorrangstellung beim Bau von VLCCs verhalf. Als entscheidender Schachzug ist der Transfer U.S.-amerikanischen Know-hows im Standardschiffbau anzusehen, das in den Vereinigten Staaten während des Zweiten Weltkriegs (aus einer Notsituation heraus) entwickelt wurde. Die „serielle“ Fertigung standardisierter Sektionen („Baukastenprinzip“) verbilligte den Entwicklungsprozess der Schiffe, verkürzte die Bauzeiten (der Rumpf des Liberty-Frachter Robert E. Peary lief 1942 beispielsweise nach einer Rekordbauzeit von nur viereinhalb Tagen vom Stapel. Die weitere Ausstattung des Schiffes am Ausrüstungspier konnte mit Hilfe bereits vorgefertigter Teile (Aufbauten, etc.) in Windeseile vervollständigt werden. Während des Krieges gelang es fünf amerikanischen Werften auf diese Weise, innerhalb von nur vier Jahren insgesamt 481 Tankschiffe des Typs T-2 SE+A1 fertigzustellen) und bedeutete günstige Stückkosten für das Endprodukt bei gleichzeitig hoher Fertigungsqualität.

<sup>172</sup> Vgl. PEIN, JOACHIM W.: Giganten der Weltmeere: die Geschichte der Supertanker, Hamburger 1996, S. 53.

## 10.12. JAPAN

Japan

### 10.12.1. Versicherungsaufsicht und Versicherungsvertragsrecht

Das moderne Versicherungswesens in Japan wurden nach europäischem Vorbild geschaffen und z. T. stark durch Ende des 19. Jahrhunderts bestehende Kontakte nach Deutschland geprägt. So lehnt sich z. B. die seit 1900 in Japan bestehende Staatsaufsicht in ihren Grundlagen sehr stark an das zu diesem Zweck (noch vor dessen Inkrafttreten in Deutschland!) adaptierte deutsche VAG an.

Ausgangspunkt für die spätere spezifische Versicherungsgesetzgebung war das unter wesentlicher Mitwirkung von Hermann Roesler zustande gekommene japanische Handelsgesetzbuch (HGB),<sup>1</sup> dass in seiner ursprünglichen Fassung bereits u. a. Bestimmungen gesellschaftsrechtlicher Natur (Konzessionierung der Versicherungsunternehmen) zum Versicherungswesen enthielt. Dem HGB wurde 1893 zunächst nur teilweise, 1898 schließlich in vollem Umfang Gesetzeskraft verliehen; bereits 1899 folgte eine revidierte Neufassung. Neben dem bestimmenden deutschen Einfluss auf die Gestaltung des japanischen Handelsgesetzbuchs gaben deutsche Gelehrte bereits früh wichtige Impulse für die Entwicklung moderner Versicherungseinrichtungen in Japan. Paul Mayet, ein Deutscher der als Universitätslehrer und Berater für die Meiji-Administration tätig war, hielt 1877 in der Deutsch-Ostasiatischen Gesellschaft einen vielbeachteten Vortrag über die Notwendigkeit einer staatlichen Feuerversicherung in Japan;<sup>2</sup> die erste japanische Lebensversicherungsgesellschaft auf Gegenseitigkeit, die Daiichi-Sogo, wurde 1902 nach dem Vorbild der Gothaer Lebensversicherungs-Bank von einem ehemaligen, aus Japan stammenden Mitarbeiter dieses deutschen Instituts gegründet.<sup>3</sup> Im Vorfeld einer ersten Novellierung des japanischen HGB (1899) wurde seit 1898 die für den japanischen Versicherungsmarkt fortan maßgebende strenge Kontrolle festgeschrieben.<sup>4</sup> Am 20. März 1900 wurde nach Eingabe an den japanischen Reichstag der Entwurf eines spezifischen Versicherungsaufsichtsgesetzes verabschiedet, welches am 1. Juli desselben Jahres in Kraft trat.

Einen zentralen Ausgangspunkt für die staatliche Regulierung des Versicherungswesens in Japan bildete der seit Ende der 1880er Jahre zunehmend exzessivere Wettbewerb der bis zu diesem Zeitpunkt nur unzureichend einer Kontrolle unterworfenen Gesellschaften.<sup>5</sup>

<sup>1</sup> Der 1834 geborene deutsche Staatswissenschaftler Hermann Roesler siedelte 1879 als Berater der japanischen Regierung nach Tokio über und leistete entscheidende Beiträge zur Abfassung des Handelsgesetzbuchs und der ersten konstitutionellen Verfassung des Landes. Das von ihm entworfene und im Jahre 1890 erstmals kodifizierte Handelsrecht Japans wurde mehrfach durch umfangreiche Novellierungen ausgebaut, zunächst 1899 und 1911 in engem Anschluss an das zum Vorbild genommene deutsche Recht.

<sup>2</sup> Mayets Vorschlag zur Bildung staatlicher Feuersozietäten nach deutschem Vorbild wurde von der japanischen Regierung als nicht finanzierbar abgelehnt. Neun Jahre später wurden seine Ausführungen allerdings zur Grundlage der Entstehung der Tokyo Fire Insurance Company, die nach dem Tod des Tokioter Stadtpräfekten Michinosuke Matsuda – eine ernsthafte Befürworter der von Mayet eingebrachten Ideen – auf der Grundlage der durch die Präfektur gesammelten Daten verwirklicht wurde; vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 35 f.

<sup>3</sup> Vgl. NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 58 bzw. S. 45. Bei der Gründung der ersten Lebensversicherungsgesellschaft in Japan, der Meiji, wurden (in Ermangelung brauchbarer Materialien zur Bevölkerungszahl und Sterblichkeit in Japan) allerdings die zur damaligen Zeit international als am fortschrittlichsten erachteten englischen Sterblichkeitstabellen verwendet. Nach Art der englischen Equitable berechnete die Meiji zudem anfangs hohe Prämiensätze zur Erhöhung ihres Gesellschaftskapitals und hoffte, ebenso wie die zum Vorbild genommene Equitable durch den Aufbau eines soliden finanziellen Grundstocks ihre Wettbewerbsfähigkeit verbessern zu können; vgl. ebd., S. 16.

<sup>4</sup> Vgl. NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 33 ff. Im Zuge der Novellierung wurden die den Abschluss von Versicherungsverträgen betreffenden Sonderbestimmungen aus dem HGB herausgenommen und fanden Eingang in das 1900 verabschiedete VAG.

<sup>5</sup> Die von Hermann Roesler 1884 vorgelegten Entwürfe für das japanische Handelsgesetz enthielten z. B. 75 in Zusammenhang mit der Beaufsichtigung von Lebensversicherungsunternehmen stehende Vorschriften, denen Vertreter der Lebensversicherungsgesellschaften v. a. mit Blick auf die strenge Regelung des Rückkaufrechts und der Reservefonds große Vorbehalte entgegenbrachten. Die nur partielle Inkraftsetzung des HGB eröffnete dem entgegen zunächst aber zahlreichen unsoliden Gesellschaften die Möglichkeit, den Markt zu bevölkern. Erhebungen der Regierung förderten 1894 zu Tage, dass von einigen Dutzend überprüfter Gesellschaften nicht mehr als etwa zehn brauchbare Statistiken zur Sterbewahrscheinlichkeit benutzten. Die Untersuchung nahm das Ministerium für Landwirtschaft und Handel schließlich zum Anlass, genaue Bestimmungen für den Betrieb der Lebensversicherung auszuarbeiten, die jedoch erst 1898, parallel zur vollständigen Inkraftsetzung des ursprünglichen Handelsgesetzbuchs, ihre endgültige Gestalt annahmen; vgl. TATSUKI, MARIKO: Founding of

Bankrotte und Amalgamationen unter den zahlreichen einheimischen Neugründungen berührten zunehmend in unerfreulicher Weise die Interessen der Versicherungsnehmer und erschütterten das Vertrauen der Bevölkerung in die Glaubwürdigkeit und Zuverlässigkeit der Branche.<sup>6</sup> Dies wiederum konnte der Regierung nicht recht sein, da man in der Privatversicherung das geeignete Instrument zur Absicherung der wirtschaftlichen Existenz von Betrieben und Haushalten erblickte. Zudem begann sich der Fiskus mehr und mehr für die gewichtigen sozioökonomischen Funktionen der Lebensversicherung (als Anlagemittel) zu interessieren.<sup>7</sup>

Die Einführung einer relativ strikten Staatsaufsicht über das Versicherungswesen war in mehrfacher Hinsicht mit Intentionen zur Förderung der gesamtwirtschaftlichen Entwicklung verbunden. Angesichts der in Zusammenhang mit der rasch fortschreitenden Industrialisierung des Landes rasant zunehmenden Akkumulation von Kapital sah man zum einen in der allgemeinen Verbreitung von Privatversicherungsverträgen die Möglichkeit, dem drohenden Absinken des Lebensstandards breiterer Bevölkerungsschichten vorzubeugen. Hierzu hoffte man durch die Aufsicht über den Umfang des Geschäfts der VU einen zuverlässigen Indikator zu erhalten.

Zum anderen konnte durch strenge Solvabilitätsvorschriften, die automatisch zu einer Bevorteilung größerer, weil kapitalkräftiger Unternehmen führten (ohne das dabei ausdrücklich eine besondere Protektion einzelner Gesellschaften - wie im Falle der Tokyo Marine Insurance Company, s. u. – beabsichtigt gewesen wäre) die Entstehung von immer neuen, kleineren VU unterbunden werden, die nur über unzureichende Kapitalausstattung verfügten. Tatsächlich zwang das VAG, indem es die Inspektion der Geschäftsführung der einzelnen beaufsichtigten Unternehmen ermöglichte, die meisten der vormals wie Pilze aus dem Boden geschossenen kleineren Versicherungsgesellschaften (die Hauptverursacher der am Versicherungsmarkt herrschenden Missstände) relativ unverzüglich zur Liquidation oder Aufgabe ihrer Versicherungsgeschäfte. Der japanische Staat, bestrebt, den Vorsprung der westlichen Volkswirtschaften kapitalistischer Prägung im Eilverfahren aufzuholen (und in dieser Hinsicht unter nicht unerheblichem Druck von außen stehend), verfügte nicht über die Zeit, eine „Säuberung“ der Verhältnisse dem gewissermaßen „natürlichen“ Entwicklungsprozess des Marktes zu überlassen.<sup>8</sup>

Das VAG von 1900 beschränkte die Rechtsform der privaten Versicherungsunternehmen auf Aktiengesellschaften bzw. Versicherungsvereine mit gegenseitigem Charakter, wobei es bis heute geblieben ist. Neben einer Überwachung der Angemessenheit der Prämientarife bestand bis 1996 eine strikte Regulierung der Geschäftsführung, nach der sowohl der Abschluss versicherungsfremder Geschäfte als auch der gleichzeitige Betrieb von Lebens- und Schadenversicherung untersagt war.

**Der Investitionstätigkeit und der damit verbundenen Sicherung der Solvabilität der Gesellschaften wurde besondere Aufmerksamkeit geschenkt.** Durch **gezielte Streuung der Anlageformen** war das Risiko von Verlusten weitmöglichst zu minimieren. Vermögensanlagen der Versicherungsunternehmen waren beispielweise nach dem Zweiten Weltkrieg nur bis zu einem Limit von 30 Prozent in Aktien und 20 Prozent in Immobilien zulässig; Beteiligungen an Industrie- und Handelsunternehmen durften 10 Prozent des Kapitalstocks dieser Unternehmen nicht übersteigen. Gleichzeitig war es untersagt, mehr als 10 Prozent des Vermögens in fremden Firmenanteilen anzulegen.<sup>9</sup>

---

Nippon Life Assurance Company: 1889-1902, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 15-53 (= Chapter 1.), hier: S. 20 f.

<sup>6</sup> Vgl. NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 31-33; MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 41; TATSUKI, MARIKO: Founding of Nippon Life Assurance Company: 1889-1902, in: Nippon Life Insurance Company (Hg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 15-53 (= Chapter 1.), hier: S. 33.

<sup>7</sup> Vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 41 f.

<sup>8</sup> Vgl. ebd., S. 42.

<sup>9</sup> Vgl. MÜLLER-LUTZ, H. L.: Die japanische Versicherungswirtschaft in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 6 vom 15. März, S. 310-313 und VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 7 vom 1. April, S. 355-358, hier: Heft 6 vom 15. März, S. 310.

Eine Besonderheit, die v. a. das Industrieversicherungsgeschäft der Versicherungsunternehmen nach dem Zweiten Weltkrieg in elementarer Weise berührte, stellen die in Japan geltenden **strengen Anti-Monopolgesetze** dar, die nach Beendigung des Krieges im Zuge der „wirtschaftlichen Demokratisierung“ des Landes unter der Ägide der alliierten Besatzungsmächte aus den Vereinigten Staaten importiert wurden.

Die **Aufsicht** über die in Japan tätigen Versicherungsunternehmen oblag seit Inkrafttreten des VAG 1900 zunächst dem japanischen Ministerium für Handel und Landwirtschaft und unterstand seit 1941 dem Finanzministerium. Die Behörden nahmen im Gegensatz zur Praxis westlicher Länder auch eine Überwachung der Versicherungswerbung nach einem eigens dafür erlassenen Gesetz vor.

#### **10.12.1.1. Die jüngste Reform der Versicherungsgesetzgebung zur Deregulierung und Liberalisierung des Marktes von 1996**

Seine jüngsten Veränderungen erfuhr das japanische Versicherungsgesetz mit Wirksamkeit zum 1. April 1996 (Promulgation Ende Mai 1995) aufgrund der zur Deregulierung und Liberalisierung des Versicherungsmarktes notwendigen Reformen. Hauptsächlich betrafen:

- die Aufhebung des Verbots des gleichzeitigen Betriebs von Lebens- und Nicht-Lebens-Versicherungsgeschäften;
- die Einführung einer Deklarationspflicht für bestimmte Versicherungsprodukte und Tarife;
- die Zulassung des vorher in Japan nicht gestatteten Maklergeschäfts (Brokerage);
- die Bestimmung und Kontrolle von Mindestanforderungen an die Solvabilität der Versicherungsunternehmen;
- die Errichtung eines Schutzfonds für die Versicherungsnehmer.

Die diesen - für den streng regulierten japanischen Versicherungsmarkt revolutionär erscheinenden - Neuerungen zugrunde liegenden Intentionen des Gesetzgebers bei der Neufassung des Gesetzes lassen sich wie folgt in knapper Form wiedergeben:

1. Gewährleistung von Effizienz, Fairness und Bonität des Versicherungsmarktes im Interesse des Versicherungsnehmers; Diversifikation und Flexibilisierung der Angebotspalette; Vergrößerung der Markttransparenz;
2. Schutz des Policenhalters;
3. Einführung eines gerechten Distributionssystems für Versicherungsprodukte.

Die mit der Revision des Versicherungsgesetzes 1996 ihren Ausgangspunkt nehmende, jüngste Phase der Entwicklung des japanischen Marktes muss als der turbulenteste, bisweilen härteste Abschnitt für die japanische Versicherungsindustrie in ihrer mehr als hundertjährigen Geschichte bezeichnet werden.<sup>10</sup>

#### **10.12.2. Anfänge der Entwicklung einer einheimischen Seeversicherungsindustrie: die Tokyo Marine Insurance Company von 1879**

Die Entwicklung der eigentlichen Versicherungsindustrie Japans geht auf das Jahr 1879 zurück, in dem mit der Tokyo Marine Insurance Company die erste Versicherungs-Aktiengesellschaft des Landes entstand. Die Vorgeschichte zu ihrer Gründung reicht auf das Jahr 1873 zurück. Zu diesem Zeitpunkt fassten einige Adlige (*Kazoku*, Nachkommen der ehemaligen Feudalherren *Daimyō*) den Plan, eine Eisenbahnlinie zwischen Tokio und Aomori (Hauptstadt und Seehafen der gleichnamigen Präfektur an der Nordspitze der japanischen Hauptinsel Honshū) zu errichten. Das Vorhaben schritt jedoch in den folgenden beiden Jahren derart langsam voran, dass man sich entschied, statt des

---

<sup>10</sup> Vgl. TOYODA, TARO: Current Situation and Main Issues in the Japanese Non-Life Insurance Market (The 7th edition, September 2003), URL: [http://www.sonposoken.or.jp/spsk\\_e/market\\_e/main\\_e.html](http://www.sonposoken.or.jp/spsk_e/market_e/main_e.html) [Stand: 31.08.2004].

Neubaus die bereits existierenden Bahnstrecke zwischen Tokio und Yokohama<sup>11</sup> von der Regierung zu erwerben. Die offiziellen Stellen erklärten sich mit dem Vorhaben einverstanden, und man vereinbarte eine jährliche Entgeltzahlung für die Dauer von sieben Jahren. Darüber hinaus versprach die Meiji-Regierung, einen sechsprozentigen Anteil aller in diesem Zeitraum getätigten Investitionen zu übernehmen. Die unerwartete Annullierung der Gehälter der ehemaligen feudalen Territorialherren Mitte der 70er Jahre, und die sich daraus ergebenden neuen finanziellen Voraussetzungen bei der Finanzierung machte die Pläne des Adels jedoch bis 1878 zunichte.<sup>12</sup>

Die Regierung (seit der Niederschlagung des Satsuma Aufstandes 1877 von finanziellen Engpässen geplagt) beschloss, die beteiligten Investoren davon zu überzeugen, das bereits investierte Kapital anderweitig anzulegen, und schlug zu diesem Zweck drei verschiedene Unternehmen vor, wovon der Plan zur Gründung eine Seeversicherungsgesellschaft schließlich die größte Zustimmung fand.<sup>13</sup> Grundsteuern landwirtschaftlicher Betriebe stellten zum damaligen Zeitpunkt eine der wichtigsten Einnahmenquellen des Fiskus dar. Vor diesem Hintergrund bestand die Notwendigkeit, den Markt für Reisprodukte auf landesweiter Ebene auszudehnen und für eine funktionierende Transportinfrastruktur zu sorgen.<sup>14</sup> Unter diesen Umständen erschien eine Gesellschaft zur Versicherung von Seetransportrisiken (üblicherweise wurden umfangreichere Gütertransporte auf Flüssen und im Küstenschiffsverkehr abgewickelt – eine Reminiszenz an das vor der Meiji-Epoche bestehende Verbot des Transports auf den Straßen des Landes) unverzichtbar.<sup>15</sup> 70 Prozent des zur Errichtung der Tokyo Marine benötigten Kapitals stammte schließlich aus den Mitteln des nicht realisierten Eisenbahnprojekts. Der mit guten Verbindungen zur Regierung ausgestattete Reeder und Gründer des Mitsubishi-Firmenimperiums Yataro Iwasaki<sup>16</sup> wurde mit einer Beteiligung von 20 Prozent der größte Anteilseigner an der Gesellschaft; neun Zehntel des Gründungskapitals wurden in Staatsanleihen angelegt. Der Vorgang schloss nahtlos an den bereits in Zusammenhang mit dem Erwerb der Eisenbahnlinie Tokio-Yokohama angedeuteten sozioökonomischen Prozess der Kapitalisation staatlicher Anleihen an.

---

<sup>11</sup> Die mit britischer Unterstützung ab 1870 gebaute und 1872 in Betrieb genommene Verbindung zwischen Tokio und Yokohama, einem der wenigen zur damaligen Zeit für den internationalen Handelsverkehr geöffneten Seehäfen des Landes, war die erste in Japan entstandene Eisenbahnverbindung.

<sup>12</sup> Der Zustand der Staatskasse des Meiji-Regimes erlaubte es nicht, die Daimyō im vollem Umfang für die ihnen aberkannten Ländereien auszusahlen. Stattdessen wurden ihnen Staatsanleihen zur Versorgung zugeteilt.

<sup>13</sup> Einflussreiche, vermögende Feudalherren, so z. B. Mitglieder der Häuser Hachisuka, Ikeda und Daté, suchten gezielt nach lohnenswerten Anlagemöglichkeiten. Das man der Errichtung einer See- bzw. See- und Feuerversicherungs-Aktiengesellschaft nach britischem Vorbild den Vorzug gab, gründete in den offensichtlichen infrastrukturellen Bedürfnissen und der daraus zu erwartenden großen Nachfrage, mag aber auch den Rückschluss gestatten, dass britische Seeversicherungsunternehmen in den 1870er Jahren in Japan ausgezeichnet beleumundet gewesen sind.

<sup>14</sup> Überdies hob die Meiji-Regierung zum Jahresanfang 1872 das unter dem Tokugawa-Shōgunat bestehende Exportverbot für Reis und Gerste auf.

<sup>15</sup> Generell kann davon gesprochen werden, dass die Entwicklung einer nach westlichem Vorbild funktionierenden kapitalistischen Wirtschaft in erster Linie die Schaffung eines einheitlichen nationalen Marktes erforderlich machten. Eng verbunden mit diesem Ziel war aufgrund der ausgedehnten Küstenlinien Japans die Forderung nach einem landesweiten Ausbau der Seeverkehrstransport-Infrastrukturen und damit auch der nach der Möglichkeit, Gütertransporte auf Schiffen (bzw. die Schiffe selbst) versichern zu können. Bereits 1874 (1873?) hatte die zur wirtschaftlichen Erschließung der im Norden des Landes gelegenen Präfektur Hokkaidō gegründete *Honin-sha* damit begonnen Warentransporte zu versichern; ab Juni desselben Jahres wurden solche Risiken vereinzelt auch von der Ersten Staatsbank (*Dai-ichi*) gedeckt, vgl. YOKOHAMA, Y. ISHII: Une Histoire de l'Assurance au Japon, in: La Réassurance : revue mensuelle des réassurances et assurances françaises et étrangères 33 (1950), No. 395 (Novembre), S. 296-298 und No. 396 (Décembre), S. 339-342, hier: No. 396 (Décembre), S. 339. Vgl. ferner SONPO (The General Insurance Association Of Japan) (Hrsg.): Japan Fact Book 2003-2004, S. 88, URL: [http://www.sonpo.or.jp/e/publications/e\\_fact/2004/pdf/fb2004e\\_h309.pdf](http://www.sonpo.or.jp/e/publications/e_fact/2004/pdf/fb2004e_h309.pdf) [Stand: 29.03.2007], dort bereits 1873 als das Jahr, in dem die *Honin-sha* das Transportversicherungsgeschäft aufnahm.

<sup>16</sup> Yataro Iwasaki gründete 1873 zunächst mit drei geliehenen Dampfern die Mitsubishi Mail Steamship Company, erwarb in den darauffolgenden Jahren eine Flotte von etwa 30 Schiffen und weitete die Tätigkeit des Unternehmens durch Zukäufe auf die Sektoren Bergbau und Schiffbau aus. Bis zur Zerschlagung des Mitsubishi-Konzerns nach Ende des Zweiten Weltkriegs wuchs Mitsubishi zu einem gewaltigen Firmenkonglomerat mit nicht weniger als 200 Tochterunternehmen heran. Iwasaki fungierte an der Spitze der Tokyo Marine gemeinsam mit dem als treibende Kraft hinter der Verwirklichung des Projekts stehenden Vicomte Eiichi Shibusawa als Unternehmensbeirat, vgl. The Japan Year Book 1934 / THE FOREIGN AFFAIRS ASSOCIATION OF JAPAN, Nihon-Gaiji-Kyōkai, Tokyo [1934], S. 424.

**TAB. 283: Gesamteinnahmen<sup>a)</sup> im Seekasko- und Seewaren-Transportversicherungsgeschäft der japanischen Gesellschaften, 1892/93-1911/12<sup>b)</sup>**

PREMIUMS AND MISCELLANEOUS RECEIPTS OF JAPANESE COMPANIES IN MARINE HULL AND MARINE CARGO INSURANCE, 1892/93-1911/12  
Quelle / Source: Finanzielles und wirtschaftliches Jahrbuch für Japan. Herausgegeben vom Kaiserl. Finanzministerium, Tokio.

Jahr b)	Einnahmen a) in der See-Kaskoversicherung				Einnahmen a) in der Warentransportversicherung			
	Total		(davon Ges., die ausschl. das Seevers.gesch. betreiben		Total		(davon Ges., die ausschl. das Seevers.gesch. betreiben	
	Anzahl der Ges.	in thousands of Yen	Anzahl der Ges.	in thousands of Yen	Anzahl der Ges.	in thousands of Yen	Anzahl der Ges.	in thousands of Yen
1892-93	1	892,108	1	892,108	\	\	\	\
1893-94	2	1.731,631	2	1.731,631	\	\	\	\
1894-95	3	2.027,988	3	2.027,988	\	\	\	\
1895-96	3	2.425,077	3	2.425,077	\	\	\	\
1896-97	3	3.094,638	3	3.094,638	\	\	\	\
1897-98	4	4.684,438	4	4.684,438	\	\	\	\
1898-99	4	5.979,275	4	5.979,275	\	\	\	\
1899-00	4	3.469,589	4	3.469,589	\	\	\	\
1900-01	4	5.503,782	4	5.503,782	4	60,314	1	n / a
1901-02	3	2.841,892	3	2.841,892	4	333,126	1	n / a
1902-03	3	3.602,102	3	3.602,102	4	89,87	1	n / a
1903-04	3	3.488,189	3	3.488,189	4	90,393	1	n / a
1904-05	3	5.411,364	3	5.411,364	4	108,292	1	n / a
1905-06	3	7.775,721	3	7.775,721	4	122,738	1	13,738
1906-07	7	7.809,446	3	7.807,357	7	121,551	1	18,111
1907-08	9	9.230,738	4	9.086,229	8	129,167	1	15,395
1908-09	10	9.871,188	5	9.570,176	8	142,821	1	11,788
1909-10	10	7.578,772	5	7.351,985	7	124,742	0	0
1910-11	10	7.846,676	5	7.611,616	7	134,112	0	0
1911-12	11	9.453,952	5	9.129,608	7	143,761	0	0

Die angegebenen Zahlen bezeichnen die Gesamtsumme der von den japanischen Gesellschaften im See- und Transportversicherungsgeschäft erwirtschafteten Einnahmen.

a) Bruttoprämien und sonstige Einnahmen.

b) Jeweils 1. April eines Geschäftsjahres bis 31. März des darauffolgenden Jahres.

Die Tokyo Marine, die anfangs ihren Geschäftsbetrieb ausschließlich auf die Zeichnung von Warentransportversicherungen beschränkte, konnte – Zweck und Umständen ihrer Gründung entsprechend – auch weiterhin auf staatliche Protektion rechnen<sup>17</sup>, was ihr eine sehr eigenwillige Form der Buchführung ermöglichte. Den Anteilseignern wurden hohe Dividenden ausgeschüttet, ohne dass man daran dachte, größere Sicherheiten einzubehalten. Drei Jahre nach Betriebsaufnahme ergab sich die Notwendigkeit, eine größere Summe als Entschädigung an den Staat zu erstatten (der in diesem Fall – ein Reistransport an Bord der britischen „s.s. Gulf of Panama“ – als Versicherungsnehmer fungierte), was aber gleichzeitig bedeutete, dass keine Dividende im üblichen Umfang gezahlt werden konnte. Die Geschäftsführung richtete eine Eingabe an die Regierung mit der Bitte, die Hälfte des Schadens in jährlichen Ratenzahlungen, verteilt auf drei Jahre, überweisen zu dürfen, was ihr auch gestattet wurde. Das besondere Interesse der japanischen Regierung am Schutz der Tokyo Marine war dem Umstand geschuldet, dass die Möglichkeit, Seetransporte in Japan selbst versichern zu können, als notwendige Voraussetzung der ökonomischen Entwicklung des Landes gesehen wurde. Bei Aufnahme des Kaskoversicherungsgeschäfts im Jahre 1883 erhielt die Tokyo Marine Garantiezusagen des Staates, 40 Prozent aller anfallenden Schäden, die aus dem Kapitalstock des Unternehmens zu tragen waren, zu übernehmen, da aufgrund der geringen Anzahl versicherter Schiffe kein Risikoausgleich durch das „Gesetz der großen Zahl“ möglich war.<sup>18</sup>

<sup>17</sup> Auch in anderen als strategisch wichtig erachteten Bereichen griff die Meiji-Regierung den privaten Unternehmen „unter die Arme“. So wurden z. B. der Frachtgesellschaft Nihon Yusen (Japan Mail Steamship Co.) Subventionen für den Transport indischer Baumwolle nach Japan gewährt, nachdem die Gesellschaft 1893 in Zusammenarbeit mit dem einheimischen Spinnerei-Kartell das Frachtmonopol der Briten gebrochen hatte; vgl. OHNISHI, TAKEO: Wettbewerbsbeschränkende Massnahmen Japans von 1914 bis 1945, in: Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten: Referate und Diskussionsbeiträge des 10. Wissenschaftlichen Symposiums der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. am 25.-27. September 1985 in Lüneburg / Im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. herausgegeben von Hans Pohl (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: Beiheft 46), Stuttgart 1988, S. 162-184, hier: S. 181.

<sup>18</sup> Vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 32 f. Speziell zur Geschäftsausdehnung der Tokyo Marine nach Europa vgl. Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), Bd. 1, Tokyo 1979, S. 114 ff.

### **10.12.3. Ausdehnung der Geschäftsaktivitäten auf den internationalen Markt seit dem späten 19. Jahrhundert**

#### **10.12.3.1. Das englische Geschäft der Tokyo Marine**

Aufgrund des sich anfänglich sehr günstig entwickelnden Geschäfts der Tokyo Marine (wie erwähnt, eine Scheinprosperität aufgrund der mangelnden Nachhaltigkeit in ihrer betriebswirtschaftlichen Operationsweise) kam es 1893 zur Gründung von drei weiteren Seeversicherungsgesellschaften (Nippon Sea and Land (Kairiku) Insurance Company; Teikoku Marine Insurance Company; Osaka Insurance Company, Vorläufer der späteren Sumitomo Marine & Fire). Dies hatte zur Folge, dass die Gesellschaften untereinander sowohl hinsichtlich der Tarife als auch der den Policen zugrunde gelegten Versicherungsbedingungen einen scharfen Wettbewerb ausfochten, und die daraus resultierenden Ertragsrückgänge z. T. durch eine Ausweitung ihrer Zeichnungstätigkeit ins europäische Ausland, speziell nach London und in andere englische Seehäfen zu kompensieren versuchten.<sup>19</sup>

Angesichts eines sich zunehmend verschlechternden Geschäftsverlaufs<sup>20</sup> (von den erwähnten Schwächen in der Geschäftsführung der Tokyo Marine ganz zu schweigen) war der Sprung nach Europa ein sehr gewagter Schritt.<sup>21</sup> Gemessen an den Dimensionen des britischen Seeversicherungsmarkts musste ein japanisches Versicherungsunternehmen bzw. Makler, die für die Interessen einer in Europa unbedeutenden Gesellschaft in einem kleinen Land auf der entgegengesetzten Welthalbkuugel zeichneten, kurz vor der Wende zum 20. Jahrhundert eher als exotische Kuriosität erscheinen. Gemeinsam mit anderen japanischen Gesellschaften, die sich in den 1890er Jahren in England versuchten, sah sich die Tokyo Marine außerdem vor das grundlegende Problem gestellt, dass Informationen aus Übersee weder besonders zuverlässig noch besonders regelmäßig zu erhalten waren. Eine sachgerechte Auswahl unter den angebotenen Risiken war von Japan aus schwerlich zu bewerkstelligen und musste den assoziierten Agenten überlassen werden. Die Unerfahrenheit der Gesellschaften und anfängliche Missgriffe bei der Erteilung der Maklervollmachten<sup>22</sup> verursachten nach kurzer Zeit beträchtliche Verluste.<sup>23</sup>

<sup>19</sup> Vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 37 f.

<sup>20</sup> Aufgrund anhaltender Verluste stoppte die Tokyo Marine 1885 ihre Dividendenausschüttung und stellte schließlich ihren Geschäftsbetrieb kurzzeitig ganz ein. Um ausstehende Forderungen zu begleichen bat sie abermals um Unterstützung durch die Regierung und erhielt einen Betrag in Höhe von 260.000 Yen. Anderen, neugegründeten Seeversicherungsgesellschaften wurde später solche Protektion allerdings nicht zuteil; so ging z. B. die Nippon Sea and Land (Kairiku) Insurance Company (die sich ebenfalls – erfolglos – am Londoner Markt versucht hatte) bei Inkrafttreten des VAG auf Anraten des zuständigen Ministeriums 1901 in Liquidation. Vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 38; NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 54 f.

<sup>21</sup> Bereits im ersten Jahr ihres Geschäftsbetriebs unterhielt die Tokyo Marine neben 13 einheimischen Filialen auch drei weitere außerhalb Japans, nämlich in Schanghai, Hongkong und Pusan, vgl. INNAMI, HIROKICHI (Hrsg.): Gendai nihon sangyo hattatsu-shi 28. Hoken (Geschichte der modernen Industrie in Japan, Bd. 27: Versicherung), Tokyo 1996, S. 258. Zu einem erfolgreichen Betrieb von Auslandsagenturen in England (ab 1890) fehlten der Tokyo Marine solide betriebswirtschaftliche Grundlagen. Trotzdem machte man sich mit großem Optimismus daran, Agenturgeschäft in London, Liverpool und Glasgow zu etablieren und hoffte in erster Linie auf vermehrte Prämieinnahmen. Angesichts der fehlenden Reservefonds lief die Gesellschaft jedoch ständig Gefahr, dass größere Schäden ihre liquiden Mittel überstiegen, vgl. Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), Bd. 1, Tokyo 1979, S. 114 ff.

<sup>22</sup> Zahlreiche Makler nutzten ihre Zeichnungsvollmachten exzessiv und stellten Policen über risikoreiche Geschäfte zu ungenügenden Prämienätzen aus. Neben vermehrten Kommissionseinnahmen für die Maklerhäuser bedeutet dies zunächst auch steigende Prämieinnahmen der Gesellschaften, deren Namen als Haftungsverpflichtete auf den Verträgen prangten. Die Unverantwortlichkeit diverser Versicherungsvermittler, die bewusst auch auf solche Risiken zeichneten, die absehbar einen Verlust für die Gesellschaft bedeuteten, veranlasste die Tokyo Marine ab 1899 überwiegend auf die Dienste des angesehenen Maklerhauses Willis, Faber & Co. zurückzugreifen, zu dem man seit diesem Zeitpunkt eine ausgesprochen enge Verbindung pflegte, vgl. Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi [100 Years Tokyo Marine And Fire Insurance Co., Ltd.], Tokio 1979, Bd. 1, S. 199 ff.

<sup>23</sup> Neben der Tokyo Marine hatte beispielsweise auch die Mitte der 90er Jahre über Verbindungen zu einem Maklerhaus in London tätige Nippon Sea and Land (Kairiku) Insurance Company (gegründet 1893 als Schadenversicherungs-Ableger der Nippon Life Assurance Company) damit zu kämpfen, dass man offenbar die Wirkung ausstehender Schäden auf den Geschäftsverlauf völlig falsch einschätzte; vgl. TATSUKI, MARIKO: Founding of Nippon Life Assurance Company: 1889-1902, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 15-53 (= Chapter 1.), hier: S. 46.



### TAB. 284: Prämieinnahmen der Tokyo Marine im Seeversicherungsgeschäft 1889-1897

(OCEAN) MARINE INSURANCE PREMIUMS WRITTEN OF THE TOKYO MARINE IN JAPAN & ABROAD, 1889-97

Quelle / Source: Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi [100 Years Tokyo Marine And Fire Insurance Co., Ltd.], Bd. 1, Tokyo 1979, S. 117.

Year		Hull / Kasko			Cargo / Frachtvers.			Inland Kasko + Frachtvers.	Übersee Kasko + Frachtvers.	Total Inland + Übersee	Anteil Übersee in % von Total
		Inland	Übersee	Total	Inland	Übersee	Total				
		in Yen			in Yen			in Yen			[ % ]
1889 (22)	Juli-Dez	8.808	n/a	8.808	38.968	4.812	43.780	47.776	4.812	52.588	9,15
1890 (23)	Jan-Juni	11.394	n/a	11.394	33.585	5.549	39.134	44.979	5.549	50.528	10,98
	Juli-Dez	14.375	8.862	23.237	40.877	12.552	53.429	55.252	21.414	76.666	27,93
1891 (24)	Jan-Juni	n/a	n/a	91.440	36.477	27.493	63.970	n/a	n/a	155.410	n/a
	Juli-Dez	13.520	123.651	137.171	50.781	66.346	117.127	64.301	189.997	254.298	74,71
1892 (25)	Jan-Juni	30.125	197.155	227.280	34.485	92.359	126.844	64.610	289.514	354.124	81,75
	Juli-Dez	n/a	n/a	271.986	n/a	n/a	177.674	91.084	358.577	449.661	79,74
1893 (26)	Jan-Juni	n/a	n/a	311.432	n/a	n/a	198.378	70.641	439.169	509.810	86,14
	Juli-Dez	n/a	n/a	527.969	n/a	n/a	324.955	97.266	755.656	852.922	88,6
1894 (27)	Jan-Juni	n/a	n/a	394.050	n/a	n/a	249.371	n/a	n/a	643.421	n/a
	Juli-Dez	n/a	n/a	384.744	n/a	n/a	252.504	n/a	n/a	637.248	n/a
1895 (28)	Jan-Juni	n/a	n/a	326.131	n/a	n/a	227.911	n/a	n/a	554.042	n/a
	Juli-Dez	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	569.704	n/a
1896 (29)	Jan-Juni	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	512.746	n/a
	Juli-Dez	65.298	76.398	141.696	111.982	159.320	271.302	177.280	235.718	412.998	57,07
1897 (30)	Jan-Juni	77.109	154.227	231.336	125.421	306.838	432.259	202.530	461.065	663.595	69,48

### TAB. 285: Geschäft der Tokyo Marine in England 1890-1892: Prämieinnahmen im Seeversicherungsgeschäft

MARINE INSURANCE PREMIUM INCOME OF THE TOKYO MARINE IN ENGLAND, 1890-92

Quelle / Source: Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi [100 Years Tokyo Marine And Fire Insurance Co., Ltd.], Bd. 1, Tokyo 1979, S. 117.

Year			London		Liverpool		Glasgow	
			No. of contracts	Premium income (in Yen)	No. of contracts	Premium income (in Yen)	No. of contracts	Premium income (in Yen)
1890 (23)	Juli-Dez	Cargo / Frachtvers.	219	6.635,82	56	2.820,19	2	39,29
		Hull / Kaskovers.	72	6.964,384	36	1.896,99	-	-
1891 (24)	Jan-Juni	Cargo / Frachtvers.	627	16.350,7	214	7.989,89	12	246,32
		Hull / Kaskovers.	351	45.685,3	132	11.275,14	3	582,09
	Juli-Dez	Cargo / Frachtvers.	2.169	51.691,53	443	10.101,2	143	1.881,97
		Hull / Kaskovers.	728	95.732	233	18.626,0	50	8.628,31
1892 (25)	Jan-Juni	Cargo / Frachtvers.	2.319	66.007,87	576	18.071,73	279	5.148,09
		Hull / Kaskovers.	792	114.273,73	512	45.594,5	232	35.454,39

Verengt man den Blick allein auf die verblüffende Prosperität der Prämieinnahmen<sup>24</sup> der ab 1890 mit Agenturen in London, Liverpool und Glasgow vertretenen Tokyo Marine (vgl. Tab. 284 und 285), so erscheint der Schritt auf den englischen Markt in den ersten drei Jahren als überwältigender Erfolg. Den enormen Beitragseinnahmen standen allerdings alsbald gewaltige Entschädigungssummen gegenüber, die ab 1892 die Schadenquote des Gesamtgeschäfts der Gesellschaft deutlich erhöhten (Verdoppelung von durchschnittlich 34,7 Prozent in den Jahren 1890/91 auf 68,2 Prozent in 1892/93<sup>25</sup>).

Die Tokyo Marine entschloss sich dennoch, das Londoner Geschäft nicht einfach aufzugeben. Einer ihrer Mitarbeiter, *Kenkichi Kagami*, verantwortete die erfolgreiche Sanierung der Londoner Agentur und eignete sich in England umfassende Kenntnisse zum Betrieb des Schadenversicherungsgeschäfts an.<sup>26</sup> Später wurde *Kagami*, zurückgekehrt nach Japan, federführend bei durchgreifenden Rationalisierungs- und Umstrukturierungsmaßnahmen der Gesellschaft. Das Unternehmen verringerte seinen Kapitalstock um 50 Prozent und führte ein modernes Buchführungssystem ein.<sup>27</sup>

<sup>24</sup> Die im Verhältnis zum heimischen Geschäft schlagartig steigende Einnahmen aus England, die binnen kürzester Zeit einen enormen Anteil an den Gesamtprämieinnahmen der Gesellschaft erreichten (1893 über 87 Prozent!) sind allerdings ins Verhältnis zu den dort gezeichneten wesentlich höheren Werten und Risiken sowie der gegenüber dem japanischen Markt unterschiedlichen Tarifstruktur zu setzen.

<sup>25</sup> Vgl. Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi [100 Years Tokyo Marine And Fire Insurance Co., Ltd.], Tokio 1979, S. 124 f.

<sup>26</sup> Vgl. INNAMI, HIROKICHI (Hrsg.): Gendai nihon sangyo hattatsu-shi 28. Hoken (Geschichte der modernen Industrie in Japan, Bd. 27: Versicherung), Tokyo 1996, S. 273; Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), Bd. 1, Tokyo 1979, S. 168 ff. Kagami benötigte zwei Jahre, um das britische Geschäft der Tokyo Marine wieder auf eine solide Grundlage zu stellen. Später stieg Kagami zum Vorsitzenden der Tokyo Marine auf und bekleidete Vorstandsposten bei der Mitsubishi Marine and Fire sowie der *Nihon Yusen*; vgl. TATSUKI, MARIKO: Founding of Nippon Life Assurance Company: 1889-1902, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 15-53 (= Chapter 1.), hier: S. 46.

<sup>27</sup> Vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 38.

### 10.12.3.2. Auslandsaktivitäten als Ausdruck von Emanzipation: Das englische Geschäft der Taisho Marine & Fire und die Beseitigung der Abhängigkeit von der Tokyo Marine

Die Taisho Marine and Fire Insurance Co., Ltd. wurde 1918 auf Anregung des damaligen geschäftsführenden Direktors der Mitsui & Co. Handelsgesellschaft, Sutejiro Odagaki, gegründet. Mitsui & Co., ein Großunternehmen, das bei Ende des Ersten Weltkriegs allein zwischen 10 und 15 Prozent des japanischen Außenhandelsaufkommens bestritt und über eine ansehnliche Flotte eigener und gecharterter Handelsschiffe verfügte, betätigte sich aufgrund seiner ausgedehnten internationalen Kontakte zu diesem Zeitpunkt bereits seit längerem als Vermittler von Seeversicherungsgeschäft. Odagaki, tagtäglich mit Vertretern der schnell wachsenden Schadenversicherungsindustrie des Landes in Verbindung stehend, vertrat die Ansicht, dass man das blühende Geschäft nicht allein den etablierten Companies überlassen sollte. Er fürchtete, dass die im Zuge des wirtschaftlichen Booms auf der Basis spekulativen Kapitals äußerst zahlreich entstandenen neuen Gesellschaften mittelfristig das Vertrauen der Versicherungsnehmer verlieren würden, und zeigte sich bestürzt über das Vordringen ausländischer Wettbewerber auf dem japanischen Markt. Es gelang Odagaki, anfangs bestehende Vorbehalte der Konzernleitung und der bestimmenden Köpfe des Mitsui-Familienclans gegenüber einer eigenen Versicherungsgesellschaft auszuräumen und sein Vorhaben unter Einbeziehung einer der beiden Geschäftsführer der Tokyo Marine<sup>28</sup> zu verwirklichen. Allerdings erfreute sich die neue Gesellschaft keineswegs der uneingeschränkten Unterstützung durch das Mutterhaus. Vielmehr erachtete man es im Hause Mitsui als angebracht, die Selbständigkeit der Taisho dadurch zu fördern, indem man auch weiterhin Deckungen nach Maßgabe des billigsten Angebots bzw. bei der Tokyo Marine platzierte. Darüber hinaus verfügte das Unternehmen, das bei der Versicherung konzerneigener Warentransporte sowohl die Taisho als auch die Tokyo Marine zu gleichen Teilen berücksichtigt werden musste. Die Abhängigkeit der Taisho zur Tokyo Marine äußerte sich auch in anderer Hinsicht: so besaß die Gesellschaft keinerlei Verbindungen ins Ausland, die eine effektive Aufteilung der übernommenen Risiken ermöglicht hätten. Vielmehr wurde der gesamte Exzedent bei der Tokyo Marine in Rückdeckung gegeben, was zwangsläufig bedeutete, dass die Übernahme größerer Risiken nur nach Rücksprache mit dem assoziierten Partner erfolgen konnte.<sup>29</sup>

Der Grundstein für die Beseitigung dieser starken Abhängigkeit wurde Anfang der 20er Jahre in England gelegt. 1922 schloss die Taisho eine Vereinbarung über Vermittlungstätigkeiten mit dem in London ansässigen Brokerhaus Willis, Faber & Co.<sup>30</sup> Willis, Faber & Co. fungierten bereits seit der Jahrhundertwende als bevorzugte Makler der Tokyo Marine am Londoner Markt und standen im Ruf, eine der besten Adressen zu sein. Prämiennachlässe wurden von ihren Mitarbeitern nur auf hochwertige Deckungen gewährt, die entsprechenden Vertragspartner bzw. Schiffe nach seriösen Kriterien ausgewählt.<sup>31</sup> Allerdings kam der Taisho dabei anfänglich nicht mehr als der Status einer

<sup>28</sup> Die Tokyo Marine fungierte bereits seit Jahrzehnten als „Hauslieferant“ des Mitsui-Konzerns in Sachen Transportversicherungsschutz und zeigte sich entsprechend bestürzt über die Aussicht, nicht nur den besten Kunden zu verlieren, sondern darüber hinaus künftig mit dem kapitalstarken Unternehmen um das verbleibende Geschäft zu konkurrieren. In der Hoffnung, die traditionell guten beiderseitigen Beziehungen erhalten zu können, entschied sich einer der Direktoren der Tokyo Marine, Hachisaburo Hirao, zu der neuen Mitsui-Gesellschaft hinüberzuwechseln. Der kuragierte Hirao – der nebenbei bemerkt später noch den Vorsitz der Fuso Marine, dem Vorgänger der Sumitomo Marine and Fire, übernahm, und damit der einzige Geschäftsmann Japans wurde, der Direktorenposten in allen drei führenden japanischen zaibatsu bekleidete (Mitsubishi/Tokyo Marine, Mitsui/Taisho und Sumitomo) – ließ mit seinem mutigen Schritt ein knappes Vierteljahrhundert Erfolgsgeschichte der Tokyo Marine hinter sich. Zusammen mit Kenkichi Kagami stand er als treibende Kraft hinter dem Ausbau der Tokyo Marine zu einem international agierenden Unternehmen, das die Gruppe der japanischen Schadenversicherungsunternehmen innerhalb und außerhalb des Landes anführte; vgl. Mitsui Marine and Fire Insurance Co., Ltd. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 12 ff.

<sup>29</sup> Daran änderte auch der reziprozitäre Charakter der mit der Tokyo Marine getroffenen Rückversicherungsvereinbarung wenig. Zwar erhielt die Taisho ihrerseits einen Teil des von der Tokyo abgegebenen Exzedenten, eine Abhängigkeit bestand angesichts der internationalen Tätigkeit der Tokyo in dieser Richtung allerdings nicht.

<sup>30</sup> Der Ursprung des Hauses Willis, Faber & Co. geht zurück auf zwei 1828 (Henry Willis & Co.) bzw. 1886 (Faber Brothers) gegründete Unternehmen, die sich 1898 zu Willis, Faber & Co. zusammenschlossen. Ab 1928 firmierte das Haus nach Zutritt von Dumas & Wylie (gegr. 1843) unter der Bezeichnung Willis, Faber & Dumas Ltd. Die heutige Willis Group Limited, seit 2001 ein börsennotiertes Unternehmen, arbeitet weltweit als einer der führenden Intermediäre im Bereich Risikomanagement und Versicherung.

<sup>31</sup> Vgl. Mitsui Marine and Fire Insurance Co., Ltd. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 33 ff.

in Beziehung zur Tokyo stehenden Gesellschaft zu, was ihre Möglichkeiten, Rückversicherungen am Londoner Markt zu platzieren (die mit Willis, Faber & Co. getroffenen Absprachen bezogen sich zunächst ausschließlich auf den Abschluss von Seeversicherungsverträgen), äußerst eng begrenzte. Dies änderte sich im September 1924, nachdem ein halbes Jahr zuvor zeitgleich zur Berufung eines neuen geschäftsführenden Direktors der Taisho, Masakazu Inuma, ein offensichtlicher Wandel im Denken des Mitsui-Vorstands stattgefunden hatte, und sich das Versicherungsunternehmen mittlerweile der vollen Unterstützung durch den Konzern versichern konnte. Nobuyoshi Sakuma, Abteilungsleiter der Dependance in Kobe, erhielt den Ruf, fortan als niedergelassener Repräsentant der Taisho Marine in London zu wirken. Sakuma erhielt einen Schreibtisch im Zentralbüro von Willis, Faber & Co., und ging daran, mit Unterstützung des Brokerhauses die beinahe täglich eintreffenden Anfragen aus Japan zu beantworten. Die Taisho benötigte zum Ausbau ihres Tätigkeitsbereichs und der adäquaten Versicherung des Mitsui-Bedarfs dringend Informationen über die im internationalen Verkehr üblichen Usancen, so wie sie Grundlage des am Londoner Markt gehandelten Geschäfts waren.<sup>32</sup>

Sakuma legte die übermittelten Auskunftswünsche regelmäßig den leitenden Angestellten von Willis, Faber & Co. vor; die von ihm bearbeiteten Fragenkataloge gingen zurück an die Taisho-Büros in Tokio, Osaka und Kobe. Sakumas Arbeit im Hauptbüro von Willis, Faber & Co. und die vorbehaltlose Unterstützung, die er in London u. a. durch die Repräsentanten der Mitsui-Gruppe erfuhr, wirkte sich aber auch noch in anderer Hinsicht aus, was für den Fortgang der Geschicke der Taisho Marine und ihren Status innerhalb der Gruppe der japanischen Schadenversicherer entscheidende Bedeutung erlangte. Willis, Faber & Co. versprachen die Aufhebung der Begrenzung der Rückversicherungsmöglichkeiten im Seegeschäft und stellten zusätzlich eine weitergehende Vereinbarung in Aussicht, die auch die Feuerversicherung mit einschloss. Dies bedeutete für die Taisho Marine eine Befreiung vom Zwang, den Großteil ihrer Exzedenten am japanischen Markt (oder besser gesagt, unter Inanspruchnahme der Tokyo Marine) rückzuversichern. Ein weiterer bedeutender Schritt in die Unabhängigkeit wurde im Herbst 1925 erzielt. Der Mitsui-Konzern stellte sein gesamtes Geschäft zur Versicherung bei der Taisho; die Vereinbarung wurde im Rahmen einer Generalpolice festgeschrieben. Aufgrund der nunmehr unbegrenzten Möglichkeit zur Rückversicherung am Londoner Markt konnte die Taisho ihre Deckungskapazitäten erheblich aufstocken, was auch das Abkommen mit Mitsui und der Tokyo Marine obsolet werden ließ. Vielmehr agierte die Taisho im Jahre 1925 als selbständiges Unternehmen ohne irgendwelche Abhängigkeiten vom Wohlwollen und geschäftlichen Know-how der Tokyo Marine.<sup>33</sup>

### **10.12.3.3. Auslandsaktivitäten anderer japanischer Seeversicherer: Fuso Marine (Sumitomo Marine & Fire Insurance Co., Ltd.)**

Etwa zur selben Zeit weiteten auch andere japanische Seeversicherungsgesellschaften ihre Aktivitäten auf den europäischen Markt aus, so etwa die Fuso Marine Insurance Co., Ltd., die in Japan im Dezember 1917 ihren Geschäftsbetrieb aufnahm. Die Fuso Marine, gegründet auf Initiative des Reeders Kamesaburo Yamashita, nutzte bereits 1918 zur Ausdehnung ihres Geschäftsbereichs die bestehenden Niederlassungen der Reederei (sowie diejenigen weiterer, an dem Versicherungsunternehmen beteiligter Schifffahrts- und Handelsgesellschaften, u. a. der Nippon Yusen Kaisha Line (NYK) und der Suzuki Shoten) als Agenturen; ein Mitarbeiter wurde bereits vor Erteilung der Betriebserlaubnis nach London entsandt, um die benötigten Verbindungen zum Abschluss von

---

<sup>32</sup> Für die im internationalen Seeversicherungsgeschäft unerfahrene Taisho Marine besaß detailliertes Wissen aus erster Hand zum komplexen Marktgeschehen große Bedeutung. Die direkt in London am leichtesten zu erreichenden Informationen über Reedereien, Schiffstypen, Fragen zur Klassifikation und der Berechnung von Prämienätzen gemäß den Risiken einzelner Routen, etc. konnten mit Unterstützung des vermittelnden Brokerhauses gesammelt und fehlerfrei transkribiert werden. Sakuma erhielt in Zusammenhang mit der Fülle der von ihm eingereichten Anfragen im Hause Willis, Faber & Co. kurzerhand den scherzhaften Beinamen „Stormer“ („Stürmer“); vgl. Mitsui Marine and Fire Insurance Co., Ltd. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 36.

<sup>33</sup> Ihrerseits hatte die Tokyo Marine im Vorfeld recht deutlich den Mitsubishi-Konzern gegenüber Mitsui favorisiert, was nun die endgültige Lösung der Verbindung nach sich zog. Kagami, leitender Kopf der Tokyo Marine, bezeichnete es im Nachhinein als Fehler seines Managements, nicht genug auf die Bedürfnisse der Mitsui-Gruppe eingegangen zu sein; vgl. ebd., S. 37.

Rückversicherungsverträgen sicherzustellen.<sup>34</sup> Darüber hinaus beteiligte sich auch die allgegenwärtige Tokyo Marine bei der Gründung der Fuso Marine. Beiderseitige Interessenkonflikte sollten durch die Vereinbarung enger Zusammenarbeit von Beginn an ausgeräumt werden; zudem versprach sich Yamashita durch eine Kooperation Vorteile aufgrund der bestehenden in- und ausländischen Verbindungen und des technischen Know-hows des Marktführers, der seinerseits danach trachtete, über eine Beteiligung einen gewissen Einfluss auf die Geschäftspolitik der Fuso Marine auszuüben.<sup>35</sup>

#### **10.12.4. Die ausländischen See- und Transportversicherer in Japan vor dem Ersten Weltkrieg**

Nach Öffnung der Häfen in Yokohama, Nagasaki und Hakodate für den internationalen Seehandelsverkehr seit dem Jahre 1859<sup>36</sup> wurde die Warentransportversicherung in Japan zunächst von den Agenten ausländischer Versicherungsunternehmen abgeschlossen; allerdings existieren keine zuverlässigen Informationen, wann tatsächlich zum ersten Mal fremde Gesellschaften Policen auf japanische Ausfuhren ausstellten. Das älteste erhaltene Dokument datiert auf das Jahr 1860 und wurde von der holländischen "De Oosterling" gezeichnet, die bereits eine Filiale in Nagasaki besaß.<sup>37</sup> Feuerversicherungen auf die im 1866 eröffneten Zollspeicher von Yokohama lagernden Waren wurden von sieben großen britischen Gesellschaften abgeschlossen, die sich dort vermutlich zumindest teilweise auch als Seeversicherer betätigten.<sup>38</sup>

##### **10.12.4.1. Der (teilweise) Rückzug der ausländischen Gesellschaften nach 1903**

In Verbindung mit den 1900 in Kraft getretenen Bestimmungen des VAG zogen sich zahlreiche der in Japan aktiven ausländischen Versicherungsunternehmen zurück.

Der Zwang zum Erwerb von Lizenzen und das Verbot des gleichzeitigen Betriebs der Lebens- und Sachversicherung, dem sich die ausländischen Gesellschaften bereits nach Inkraftsetzung des Gesetzes unterwarfen, traf zunächst v. a. einige beide Zweige anbietende britische Kompositgesellschaften, die sich ausnahmslos für das Schadenversicherungsgeschäft entschieden.<sup>39</sup> Bei der Stellung von Depots wurde den ausländischen Gesellschaften eine Frist bis zum 31. Oktober 1903 eingeräumt.

Von vornherein stand für zahlreiche ausländische Versicherer aller Branchen fest, dass eine Fortsetzung ihres Engagements in Japan damit zur Disposition gestellt war, zumal die geforderten Kautionssummen teils vier mal so hoch lagen wie jene, die der

---

<sup>34</sup> Das (passive) Londoner Rückversicherungsgeschäft der Fuso Marine wurde anfangs durch das Brokerhaus Hartley Cooper and Co., Ltd. besorgt, die 1920 auch die notwendigen Kontakte für Operationen in den U.S.A. herstellten, vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 61, S. 67.

<sup>35</sup> Trotzdem blieben Interessenüberschneidungen aufgrund der engmaschigen personellen oder sonst wie gearteten Verflechtungen der Unternehmen im Schifffahrts- und Außenhandelssektor unvermeidlich, besonders nachdem sich der Wettbewerb nach Kriegsende dramatisch verschärfte. Die Tokyo Marine beanspruchte den Großteil der Versicherungen der NYK-Schiffe; Taisho Marine aufgrund des Mitsui-Backgrounds wiederum die Deckung der Kinkai Yusen-Flotte, an der sich die Fuso Marine neben der Tokyo Marine und der Mitsubishi Marine nur beteiligte. Je härter der Konkurrenzdruck am japanischen Seeversicherungsmarkt spürbar wurde, desto mehr gaben möglichst enge Verbindungen zu den im Hintergrund stehenden *zaibatsu* den Ausschlag über Erfolg und Misserfolg; vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 66.

<sup>36</sup> Zunächst machte das von Matthew Calbraith Perry erzwungene Abkommen die drei Vertragshäfen nur für amerikanische Schiffe zugänglich. Bereits im darauffolgenden Jahr kam es allerdings zu gleichlautenden Vereinbarungen mit Großbritannien, den Niederlanden und dem zaristischen Russland. Bei allen diesen Übereinkommen verzichtete Japan weitgehend auf seine Zollhoheit und hatte einen festen Zollsatz von lediglich fünf Prozent des Warenwertes auf die meisten Importwaren zu akzeptieren. Diese Bestimmung bedrohte das traditionelle einheimische Gewerbe und sicherte den ausländischen Mächten praktisch die Kontrolle über die japanische Wirtschaft, vgl. INOUE, KIYOSHI: Nihon-no-rekishi (Geschichte Japans), Frankfurt a. M. u. New York 1993, S. 310.

<sup>37</sup> Vgl. INNAMI, HIROKICHI (Hrsg.): Gendai nihon sangyo hattatsu-shi 28. Hoken (Geschichte der Entwicklung der modernen Industrie in Japan, Bd. 27: Versicherung), Tokyo 1996, S. 232.

<sup>38</sup> Dabei handelte es sich um die North British And Mercantile, die Phoenix Fire Insurance Office, die Sun Fire Insurance Office, die London Insurance Co., die Northern Assurance Co., die Liverpool and London and Globe sowie die Hong Kong Fire Insurance Co.; vgl. MORI, SHOZABURO: Gaikoku hoken-gaisha no gyoseki oyobi kantoku-ho, in: Keizaigaku-ronshu (The Journal of Economics), [N. S.] 7 (1937), Nr. 10, S. 1-44, hier: S. 1 ff.; INNAMI, HIROKICHI (Hrsg.): Gendai nihon sangyo hattatsu-shi 28. Hoken (Geschichte der modernen Industrie in Japan, Bd. 27: Versicherung), Tokyo 1996, S. 232.

<sup>39</sup> Vgl. TATSUKI, MARIKO: Gaikoku seiho-gaisha no nihon shinshutsu to tetta (Das Geschäft der ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften in Japan), in: Japan Business History Review 17 (1982), No. 3, S. 1-21, hier: S. 7.

japanische Staat von den einheimischen Unternehmen verlangte<sup>40</sup>. Die der Gleichbehandlung von in- und ausländischen Gesellschaften widersprechende Maßnahme rief heftige, schließlich aber erfolglose Proteste hervor<sup>41</sup>, in deren Folge zahlreiche ausländische VU Japan verließen<sup>42</sup>. Allerdings kam es trotz der offenen Benachteiligung gegenüber den einheimischen Gesellschaften nicht zu einem vollständigen Rückzug. Vergleichbar den ebenfalls von diskriminierenden Maßnahmen des Staates gegenüber ausländischen Versicherungsunternehmen betroffenen lateinamerikanischen Märkten zog sich nur ein Teil der im Land ansässigen fremden Versicherer völlig aus Japan zurück.<sup>43</sup>

So veranlassten z. B. die für Lebensversicherungsgesellschaften gesetzlich vorgeschriebenen Deckungsrücklagen (*Legal reserve*) nach 1903 zwei der bis dahin in Japan tätigen ausländischen Lebensversicherer das Geschäft aufzugeben, vier weitere erwarben Lizenzen und sorgten für die geforderten Rückstellungen.<sup>44</sup>

Ausländische Transportversicherer waren um die Jahrhundertwende recht zahlreich in Japan vertreten. Neben einer Anzahl v. a. britischer Gesellschaften betätigten sich zum Zeitpunkt des Inkrafttretens des japanischen VAG auch Unternehmen aus Hongkong, Schanghai, Ostindien, Frankreich, Deutschland<sup>45</sup> und der Schweiz in der Seeversicherung.<sup>46</sup>

Kurze Zeit später zog sich ebenfalls ein großer Teil der fremden Transportversicherungsgesellschaften vom japanischen Markt zurück: das japanische Finanzministerium war trotz energischer Proteste zu der Entscheidung gelangt, auch den ausländischen, in Japan operierenden Versicherern gegenüber auf der Zahlung erheblicher Kautionssummen zu beharren, die in Staatsanleihen angelegt werden sollten.<sup>47</sup>

<sup>40</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 28 (1904), Nr. 12 vom 23. März, S. 133.

<sup>41</sup> In den Augen der ausländischen VU verstießen die Kautionsforderungen dem durch internationale Handelsverträge zugesicherten Gleichbehandlungsgrundsatz. Gemeinsam mit den zuständigen Konsuln wurden die Agenten mehrfach bei der japanischen Regierung vorstellig und erreichten zunächst die Verlängerung der Frist zur Stellung der Kautionen um drei Monate. Gleichzeitig verhandelten sie allerdings auch mit ihren Konzernzentralen (die größtenteils die Auffassung vertraten, dass es besser sei, sich ganz aus Japan zurückzuziehen als die geforderten Kautionen zu zahlen) um eine einvernehmliche Lösung des Problems anzuregen; vgl. Zeitschrift für Versicherungswesen 28 (1904), Nr. 12 vom 23. März, S. 133. Offenbar erweckte auch eine gemeinsame Konferenz der ausländischen Gesellschaften bzw. der diplomatischen Vertreter der betreffenden Länder mit der japanischen Regierung im März 1904 zunächst den Anschein, dass man die Unternehmen nicht unvermittelt vor vollendete Tatsachen stellen wollte. Dem Argument, mit dem Rückzug der kapitalkräftigen Ausländer sei dem Zweck der Maßnahme hinsichtlich der Anlage von staatlichen Schuldverschreibungen keinesfalls gedient, erwies sich die japanische Regierung jedoch als wenig zugänglich. Scharfsinnig argwöhnte die ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 28 (1904), Nr. 14 vom 13. April, S. 163: „Es ist wohl möglich, dass die zunehmenden Kriegsaussichten auch in dieser Beziehung das nationale Bewusstsein gegenüber den fremden Gesellschaften gestärkt haben.“ Die an einem Weiterbetrieb in Japan interessierten Schadenversicherer wurden schließlich zur Stellung der vollen Kaution bis zum 7. Februar 1904 verpflichtet; den Lebensversicherern, für die zeitweise auch „schwankende“ Deckungsrückstellungen im Gespräch waren, wurde ein weiterer Aufschub gewährt, indem 2/3 der veranschlagten Summe bis spätestens zum 7. Februar, das letzte Drittel bis August hinterlegt werden mussten; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 26 (1905), III. Teil, S. 390.

<sup>42</sup> So räumten beispielsweise die in Japan tätigen deutschen VU bis auf die „Aachener und Münchener Feuerversicherungsgesellschaft“ geschlossen das Feld. Trotz der Tatsache, dass die geforderten Kautionszahlungen im Verhältnis zur Höhe der eingemommenen Prämien weiter wuchsen, und die japanische Regierung 1908 offenbar ernsthaft die Möglichkeit in Erwägung zog, den gesamten Bereich des Versicherungswesens durch Schaffung einer staatlichen Monopolanstalt zu regulieren, blieb die „Aachener und Münchener“ bis zum Ersten Weltkrieg als einzige deutsche Gesellschaft auf dem japanischen Markt vertreten. Ihr Geschäft war jedoch unbedeutend. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 26 (1905), III. Teil, S. 390; dort ist fälschlicherweise die Rede davon, dass unter der großen Zahl von Versicherern, die sich 1904 aus Japan zurückzogen „alle deutschen“ Gesellschaften gewesen seien.

<sup>43</sup> So betätigten sich 1913 immerhin noch 5 ausländische Gesellschaften im Lebensversicherungsgeschäft, 24 in der Feuerversicherung und 12 in der Seeversicherung. Vgl. The Insurance Year Book 1913, published by the Department of Agriculture and Commerce, Tokio [1914], S. 60-61, S. 74-77 und S. 82-83.

<sup>44</sup> Vgl. TATSUKI, MARIKO: Period of Growth: 1903-1918, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 54-81 (= Chapter 2.), hier: S. 61.

<sup>45</sup> 1901 betrieben insgesamt acht deutsche Firmen diesen Geschäftszweig in Japan, davon sechs als reine Seeversicherer, zwei weitere neben dem Feuergeschäft, vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III. Teil, S. 446.

<sup>46</sup> 1901 beteiligten sich neben drei einheimischen Seeversicherungsgesellschaften sowie drei weiteren japanischen Schadenversicherern, die Warentransportversicherungen abschlossen, insgesamt 26 ausländische VU am Seeversicherungsgeschäft in Japan, darunter 14 europäische ausschließlich als Seeversicherer (sieben englische, sechs deutsche und ein schweizerisches Unternehmen). Sechs ausländische Gesellschaften betrieben zu diesem Zeitpunkt in Japan das Seeversicherungsgeschäft neben der Feuerversicherung, nämlich je zwei englische und neuseeländische, sowie ein deutsches und ein niederländisches VU; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III., S. 447.

<sup>47</sup> Bei Einführung des VAG 1900 waren die ausländischen Gesellschaften per Verordnung dazu verpflichtet worden, bis 31. Oktober 1903 eine Kaution in Höhe von 100.000 Yen (Schadenversicherer) bzw. 150.000 Yen (Lebensversicherer) zu hinterlegen. Darüber hinaus wurde allerdings die Kautionshöhe an die Summe der in Japan abgeschlossenen Versicherungsbeträge gekoppelt. Überstiegen diese am Ende des jeweils vorangehenden Jahres den obligatorisch anzulegenden Reservefonds um 100.000 Yen, so war die Kaution entsprechend zu erhöhen; vgl. NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 67. Die Regelung führte zum Rückzug von 36 der insgesamt 71 ausländischen Versicherungsunternehmen aller Sparten, die 1903 zur Zahlung verpflichtet gewesen wären; vgl. TATSUKI, MARIKO: Gaikoku seiho-gaisha no nihon shinshutsu to tetta (Das Geschäft der ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften in Japan), in: Japan Business History Review 17 (1982), No. 3, S. 1-21, hier: S. 9.

Insgesamt spielten die ausländische Gesellschaften im japanischen Seeversicherungsgeschäft der letzten Vorkriegsjahre nur noch eine relativ untergeordnete Rolle. 1913 standen dem Gesamtgeschäft von elf einheimischen Gesellschaften in Höhe von rund 10 Millionen Yen Prämieinnahmen lediglich knapp 713.000 Yen bei zwölf ausländischen Versicherern gegenüber.<sup>48</sup>

Während des ersten Weltkriegs verschwand in der Seeversicherung allmählich der für den japanischen Versicherungsmarkt lange Zeit charakteristische Wesenszug, dass größere Einzelrisiken vorzugsweise bei ausländischen Versicherungsunternehmen in Deckung gegeben wurden (vgl. TAB. 286: Durchschnittliche Versicherungssumme pro Police der japanischen und der ausländischen VU in der Feuer- bzw. Seeversicherung 1907-1919). In der Lebens- und Feuerversicherung gaben die japanischen Versicherungsnehmer jedoch größere Einzelrisiken auch Anfang der 20er Jahre weiterhin vorzugsweise bei fremden VU in Deckung, wenngleich auch in diesen Zweigen längst nicht mehr nur kleinere und kleinste Abschlüsse den Weg zu den einheimischen Gesellschaften fanden.<sup>49</sup>

**TAB. 286: Durchschnittliche Versicherungssumme pro Police der japanischen und der ausländischen VU in der Feuer- bzw. Seeversicherung 1907-1919**

JAPANESE BUSINESS OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN FIRE AND MARINE INSURANCE: AVERAGE AMOUNT INSURED PER POLICY, 1907-1919  
Quelle / Source: NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 86.

Quelle / Source: NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 86.						
Jahr / YEAR	Feuerversicherung FIRE INSURANCE			Seeversicherung (OCEAN) MARINE INSURANCE		
	Japanische VU JAPANESE CO'S	Ausländische VU FOREIGN CO'S	Relation ca.	Japanische VU JAPANESE CO'S	Ausländische VU FOREIGN CO'S	Relation ca.
	in Yen			in Yen		
	1907	1779,86	10342,5	1 zu 5,8	2043	5267
1913	1925	7877,6	1 zu 4,1	3668	2920,5	1 zu 0,8
1919	2725.4	7015.7	1 zu 2.57	9389	6115.3	1 zu 0.65

Der wirtschaftliche Aufschwung während des Russisch-japanischen Krieges (1904-05) schuf die Basis für zahlreiche Neugründungen, aber auch für Geschäftsausweitungen bei den bestehenden Unternehmen; einige Seeversicherungsgesellschaften stiegen ins Feuerversicherungsgeschäft ein [vgl. TAB. 283: Gesamteinnahmen im Seekasko- und Seewaren-Transportversicherungsgeschäft der japanischen Gesellschaften, 1892/93-1911/12].<sup>50</sup> Das in Zusammenhang mit der vermehrten Ein- und Ausfuhrstätigkeit des Landes stehende Wachstum des Handelsschiffverkehrs (vgl. TAB. 288: Warenwerte im Ein- und Ausfuhrhandel Japans 1887-1928) sorgte kurz nach dem Krieg für eine drastische Zunahme der die Seeversicherung belastenden Schadenfälle, da japanische Reeder offenbar in Ermangelung geeigneteren Personals zahlreiche Kapitans- und Ingenieursstellen mit jungen, unerfahrenen Leuten besetzten. Da die japanischen Seeversicherer die von ihnen gedeckten Risiken überwiegend am Londoner Markt in Rückdeckung gaben, und effektiv nur einen geringen Teil der sich häufenden Schadenmeldungen zu tragen hatten, beauftragten Lloyd's Underwriters Ende 1907 einen Sachverständigen zur Überprüfung der Verhältnisse an Ort und Stelle.<sup>51</sup> Negative Auswirkungen auf das Geschäftsvolumen der Seeversicherungsgesellschaften waren außerdem in Zusammenhang mit dem fortschreitenden Aus- und Weiterbau des japanischen Eisenbahnverkehrsnetzes zu beklagen, da die Bahnen in wachsendem Maße die bislang in der Küstenschiffahrt und auf Flüssen beförderten Massengüter transportierten.<sup>52</sup>

<sup>48</sup> Vgl. The Insurance Year Book 1913, Tokio [1914], S. 78-83. Vgl. auch ASSEKURANZ-JAHRBUCH 34 (1913), III. Teil, S. 445.

<sup>49</sup> Vgl. NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 74 f., S. 86.

<sup>50</sup> In diesem Zusammenhang gaben sich interessanterweise die meisten Gesellschaften fortan die Bezeichnung „Marine and Fire Insurance Company“, so neben der Tokyo auch die Yokohama (gegr. 1897) und die Osaka (1893). Die Sitte wurde später auch von Feuerversicherungsgesellschaften beibehalten, die neu ins Seegeschäft einstiegen oder diesen Zweig nur in geringem Umfang als Zubrot betrachteten. Der Zusatz „Marine and Fire Insurance Company“ war also keinesfalls zwingend als Hinweis auf den Hauptgeschäftszweig des betreffenden Unternehmens zu verstehen. Vielmehr handelte es sich nach Beendigung des Ersten Weltkriegs, besonders aber in den 1920er Jahren bei diesen Gesellschaften fast ausnahmslos um Komposit-(Schaden-)versicherer, die den Hauptteil ihres Geschäfts in der Feuerversicherung bestritten. Der an erster Stelle des Eigennamen-Zusatzes geführte Hinweis auf das Seeversicherungsgeschäft war vielmehr dahingehend zu deuten, dass man sich selbst als zu den *wichtigsten* Seeversicherungsunternehmen des Landes zählte; weniger, dass sich die Tätigkeit vorzugsweise auf diesen Geschäftsbereich konzentrierte. Vgl. The Review 61 (1930), Ausgabe vom 5. September, S. 853.

<sup>51</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 32 (1908), Nr. 5 vom 5. Februar, S. 48.

<sup>52</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 33 (1912), III. Teil, S. 452.

Mehrere im Seegeschäft tätige Unternehmen wurden gegen Ende des Ersten Weltkriegs von japanischen Reedereien ins Leben gerufen. Anlass dazu gab die boomende Handelsschiffstonnage und der daraus entstehende eklatante Mangel an angemessenen Versicherungs- und Rückversicherungsmöglichkeiten.<sup>53</sup>

#### **10.12.5. Verschärfte Konkurrenz der japanischen Gesellschaften und Niedergang des Schifffahrtssektors nach Beendigung des Ersten Weltkriegs**

Der Erste Weltkrieg verursachte einen ungeahnten Boom in Japans Wirtschaftsleben. Das BIP konnte sich gegenüber der Vorkriegszeit verdreifachen, die Industrieproduktion gar verfünffachen.<sup>54</sup> (Außen-) Handel, Seeverkehr und Schiffbau wurden als die tragenden Säulen des Aufschwungs angesehen, und in allen drei Sektoren profitierten die japanischen Seeverversicherungsgesellschaften, allen voran die Tokyo Marine von der guten Konjunkturlage. Die akkumulierten Profite wurden verschiedentlich in die Gründung von Rückversicherungs-Ablegern investiert, deren Hauptgeschäft in der Rückdeckung der Exzedenten der Muttergesellschaft bestand.<sup>55</sup>

Erstmals in seiner Geschichte konnte das Land über mehrere Jahre hinweg (1915-1919) eine positive Leistungsbilanz verzeichnen, die v. a. durch die günstige konjunkturelle Entwicklung im Dienstleistungsbereich (vorrangig Frachten) verursacht wurde. Positiv wirkte sich dabei die Rückzugsbewegung von Unternehmen der westlichen Industrienationen aus dem asiatischen Raum aus.<sup>56</sup>

Der dem Aufschwung während des Krieges und der kurzen Blüte der Nachkriegsjahre folgende Konjunktureinbruch 1920, v. a. aber der abrupte **Niedergang der japanischen Schifffahrt**<sup>57</sup> und die nach Kriegsende durch die **Gründung zahlreicher Gesellschaften** bestehende scharfe Konkurrenzsituation<sup>58</sup> führten zu einem verstärkten Engagement der einstigen Seeverversicherer im Feuerversicherungsgeschäft<sup>59</sup>, was 1923

<sup>53</sup> Vgl. NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 56. Teilweise beschränkten sich die Schifffahrtsgesellschaften auch auf die Übernahme bestehender Versicherungsgesellschaften. Z. B. erwarb die bedeutende Reederei Osaka Shosen Kaisha (OSK) (nach der Nippon Yusen Kaisha (NYK) zur damaligen Zeit der zweitgrößte private Schiffsbetreiber Japans), unzufrieden mit der dominanten Stellung der Tokyo Marine am japanischen Kaskomarkt, 1915/16 die Aktienmehrheit der Osaka Fire, Marine and Transport Insurance Co., Ltd. (seit Mai 1916: Osaka Marine and Fire Insurance Co., Ltd.). Parallel zum Besitzerwechsel erlangte das seit 1907 nur im See-Rückversicherungsgeschäft tätige Unternehmen im April 1916 die Konzession zur direkten Zeichnung von Seerisiken und schloss im September desselben Jahres einen Agenturvertrag mit dem Brokerhaus Sedgwick, Collins and Co. Ltd. in London, was die Platzierung von Rückversicherungen auf dem Londoner Markt ermöglichte; vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 46 ff.

<sup>54</sup> Der Wert der japanischen Ausfuhren stieg von 610 Mio. Yen im Jahre 1914 auf mehr als 2 Milliarden Yen bei Kriegsende. Die Exporte fanden Abnehmer nicht nur in den westlichen Industrienationen, sondern auch verstärkt in den während der Kriegsjahre vom Westen abgeschnittenen Ländern Asiens, Afrikas und Lateinamerikas. Vor dem Hintergrund eines zeitweise drastischen Mangels an Frachtraum im Überseeverkehr erwirtschaftete Japans Handelsschifffahrt enorme Profite. Der Schiffbausektor erlebte eine ungeahnte Blüte; der Schwerindustriesektor, dessen Anteil an der Gesamtheit der Industrieproduktion sich 1914 auf knapp 29 Prozent belief, erreichte 1918 einen Höchststand von 36 Prozent.

<sup>55</sup> So entstanden zu dieser Zeit z. B. die Tomei Fire and Marine Insurance Co., Ltd. (Tokyo Marine) und die Settsu Marine Insurance Co., Ltd. (Osaka Marine and Fire), vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 51. Der Vorgang ist wohl gemerkt nicht als Versuch zu werten, eine vollständige Unabhängigkeit vom internationalen Markt zu erlangen, wie es erst auf Druck der Regierung Ende der 30er Jahre versucht wurde.

<sup>56</sup> Vgl. OHNISHI, TAKEO: Wettbewerbsbeschränkende Massnahmen Japans von 1914 bis 1945, in: Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten: Referate und Diskussionsbeiträge des 10. Wissenschaftlichen Symposiums der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. am 25.-27. September 1985 in Lüneburg / Im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. herausgegeben von Hans Pohl (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: Beiheft 46), Stuttgart 1988, S. 162-184, hier: S. 162.

<sup>57</sup> Nach Kriegsende stagnierte das Wachstum der japanischen Handelsflotte, der Schiffbau wurde zu großen Teilen eingestellt. Während des Krieges arbeiteten allein im Wirtschaftszentrum Ōsaka 74 Werften, von denen Anfang der 20er Jahre nur noch 21 bestanden. 1921 lagen alle verbliebenen Werften mit Ausnahme der in Besitz der Ōsaka Iron Works (heute: Hitachi Zosen Corp.) befindlichen Harada-Werft mehr oder weniger still. Einige der Schiffbauunternehmen verpachteten ihre Werftanlagen oder stellten ihre Fabrikation auf alternative Produkte um; andere erwogen, den Betrieb völlig einzustellen. Die zu diesem Zeitpunkt zu veranschlagenden Baukosten von 220-230 Yen pro Tonne standen einem maximal erzielbaren Verkaufspreis von 150 Yen gegenüber; vgl. Weltwirtschaftliche Nachrichten 1921, Nr. 290, ausgegeben am 16. März, S. 2291. Vgl. auch TAB. 287.

<sup>58</sup> Die Anzahl der im Seeverversicherungsgeschäft tätigen japanischen VU stieg zwischen 1914 und 1921 von ursprünglich 5 reinen Seeverversicherungsgesellschaften und 6 weiteren Schadenversicherern, die sich neben anderen Geschäften (Feuerversicherung) in diesem Bereich betätigten, auf nicht weniger als 41 Unternehmen unter denen freilich 1921 nunmehr kein einziges ausschließlich das Seeverversicherungsgeschäft betrieb; vgl. dazu The Department of Finance, Japan (Hrsg.): [The Twenty-Third] Financial and Economic Annual of Japan: 1923, Tokyo [1923], S. 89.

<sup>59</sup> Offenbar sahen japanische Schadenversicherer, die angesichts des zuweilen überbesetzten Angebots und scharfen Preiswettbewerbs auf dem japanischen Feuerversicherungsmarkt bislang dem Seegeschäft den Vorzug gegeben hatten, zu Mitte der 20er Jahre vereinzelt auch noch beträchtlichen, wenngleich „versteckten“ Bedarf. So intensivierte zu dieser Zeit z. B. die Taisho Marine & Fire Insurance Co. ihre Aktivitäten auf diesem Feld beträchtlich, nachdem der Londoner Repräsentant des

infolge des großen Erdbebens schwerwiegende Folgen für die Gesellschaften nach sich zog. Die Prämieinnahmen der japanischen Seeverversicherer sanken bereits 1921 auf nur noch 65 Prozent des im Jahr davor erreichten Höchststandes; einzelne Gesellschaften erwirtschafteten 1923 nunmehr nur noch ein Viertel der vier Jahre zuvor erzielten Beitragseinnahmen.<sup>60</sup>

**TAB. 287: Anzahl und Tonnage der japanischen Handelsflotte 1912-1927 (einschl. Segelschiffen, deren Tragkraft in koku bestimmt wurde)**

(\*) Ohne Berücksichtigung von Segelschiffen unter 5 Tonnen bzw. 50 koku.

NUMBER OF VESSELS AND GROSS TONNAGE OF JAPAN'S MERCHANT FLEET 1912-27 (INCL. KOKU-SAILING SHIPS)

Quelle / Source: The Department of Finance, Japan (Hrsg.): Financial and Economic Annual of Japan, Tokyo (various issues).

Year	STEAMERS			SAILING VESSELS (Tonnage capacity)			SAILING VESSELS (koku capacity)		
	Number	Gross Tonnage		Number	Gross Tonnage		Number	koku	
		1.000 t	Index		1.000 t	Index		1.000 koku	Index
1912	3.064	1.443	100	10.601	500	100	21.014	2.796	100
1913	3.286	1.528	106	13.169	570	114	19.358	5.578	199
1914	3.487	1.593	110	14.552	609	122	19.028	2.434	87
1915	3.636	1.623	112	17.498	671	134	17.429	2.255	81
1916	3.882	1.718	119	20.629	745	149	14.341	1.845	66
1917	4.042	1.850	128	24.136	896	179	12.391	1.574	56
1918	4.775	2.338	162	28.702	1.092	218	10.795	1.340	48
1919	5.203	2.870	199	31.990	1.208	242	10.517	1.424	51
1920	5.810	3.047	211	34.871	1.273	255	10.350	1.438	51
1921	6.094	3.206	222	36.095	1.260	252	9.875	1.365	49
1922	6.312	3.296	228	35.629	1.259	252	8.510	967	35
1923	6.169	3.361	233	38.725	1.270	254	7.802	1.000	36
1924	6.716	3.565	248	39.866	1.263	253	7.032	907	32
1925	7.323	3.547	246	40.679	1.270	254	5.608	735	26
1926	7.779	3.662	254	42.161	1.267	253	5.525	713	26
1927	8.091	3.729	258	43.243	1.273	255	5.377	675	24

Koku: Maßeinheit bei der Reisproduktion; ein koku wurde als die Menge Reiskörner festgelegt, die ein Erwachsener in einem Jahr verzehrt. 1 koku entspr. einem Volumen von 180,39 Litern.

**TAB. 288: Warenwerte im Ein- und Ausfuhrhandel Japans 1887-1928 (in laufenden Preisen)**

TOTAL VALUES OF EXPORTS AND IMPORTS OF MERCHANDISE, WITH PROPORTION PER HEAD OF TOTAL POPULATION 1887-1928 (CURRENT PRICES)

Quelle / Source: The Department of Finance, Japan (Hrsg.): Financial and Economic Annual of Japan, Tokyo (various issues).

Year	EXPORTS		IMPORTS	
	Total Value	Per Head	Total Value	Per Head
	in millions of Yen		in millions of Yen	
1887	52,408	1,34	44,304	1,13
1889	70,061	1,75	66,104	1,65
1891	79,527	1,95	62,927	1,55
1893	89,713	2,17	88,257	2,13
1895	136,112	3,22	129,261	3,06
1897	163,135	3,77	219,301	5,07
1899	214,93	4,86	220,402	4,98
1900	204,43	4,56	287,262	6,41
1901	252,35	5,55	255,817	5,63
1902	258,303	5,61	271,731	5,9
1903	289,502	6,19	317,136	6,79
1904	319,261	6,76	371,361	7,87
1905	321,534	6,74	488,538	10,25
1906	423,755	8,8	418,784	8,7
1907	432,413	8,86	494,467	10,13
1908	378,246	7,63	436,257	8,8
1909	413,113	8,22	394,199	7,84
1911	447,434	8,65	513,806	9,93
1912	526,982	10,03	618,992	11,79
1913	632,46	11,85	729,432	13,67
1914	591,101	10,9	595,735	10,98
1915	708,307	12,86	532,45	9,85
1916	1.127,468	20,31	756,428	13,51
1917	1.603,005	28,35	1.035,811	18,32
1918	1.962,101	34,38	1.668,144	29,24
1919	2.098,873	37,31	2.173,46	38,64
1920	1.948,395	34,2	2.336,175	41,74
1921	1.252,838	22,08	1.614,155	28,44
1922	1.637,452	27,89	1.890,308	32,2
1923	1.447,751	24,35	1.982,231	33,34
1924	1.807,035	30	2.453,402	40,73
1925	2.305,59	37,75	2.572,658	42,12
1926	2.044,728	32,95	2.377,484	38,32
1927	1.992,317	31,62	2.179,154	34,59
1928	1.971,955	30,88	2.196,315	34,39

Unternehmens Nobuyoshi Sakuma, einen sehr umfangreichen Bericht mit dem Titel „The Fire Insurance Business in Great Britain“ an die Firmenleitung übersandte, anhand dessen das Management offensichtlich in Japan bestehende „Marktlücken“ auszumachen glaubte; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 46.

<sup>60</sup> So z. B. die Osaka Marine and Fire, die in Folge ihres größtenteils auf Kaskos aufbauenden Portefeuilles besonders unter den fallenden Preisen für Schiffsraum litt, vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 52 f.



## 10.12.6. Internationale Rückversicherungsbeziehungen des japanischen Versicherungsmarkts

### 10.12.6.1. Schaden-Rückversicherungsverträge mit ausländischen VU vor dem Ersten Weltkrieg (speziell mit der Münchener Rück und der Süddeutschen Rückversicherungs-Gesellschaft)

Vor dem Ersten Weltkrieg war Japans Versicherungswirtschaft fast vollständig von ausländischen, in erster Linie britischen Rückversicherern abhängig.<sup>61</sup> Lediglich einige wenige Schadenversicherer betätigten sich, wenngleich in bescheidenem Umfang, als Rückversicherer von Feuerrisiken auf reziprozitärer Basis (so z. B. die 1907 gegründete Tomei); professionelle Rückversicherungsunternehmen existierten gar nicht. Ausländischen Rückversicherern musste eine Beteiligung am japanischen Feuerversicherungsmarkt Anfang des 20. Jahrhunderts allerdings angesichts der dort üblichen Vertragsbedingungen und den ungewöhnlich hohen Risiken (hochgradig kumulierte Risiken in den Ballungsgebieten; Erdbebengefahr) als sprichwörtliches „Spiel mit dem Feuer“ erscheinen.

Eines der ersten Rückversicherungsabkommen japanischer Schadenversicherungsgesellschaften mit ausländischen Zessionaren wurde im Oktober 1904 zwischen der **Yokohama Insurance Company** und der Commercial Union Assurance Company geschlossen. Auf Wunsch der Yokohama wurde der Vertrag im November 1908 auf die Liverpool and London and Globe übertragen.<sup>62</sup>

1906 partizipierten ausländische Gesellschaften als Zessionare an einem der ersten in Japan auf landesweiter Ebene organisierten Feuerversicherungs-Kartelle, das der Deckung von Brandrisiken in Baumwollspinnereien diente.<sup>63</sup> Die Notwendigkeit, fremde Versicherer an den Preisabsprachen zu beteiligen ergab sich mehr oder weniger zwangsläufig aus dem Umstand, dass eine Rückversicherung solcher Großrisiken die weitgehende Angleichung der Prämientarife von Zedenten und Rückversicherern notwendig machte.<sup>64</sup>

Besonders die verheerenden Verluste, die in Zusammenhang mit der Brandkatastrophe von Ōsaka im Jahre 1909 zu beklagen waren, weckten schließlich in zunehmendem Maße das Bedürfnis der japanischen Schadenversicherer, ihre Rückversicherungsbeziehungen auf nationaler und internationaler Ebene auszubauen.

Die **Nippon Fire**, einer der ältesten japanischen Schadenversicherer,<sup>65</sup> nahm 1908 Kontakt zur Münchener Rückversicherungsgesellschaft auf. Nachdem - ausgehend vom

<sup>61</sup> Vgl. THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 18. November, S. 1207.

<sup>62</sup> Vgl. GOLDING, C. E.: A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance. Offered as a Memento of Fifty Years' Service in the Reinsurance World by Sterling Offices Ltd., 2<sup>nd</sup> Ed., London 1931, S. 97.

<sup>63</sup> Die v. a. in Osaka angesiedelte Textilindustrie spielte seit den 1880er Jahren eine Schlüsselrolle im Industrialisierungsprozess des Landes; der Hafen von Kobe fungierte als einer der Hauptumschlagplätze für indische Rohbaumwolle. In diesem Zusammenhang wurde treffend von beiden Plätzen als den „Liverpool und Manchester der ostasiatischen Baumwollproduktion“ gesprochen; vgl. The Sumitomo Marine & Fire Insurance Co., Ltd. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 20.

<sup>64</sup> Kartelle zwischen den japanischen Feuerversicherungsgesellschaften existierten bereits vorher, allerdings in der Regel nur auf lokaler Ebene. Dem Preiskartell zur Versicherung der Baumwollspinnereien von 1906, dessen Initiative von fünf großen einheimischen Gesellschaften ausging, war nur eine kurze Lebensdauer beschieden; vgl. MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47, hier: S. 40 f.

<sup>65</sup> Die Nippon Fire gibt Anlass, nochmals auf die etwas verwirrende Praxis bei der Namensgebung der japanischen Gesellschaften (bzw. die englischen Übersetzungen und in der Fachpresse verwendeten Namensverkürzungen) hinzuweisen. Die 1892 gegründete Nippon Fire (& Marine) ist nicht zu verwechseln mit der 1893 durch die Nippon Life Assurance Company ins Leben gerufenen Nippon Sea & Land, die das von ihr hauptsächlich betriebene Seeverversicherungsgeschäft 1900 in Zusammenhang mit der Verschärfung der Versicherungsaufsicht durch das VAG einstellte. Neben der Nippon Fire (& Marine) existierte seit 1896 allerdings noch die Nippon Marine (& Fire). Die Tatsache, dass die meisten der älteren japanischen Gesellschaften, die ursprünglich ihr Geschäft (mehr oder weniger) auf einen Schadenversicherungszweig beschränkten teils noch vor dem Ersten Weltkrieg begannen, entweder das See- oder das Feuerversicherungsgeschäft (aus klar auf der Hand liegenden Gründen) zusätzlich zum Namensbestandteil zu machen, führt rückblickend zu guten Voraussetzungen, historische Betrachtungen über Gründungsdaten und Bezeichnung der einzelnen Unternehmen zum Verwirrspiel werden zu lassen. Die in vielen Fällen bereits von der Firmengründung an bestehende und in der Zwischenkriegszeit noch deutlich fortschreitende Verflechtung der japanischen VU durch gegenseitige Beteiligungen, Überschneidungen bei den interessierten Hauptaktionären und in Vorständen, die Bildung von Konzerngruppen etc. verkompliziert dieses Problem zusätzlich; so kam es z. B. 1944 zum endgültigen Zusammenschluss der bereits vorher miteinander assoziierten Gesellschaften Nippon Fire & Marine, Nippon Marine & Fire und Teikoku Fire zur Nippon Fire and Marine Insurance Co., Ltd. Nach Zusammengehen mit der 1918 gegründeten Kōa Fire & Marine, firmiert das Unternehmen seit April 2001 unter der Bezeichnung Nipponkoa Insurance Co., Ltd.

Besuch eines Vertreters der Nippon Fire - erste Verhandlungen eingeleitet worden waren, sich die Ausarbeitung des Vertrags jedoch längere Zeit verzögerte,<sup>66</sup> genehmigte der Aufsichtsrat der Münchener Rückversicherungsgesellschaft am 16. November 1912 schließlich das Rückversicherungsabkommen mit der japanischen Gesellschaft. Der Vertrag der Nippon Fire mit dem deutschen Rückversicherungsunternehmen wurde auch während der ersten Kriegsjahre aufrecht erhalten und die Münchener Rück folgte der territorialen Geschäftsausdehnung des japanischen Partners; so beteiligte sie sich z. B. noch 1916 an der Zeichnung von Erdbebenrisiken auf Hawaii.<sup>67</sup>

*Masso Kambe*, Professor für Nationalökonomie an der Universität von Kyoto, hielt sich um 1909/10 in Deutschland auf, um eingehendere Untersuchungen zur wirtschaftlichen Situation des Landes vorzunehmen. Auf Anregung des Direktors der in München ansässigen, 1893 gegründeten Süddeutschen Rückversicherungs-Gesellschaft, Dr. Schulz, befasst sich *Kambe* schließlich auch mit Fragen der Rückversicherung, die er nach seiner Rückkehr nach Japan im Herbst 1910 dem Handelsministerium vortrug. Die nach dem Russisch-japanischen Krieg erzielten raschen Fortschritte in der Modernisierung und dem Ausbau des japanischen Wirtschaftslebens und der daraus resultierende wachsende Bedarf an Rückversicherungsschutz für industrielle (Groß-) Risiken, aber auch die leidvollen Erfahrungen aus dem Stadtbrand in Ōsaka, sowie der Umstand, dass es den einheimischen Feuerversicherungsgesellschaften ohne vergrößerte Effizienz (sprich: Ausbau der eigenen Zeichnungskapazitäten durch vermehrte Rückversicherung) kaum gelingen würde, gegen die ausländische Konkurrenz zu bestehen, führten schließlich dazu, dass sich das Handelsministerium darum bemühte, die Aufmerksamkeit der japanischen Gesellschaften vermehrt auf die Möglichkeiten einer Rückversicherung ihrer Portfeuille in Deutschland zu lenken. 1911 kam es daraufhin zum Abschluss eines Rückversicherungsvertrags zwischen der Kyodo Fire Insurance Company und der Süddeutschen Rückversicherungs-Gesellschaft, der zunächst nur eine Beteiligung des deutschen Unternehmens an den Feuerversicherungsrisiken der Kyoto vorsah, 1912 aber auch auf die Rückdeckung von Seeversicherungen ausgedehnt wurde.<sup>68</sup>

Behauptungen, deutschen Rückversicherern sei vor dem Ersten Weltkrieg der japanische (Schaden-) Versicherungsmarkt „zu exotisch“ gewesen<sup>69</sup> sind vor diesem Hintergrund zurückzuweisen.

#### **10.12.6.2. Auslandsgeschäft und internationale Rückversicherungsbeziehungen der japanischen Schadenversicherungsindustrie in der Zwischenkriegszeit**

##### **10.12.6.2.1. The Great Kanto Earthquake: Japans Versicherungsindustrie unter Zugzwang; Solidarität der ausländischen Rückversicherer**

Das am 1. September 1923 ziemlich genau um die Mittagszeit die japanische Hauptinsel Honshū erschütternde Kantō-Erdbeben (Stärke 7,9 auf der Richterskala) bzw. die durch das Beben verursachten Brände zerstörten die Hafenstadt Yokohama und einen bedeutenden Teil Tokios. Die Regierung sah sich genötigt, umfangreiche Hilfsmassnahmen anzuordnen, die die Versicherungsgesellschaften des Landes in erheblichem Maße betrafen. Anfänglich sahen die Vereinbarungen zur Entschädigung der

---

<sup>66</sup> Es entsprach dem Wunsch beider Vertragsparteien, die Bestimmungen so weit wie möglich an die in Japan üblichen Formen anzupassen. Der Vertragsentwurf ging zu diesem Zweck um die Jahreswende 1911/12 tatsächlich zunächst nach Japan. Darüber hinaus äußerte die Münchener Rück Vorbehalte hinsichtlich des zu diesem Zeitpunkt in Japan ungewöhnlich niedrigen Tarifniveaus; vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 1112 f.

<sup>67</sup> Vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 1115. Der Schriftverkehr der Münchner Rück mit Fernost wurde dabei teils über die Schweizerische National-Versicherungs-Gesellschaft in Basel, teils über einen Mittelsmann in Stockholm geführt.

<sup>68</sup> Vgl. GOLDING, C. E.: A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance. Offered as a Memento of Fifty Years' Service in the Reinsurance World by Sterling Offices Ltd., 2<sup>nd</sup> Ed., London 1931, S. 97 f. Ursprünglich hatte sich die Süddeutsche Rückversicherungs-Gesellschaft auch um einen Vertragsabschluss mit der Nippon Fire beworben, die jedoch eine Vereinbarung mit der Münchener Rück vorzog, da ihr die Süddeutsche „nicht sicher genug sei“. Dr. Schulz reagierte erobert auf das Zustandekommen des Kontrakts, fühlte sich in seinem Selbstverständnis als „Japan-Spezialist“ von der Nippon Fire übergangen und warf der Münchner Rück vor, der Kontrakt ruiniere sein japanisches Geschäft; vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 1115 f.

<sup>69</sup> Vgl. dazu THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 18. November, S. 1207.

Betroffenen eine Vergütung von 10 Prozent des ermittelten Schadens, mindestens aber in Höhe einer Jahresprämie vor. Der sich auf dieser Grundlage summierende Betrag in Höhe von 180 Millionen Yen überforderte allerdings die Möglichkeiten der Gesellschaften. Darüber hinaus zeigte sich, dass die finanzkräftigsten Versicherungsunternehmen relativ nicht zugleich auch die am stärksten geschädigten darstellten. Anstatt der fixen Zahlung von 10 Prozent wurde demgemäß eine gestaffelte Vergütung beschlossen, die die Gesellschaften im Verhältnis zu ihrer Kapitalkraft belastete. Zur Entschädigung der Versicherten legte die Regierung schließlich bestimmte Auszahlungsschemata fest. Die gestaffelten Vergütungen sahen für die größeren Versicherungsunternehmen („Klasse A“) vor, kleinere Versicherungssummen bis 5.000 Yen pauschal in Höhe von 10 Prozent des ermittelten Schadens zu vergüten, während bei höheren Versicherungssummen ein jeweils am konkreten Schadensumfang bemessener Betrag zu erstatten war. Bei kleineren Versicherungsgesellschaften wurden die Leistungen entsprechend ihrer finanziellen Lage herabgesetzt. Als Gesamtentschädigungssumme kamen 74,8 Millionen Yen (5,54 Prozent der Versicherungssummen aller in Betracht kommenden Schäden) zur Auszahlung, von denen allerdings die Regierung über 63,5 Millionen Yen vorschießen musste. Von dem Arrangement wurden insgesamt 33 Gesellschaften betroffen, von denen 24 zur „Klasse A“ der finanzstarken Unternehmen gezählt wurden. Finanziert wurde der für die Versicherer per Gesetz als obligatorisch erklärte Plan durch Staatsanleihen, die die betroffenen Unternehmen unter Zugrundelegung eines Zinssatzes von vier Prozent innerhalb von 30 bis 50 Jahren (!) zurückzahlen hatten.<sup>70</sup> Die Tokyo Marine & Fire, aufgrund ihres umfangreichen und weit gestreuten Geschäfts relativ gesehen weniger hart getroffen als viele andere Schadenversicherer, zahlte ohne Inanspruchnahme der Regierungshilfe durchweg einen Satz von 10 Prozent an ihre geschädigten Versicherungsnehmer aus.<sup>71</sup> Die bei den in Japan tätigen fremden Feuerversicherungs-Gesellschaften versicherten Betroffenen gingen jedoch leer aus. Für die gesamte Dauer der Krise verwiesen die ausländischen Unternehmen auf den Wortlaut der Policen (keine Haftung im Falle von Feuerschäden, die durch Naturkatastrophen herbeigeführt wurden). Die Tatsache, dass sich die ausländischen Gesellschaften aus der Verantwortung zogen, wurde in Japan nicht als Überraschung aufgefasst, da man der westlichen Geschäftspraxis üblicherweise eine überwiegend rationalistische Betrachtungsweise unterstellte, und es ja auch keine britischen Landsleute waren, die der Solidarität bedurften. Allerdings erlitt der Umsatz der aus dem Ausland stammenden Feuerversicherer im Anschluss an die Katastrophe nicht von ungefähr einen substanziellen Einbruch.<sup>72</sup> Erstaunlicherweise wurde der Plan der japanischen Regierung auch von den ausländischen Rückversicherern der japanischen Gesellschaften ausnahmslos gutgeheißen, obwohl die zur Umsetzung erlassene Verordnung sie in keiner Weise zur Zahlung verpflichtete.

Das Kanto-Erdbeben zog einen Boom der Binnentransportversicherung nach sich, da die Schadenversicherer massiv vom Transport der zum Wiederaufbau von Tokio und Yokohama benötigten Materialien profitierten.<sup>73</sup>

#### **10.12.6.2.2. Rückkehr der Münchener Rück und Versuche zur Errichtung einer deutsch-japanischen Rückversicherungsgesellschaft**

Nach Beendigung des Ersten Weltkriegs kehrte die Münchener Rückversicherungsgesellschaft mit dem Plan, gemeinsam mit einheimischen Gesellschaften ein

<sup>70</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 45 (1926), II. Teil, S. 483 f.; NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 61 f. Vgl. auch MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 26 ff., dort werden übereinstimmend mit den Angaben des Assekuranz-Jahrbuchs bzw. NOGUCHIS 63,55 Mio. Yen als vom Staat gestundete Anleihen genannt, allerdings sollen darüber hinaus tatsächlich nur 7,86 Mio. Yen aus Eigenmitteln der 33 direkt zeichnenden Feuerversicherungsgesellschaften geflossen sein. Die Gesamtentschädigungssumme hätte sich demnach auf 71,41 Mio. Yen belaufen.

<sup>71</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 45 (1926), II. Teil, S. 484; NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926, S. 62.

<sup>72</sup> Vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 29; THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 44.

<sup>73</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 55.

Versicherungsunternehmen zur (Rück-) Deckung von Großrisiken (vorzugsweise Feuer und Erdbeben) ins Leben zu rufen nach Japan zurück. Die Verhandlungen konnten dadurch erleichtert werden, dass von der Münchener Rück in vorausschauender Weise vorbereitetes Material als Argumentationsgrundlage gegen Pläne zur Verstaatlichung der japanischen Versicherungsindustrie verwendet werden konnte. Der Plan zum Abschluss eines Joint-venture-Abkommens zur Gründung einer neuen (japanischen) Rückversicherungsgesellschaft wurde allerdings nicht verwirklicht.<sup>74</sup>

Dennoch unterhielt die Münchener Rück bis zum Zweiten Weltkrieg einschlägige Verbindungen zum japanischen Markt,<sup>75</sup> wenngleich man sich Ende der 30er Jahre über die im Zusammenhang mit der Autarkiepolitik bestehenden Beschränkungen von Auslandszessionen und eine offensichtliche Bevorzugung englischer Gesellschaften beklagte.<sup>76</sup> Der Versuch, das Engagement u. a. über eine Beteiligung an einer japanischen Gesellschaft auszubauen, wurde durch den Ausbruch des Pazifikkriegs zunichte gemacht.

**TAB. 289: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der japanischen Schadenversicherungs-Gesellschaften in den 1930er Jahren**

EXTERNAL REINSURANCES OF NON-LIFE JAPANESE COMPANIES BEFORE WW II

Quelle / Source: LENGUEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurances in the balances-of-payments, London 1953, S. 83.

1939		Bruttoprämieinnahmen Gross premium income				Ins Ausland zederte Rückversicherungen Reinsurance premiums paid abroad	Saldo der internationalen Rückversicherungsbeziehungen Balance of external reinsurance transactions
Jahr / Year	Seeversicherung Marine	Feuerversicherung Fire	Others	Total			
	in millions of Yen						
1930	62,98	151,54	3,51	218,03	48,54	-4,17	
1932	56,54	142,64	3,55	202,73	41,34	-2,88	
1934	66,78	152,35	4,77	223,9	45,95	4,79	
1936	77,78	166,89	6,47	251,14	56,58	-7,9	
1938	127,06	207,68	8,41	343,15	74,52	-12,6	
1939	185,07	273,99	10,59	469,65	65,06	-5,28	

#### 10.12.6.2.3. Sukzessiver Abbruch der internationalen Rückversicherungsbeziehungen seit Ende der 30er Jahre

Seitdem japanische Truppen 1931 in Verletzung internationaler Abkommen die Mandschurei überrannt hatten, und die Beziehungen Japans zum Ausland unter steigenden Spannungen litt, wuchsen im Inneren vor dem Hintergrund einer gärenden Krisenstimmung nationalistisch und militaristisch geprägte Ressentiments heran. Parallel zur militärischen Annektierung der Mandschurei startete das Land eine gewaltige Handelsoffensive, in deren Verlauf sich bis 1936 sein Ausfuhrvolumen fast verdoppelte.<sup>77</sup>

<sup>74</sup> Vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 1116. Anstelle der von der Münchener Rück gemeinsam mit den japanischen Schadenversicherern projektierten Gesellschaft wurde 1940 die Toa Fire & Marine Reinsurance Co. als erstes professionelles Rückversicherungsunternehmen in Japan gegründet.

<sup>75</sup> Nach Aufzeichnungen der Münchener Rück unterhielt das Unternehmen am Jahresanfang 1939 Geschäftsbeziehungen zu insgesamt vier japanischen Gesellschaften; sechs weitere japanische VU besaßen Rückversicherungskontrakte mit der schweizerischen Union Rück in Zürich und zwei weitere mit einem französischen Unternehmen. Zu den Verbindungen des wichtigsten Mitbewerbers am internationalen Markt, der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft, wurden leider keine Angaben gemacht; vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 1116.

<sup>76</sup> Vgl. HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J., S. 1116 f. Offenbar zeigten die japanischen Gesellschaften zu diesem Zeitpunkt nur noch geringes Interesse an einem Ausbau der Rückversicherungsbeziehungen nach Deutschland. Der Kontaktmann der Münchener Rück in Tokio, Prof. *Miura*, bestätigte sinngemäß, dass die Beschränkungen beim Abschluss internationaler Rückversicherungsverträge den japanischen Unternehmen „offenbar gar nicht so unangenehm“ gewesen seien. In Zusammenhang mit Glückwünschen zum Abschluss des Drei-Mächte-Abkommens im Jahre 1940 übersandte Offerten wurden von den Japanern „ebenso höflich wie zurückhaltend“ beantwortet, vgl. ebd., S. 1117.

<sup>77</sup> Durch das Zusammenwirken von Export und Rüstungstätigkeit erreichte die japanische Wirtschaft in den Jahren 1934 und 1936 ihren Höchststand in der Zwischenkriegszeit. Zwischen 1931 und 1937 vergrößerte sich das BSP des Landes nominell um den Faktor 1,9 (gemessen an konstanten Preisen der Jahre 1934/36 um den Faktor 1,4), Import und Export stiegen nach nominellen Werten um das 2,8-fache. Die im Ausland als „Gelbe Gefahr“ bezeichnete Exportoffensive Japans brachte dem Land im Verlauf der 30er Jahre weltweit Handelskonflikte und Dumpingvorwürfe ein; vgl. OHNISHI, TAKEO: Wettbewerbsbeschränkende Massnahmen Japans von 1914 bis 1945, in: Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten: Referate und Diskussionsbeiträge des 10. Wissenschaftlichen Symposiums der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. am 25.-27. September 1985 in Lüneburg / Im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. herausgegeben von Hans Pohl (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: Beiheft 46), Stuttgart 1988, S. 162-184, hier: S. 165.

Eine Abwertung des Yens im Jahre 1932<sup>78</sup> hatte zur Folge, dass die Exportpreise auf einem Niveau von etwa 68 v. H. gegenüber 1928 stabilisiert werden konnten, die Einfuhrpreise jedoch um mehr als 30 v. H. anzogen. An eine nachhaltige Aktivierung der japanischen Handelsbilanz war unter diesen Voraussetzungen nicht zu denken.<sup>79</sup> Steigende Großhandelspreise und Lebenshaltungskosten bei gleichzeitig sinkenden Industriearbeiterlöhnen verschärften das spätestens seit der *Showa*-Krise unübersehbare Dilemma des Landes, das seine wirtschaftspolitisch motivierten Bestrebungen, **den als Rohstofflieferant und Absatzmarkt bedeutsamen großen Nachbarn Nordchina zu kontrollieren** im Verlaufe des Jahrzehnts wachsen ließ.<sup>80</sup>

Während des zweiten Chinesisch-japanischen Krieges, ausgehend von den Ereignissen des sogenannten „Zwischenfalls an der Marco-Polo-Brücke“ (*Marco Polo Bridge Incident*; jap. „Rokokyo-jiken“ bzw. „Rokokyo-jihen“), weiteten sich die Ein- und Ausfuhraktivitäten der japanischen Wirtschaft seit 1937 in dramatischem Tempo aus und erreichten 1940 ein Rekordniveau von 7,1 Milliarden Yen. Gekoppelt an die Prosperität der seewärtigen Warenein- und -ausfuhr und des Schiffbaus, die goldene Zeiten erlebten, profitierte die japanische Schadenversicherungsindustrie ebenfalls massiv von der Kriegskonjunktur.<sup>81</sup> Die Prämien der Gesellschaften im Seeversicherungsgeschäft, das bis 1936 nur zweitplatziert hinter den Einnahmen der Feuerversicherung rangierte, rückten auf die Spitzenposition vor und stellten 1940 bei einigen Unternehmen mehr als die Hälfte der gesamten Beiträge.<sup>82</sup>

Allerdings dehnte sich auch der Einfluss der Regierung auf die Privatwirtschaft erheblich aus.

Überlies sie es anfangs noch den Unternehmen selbst, sich den Erfordernissen „nationalen Interesses“ unterzuordnen, und entsprechende Veränderungen in ihrer Geschäftspolitik vorzunehmen, so verschärfte sich die Gangart von Jahr zu Jahr mehr.

Mit besonderem Augenmerk auf den **durch die internationale Tätigkeit der Versicherungswirtschaft verursachten Devisen(ab-)fluß** verpflichtet man die Gesellschaften bereits kurz nach dem Zwischenfall an der Marco-Polo-Brücke zur Verringerung der durch sie ins Ausland transferierten Zahlungen. Zwar leistete die japanische Versicherungswirtschaft während der zweiten Hälfte der 30er Jahre in der Summe ihrer Außentransaktionen einen positiven Beitrag zur Zahlungsbilanz des Landes (vgl. TAB. 290, TAB. 291 und TAB. 292), verursachte jedoch auf der Seite des internationalen Rückversicherungsverkehrs Kosten (vgl. TAB. 289: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der japanischen Schadenversicherungs-Gesellschaften in den 1930er Jahren), die man als vermeidbar ansah. Die Restriktion des freien Devisenverkehrs stellte ein zentrales Element der wirtschaftlichen Autarkiepolitik der japanischen Regierung dar und diente vorrangig der Beschaffung militärisch zu verwertender Güter im Ausland. Die Bestrebungen, den Import aller Arten von devisenzehrenden Gütern und Dienstleistungen so weit wie möglich zu beschränken, stellte die japanische Versicherungswirtschaft vor große Probleme. Allein aufgrund der Beziehungen zum internationalen Rückversicherungsmarkt, insbesondere nach London, war es möglich, die industriellen Großrisiken (Versicherung der Handelsschifffahrt und

<sup>78</sup> Die kurzzeitige Rückkehr zum Goldstandard und Wiederherstellung der Konvertibilität des Yen auf Vorkriegsniveau (Japan hob die Genehmigungspflicht für Goldtransporte ins Ausland im Januar 1930 auf) verursachte zunächst drastische Einbrüche auf dem Exportmarkt. Nach der bereits im Dezember 1931 erfolgten erneuten Aufhebung der Goldparität (Abwertung des Yen im festen Wechselkurs gegenüber dem britischen Pfund um 35 Prozent) zog die Ausfuhrfähigkeit jedoch stark an, da sich der Yen in den folgenden Jahren wertmäßig recht stabil auf etwa 60 Prozent des Goldstandard-Niveaus einpendelte; vgl. ebd., S. 165, S. 171 f.

<sup>79</sup> Das „Dilemma“ der japanischen Außenhandelsstruktur – ein Ungleichgewicht zwischen den Erlösen aus dem Export verarbeiteter Waren und den Kosten für die zur Herstellung und Verarbeitung benötigten Importe von Rohstoffen, Energieträgern und Investitionsgütern – bestand bis in die 60er Jahre und bescherte dem Land während der 30er Jahre eine wachsende Abhängigkeit insbesondere von Einfuhren aus den Vereinigten Staaten, vgl. ebd., S. 166.

<sup>80</sup> Vgl. BOELCKE, WILLI A.: Deutschland als Welthandelsmacht 1930-1945, Stuttgart [u. a.] 1994, S. 83.

<sup>81</sup> So erhöhten sich beispielsweise die Prämieinnahmen der Taisho Marine (ausgehend von der Tatsache, dass die im Hintergrund stehende Mitsui-*zaibatsu* aufs stärkste in die tonangebenden militärisch-industriellen und nationalistischen Interessen verwickelt war und eine rege Investitionstätigkeit entwickelte) allein im Zeitraum 1939 bis 1940 um das 1,7-fache, nämlich von 19 auf 33 Millionen Yen; das Seeversicherungsgeschäft der Tokyo Marine wuchs in noch größerem Umfang; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 74.

<sup>82</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 75.

von Feuerrisiken im industriellen Sektor) der aufstrebenden Wirtschaftsmacht Japan mit adäquatem Versicherungsschutz zu versorgen. Zahlungen ins Ausland zu vermeiden, bedeutete vor diesem Hintergrund für die japanischen Gesellschaften in erster Linie, nach Alternativen zur Abgabe der Exzedenten zu suchen, die nicht außerhalb des von Japan kontrollierten Wirtschaftsraums lagen.<sup>83</sup> Die vermutlich am stärksten dem Druck des internationalen Marktes ausgesetzten japanischen Seeversicherer<sup>84</sup> handelten als erste und schlossen sich im September 1938 zum "Special Hull Reinsurance Syndicate" zusammen. Die assoziierten Gesellschaften hatten einen fixen Teil ihrer Rückversicherungen an das Syndikat abzutreten, welches wiederum die übernommenen Anteile unter den Mitgliedern aufteilte. Dasselbe System eines gemeinschaftlichen Rückversicherungs-Syndikats wurde im Oktober 1939 zur Versicherung von Warentransportrisiken eingeführt („Special Cargo Reinsurance Syndicate“). Die Joint Fire Association of Japan ließ im Oktober 1938 verlauten, dass ihre 42 Mitglieder bestrebt seien, den Betrag der ins Ausland zedierten Feuer-Rückversicherungen um mindestens zwei Drittel verringern, und zu diesem Zweck eine Neuordnung der Rückversicherungen innerhalb des Heimatmarktes vornehmen würden.<sup>85</sup>

**Der Abschluss des Dreimächtepakts im September 1940 bedeutete das endgültige Aus für die Auslandsrückversicherung der japanischen Gesellschaften.** Gezwungen, die in zunehmendem Maße stärker risikobehafteten Deckungen mehr oder weniger ausschließlich innerhalb des japanischen Binnenmarkts in Rückdeckung zu geben, erreichten die Kapazitäten der japanischen Schadenversicherer bereits in der ersten Jahreshälfte 1940 ihre Grenzen. Die Tätigkeit der von der Regierung im Oktober 1939 ins Leben gerufenen Kommission zur Regulierung der Versicherung von See-Kriegsrisiken und das im März 1940 promulgierte Gesetz zur staatlichen Rückversicherung von Nicht-Leben-Risiken (das allerdings ausschließlich im Bereich der See-Kriegsrisikoversicherung Anwendung fand) konnten aus der Sicht der privaten Versicherungsunternehmen keine zufriedenstellende Lösung des Rückversicherungs-Problems sein. Auch beteiligten sich einige Gesellschaften nicht an den bestehenden Rückversicherungssyndikaten der Feuer- und Seeversicherung.

Hauptsächlich auf Betreiben des Vorsitzenden der Taisho Marine, Masakazu Iinuma, kam es im Verlauf des Jahres 1940 zwischen den japanischen Schadenversicherern zu einem Übereinkommen, dass die Gründung einer eigenen nationalen Rückversicherungs-Gesellschaft zum Ziel hatte. Die Toa Fire and Marine Reinsurance Company, unter Beteiligung von 42 Schadenversicherungsunternehmen ausgestattet mit einem Kapital von 50 Millionen Yen, nahm ihren Betrieb im Oktober 1940 auf. Die Regierung ordnete daraufhin die von ihr erlassenen Bestimmungen neu, sodass fortan einerseits auch Nicht-See-Kriegsrisikoversicherungen vom Staat rückgedeckt werden konnten, andererseits aber ein Großteil der Zessionen zunächst an die Toa ging, die ihrerseits Exzedenten an die staatliche Rückversicherung retrozedierte. Die Gründung der Toa Fire and Marine Reinsurance Co. wurde zum Sprungbrett der Gründung des ersten gemeinsamen japanischen Schadenversicherungs-Verbandes (Marine and Fire Insurance Association of Japan), der seit 1941 die Dai-Nippon Fire Insurance Association (Nachfolgeorganisation des 1917 gegründeten Joint Fire Insurance Association-Tarifverbandes) sowie diverse Seeversicherungsverbände unter einem Dach vereinte.<sup>86</sup>

---

<sup>83</sup> Die von japanischen Schadenversicherungs-Gesellschaften ins Ausland abgegebenen Rückversicherungs-Prämien überstiegen die Einnahmen aus übernommenen internationalen Rückversicherungen während der 30er Jahre um etwa neun Prozent, vgl. TAB. 289: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der japanischen Schadenversicherungs-Gesellschaften in den 1930er Jahren.

<sup>84</sup> Der rapide wirtschaftliche Niedergang während der Showa-Krise in den Jahren 1927 bis 1930 und der damit verbundene drastische Verfall der Prämiensätze wurde von den japanischen Schadenversicherungsgesellschaften mit der Bildung von Tarifsyndikaten beantwortet. Im Falle des Kaskogeschäfts geschah dies nicht zuletzt aufgrund des Drucks der Londoner Rückversicherer, die damit drohten, die Verträge zu annullieren, falls nicht ein bestimmtes Tarifminimum erzielt wurde; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 43.

<sup>85</sup> Vgl. ebd., S.82 f.

<sup>86</sup> Der Verband umfasste bei seiner Gründung neben 49 beteiligten einheimischen Gesellschaften auch 21 ausländische VU, die als assoziierte Mitglieder fungierten; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 85.

### **10.12.7. Das (direkte) Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer in den 20er und 30er Jahren und Auswirkungen der internationalen Transaktionen des japanischen Versicherungsmarktes auf die Zahlungsbilanz des Landes**

Der japanische Versicherungsmarkt, die Geschäftspolitik seiner Versicherungsindustrie und die staatliche Kontrolle über die Unternehmen wurden seit Ende der 20er und in den 30er Jahren relativ stark durch die wachsenden wirtschaftlichen Autarkiebestrebungen des Landes geprägt. Unmittelbaren Niederschlag fand dies vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs u. a. im Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen des Landes.

#### **10.12.7.1. Ausländische Tochtergesellschaften und Beteiligungen**

Der geringe Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am in Japan direkt gezeichneten Geschäft, dem vergleichsweise umfangreiche Auslandsaktivitäten der japanischen Gesellschaften gegenüberstanden, nicht zuletzt aber auch verstärkte Bemühungen, die bis in die zwanziger Jahre bestehende starke Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsmarkt zu verringern (u. a. Reorganisation der Schadenversicherungsverbände und Bildung eines nationalen Feuer-Rückversicherungspools; Gründung der ersten einheimischen Rückversicherungsgesellschaft 1940), führten dazu, **dass der japanische Versicherungsmarkt während der 30er Jahre teils deutliche Exportüberschüsse erzielte**. Während der 30er Jahre verbreiteten japanische Versicherungsgesellschaften die Basis ihres internationalen Geschäfts durch **Gründung von Tochtergesellschaften oder Beteiligungen** nicht nur innerhalb ihres „klassischen“ Auslands-Wirkungsbereichs in Fernost bzw. in den seit Anfang des Jahrzehnts besetzten chinesischen Territorien, sondern auch in den U.S.A., in Südamerika (Chile) und in Deutschland. Dabei handelte es sich im Grunde ausschließlich um Engagements im Schadenversicherungsbereich. Unternehmen wie die *Taisei Fire Insurance Company* in Formosa, die *Chosen Fire Insurance Company* in Korea und die *Manshu Fire Insurance Company* in der Mandschurei standen unter der vollständigen Kontrolle japanischer Gesellschaften und genossen in ihren Heimatländern bzw. den von Japan okkupierten Territorien quasi-monopolistischen Status. Mit Blick auf das durch diese Gesellschaften zedierte Rückversicherungsgeschäft waren japanische Schadenversicherer maßgeblich an der Entstehung von drei chinesisch-japanischen Joint-venture-Unternehmen in Schanghai beteiligt.<sup>87</sup>

#### **10.12.7.2. Zweigniederlassungen in Nordchina**

Zweigniederlassungen japanischer Schadenversicherungsgesellschaften entstanden in den 30er Jahren nicht nur in der Mandschurei sondern auch in Nordchina, dessen wirtschaftliches Entwicklungspotential im Verlauf des Jahrzehnts nicht nur für japanische Gesellschaften, sondern auch für europäische Versicherungsunternehmen zunehmend zum Anziehungspunkt wurde. Gegen Ende der 30er Jahre arbeitete eine bedeutende Anzahl europäischer und amerikanischer VU in der Tianjin-Region, die als wirtschaftliches Zentrum des Landesteils galt. Japanische Schadenversicherer wie z. B. die Taisho Marine & Fire Co. sondierten in der zweiten Jahrzehnthälfte das Gebiet und weiteten bis Kriegsende ihre Aktivitäten in der Region beträchtlich aus. So kam es z. B. zur Gründung einer eigenen (anfangs exklusiv den japanischen VU vorbehaltenen) Tarifvereinigung, der North China Non-Life Insurance Association, die alsbald tonangebend im Feuerversicherungsgeschäft agierte.<sup>88</sup>

<sup>87</sup> Alle diese Gesellschaften fielen nach dem Zweiten Weltkrieg dem chinesischen bzw. dem südkoreanischen Staat zu und wurden als Feindvermögen konfisziert. Die beiden U.S.-amerikanischen Tochtergesellschaften der Tokyo Marine & Fire (Standard Insurance Company of New York und Standard Surety and Casualty Insurance Company of New York) wurden noch kurz vor dem japanischen Überfall auf Pearl Harbour veräußert; vgl. LENGUEL, SAMUEL JOSEPH: International insurance transactions: insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 83.

<sup>88</sup> Vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 80 f.

### 10.12.7.3. Die Bedeutung des Versicherungsexports für die Zahlungsbilanz des Landes

Der Versicherungsexport besaß von Anfang der 20er bis in die zweite Hälfte der 30er Jahre eine nicht zu unterschätzende Bedeutung für die japanischen „Invisibles“, was in der Dienstleistungsbilanz des Landes deutlichen Niederschlag fand. Zwischen 1923 und 1933 entfielen auf den Versicherungssektor zwischen knapp 17 und mehr als 20 Prozent der „unsichtbaren Ausfuhren“ (vgl. TAB. 290). Ausgedrückt in Prozent lag der auf Versicherungsdienstleistungen entfallende Anteil bei den „Invisible Imports“ demgegenüber zwar nochmals höher (vgl. TAB. 291), doch verzeichneten die statistischen Ausweisungen des Finanzministeriums während der Zwischenkriegszeit einen durchgehend positiven Saldo der internationalen Versicherungstransaktionen japanischer Versicherungsunternehmen (vgl. TAB. 293). Gemäß den heute international gültigen (IMF-) Standards ist unter den als „wiederkehrenden“ Vermögenstransfers („recurring assets/liabilities“) bezeichneten Posten der „*current account*“, also die laufenden Transfers im Sinne wiederkehrender oder häufiger Transaktionen zwischen In- und Ausländern zu verstehen. Der als „einmalige“ oder „unregelmäßige“ Vermögenstransfer bezeichnete Teil („temporary assets/liabilities“) der Statistik über die „Invisibles“ beinhaltet Vermögensübertragungen sowie Direkt- und Portfolioinvestitionen:

**TAB. 290: Invisible Trade of Japan (Estimated Figures): Assets (Invisible Exports), 1923-1933**

Quelle / Source: The Department of Finance, Japan (Hrsg.): Financial and Economic Annual of Japan, Tokyo, various issues.

1) Assets (Invisible Exports): (unrev. = unrevised terms)							
Year	1923	1924	1925	1926	1927 (unrev.)	1932	1933 (unrev.)
in millions of Yen							
a) Recurring							
Earnings abroad by Insurance Companies	75	104	117	92,177	96,441	117,258	117,57
Earnings abroad by Shipping	165	185	196	192,26	199,47	181,843	227,93
Dividends and Interests on Foreign Securities possessed by Japanese Nationals	28	20	19	13,196	12,848	21,455	23,806
Profits of Japanese Undertakings and Emigrants abroad	112	123	148	122,125	120,989	157,244	167,378
Spending of Foreigners in Japan	36	48	47	47,873	50,778	57,158	69,458
Government's Income abroad	32	24	21	24,029	27,492	4,964	7,218
Miscellaneous	12	15	17	17,576	16,386	41,268	51,12
Total (Recurring)	460	520	565	509,236	524,404	581,19	664,48
b) Temporary							
Foreign Investments in Japan	123	566	186	176,772	153,589	84,475	119,556
Realising of Japanese Investments abroad	370	104	60	87,541	45,546	105,988	174,287
Miscellaneous	0	18	0	\	\	\	\
Total (Temporary)	493	688	246	264,313	199,135	190,463	293,843
Grand Total	953	1208	811	773,549	723,539	771,653	958,323
share of each term in % of total recurring assets							
Year	1923	1924	1925	1926	1927	1932	1933 (unrev.)
in millions of Yen							
a) Recurring							
Earnings abroad by Insurance Companies	16,3	20	20,7	18,1	18,4	20,2	17,7
Earnings abroad by Shipping	35,9	35,6	34,7	37,8	38,1	31,3	34,3
Dividends and Interests on Foreign Securities possessed by Japanese Nationals	6,1	3,8	3,4	2,6	2,5	3,7	3,6
Profits of Japanese Undertakings and Emigrants abroad	24,3	23,7	26,2	24	23,1	27,1	25,2
Spending of Foreigners in Japan	7,8	9,2	8,3	9,4	9,7	9,8	10,5
Government's Income abroad	7	4,6	3,7	4,7	5,2	0,9	1,1
Miscellaneous	2,6	2,9	3	3,5	3,1	7,1	7,7
Total (Recurring)	100	100	100	100	100	100	100



**TAB. 291: Invisible Trade of Japan (Estimated Figures): Liabilities (Invisible Imports), 1923-1933**

Quelle / Source: The Department of Finance, Japan (Hrsg.): Financial and Economic Annual of Japan, Tokyo, various issues.

(2) Liabilities							
	1923	1924	1925	1926	1927 (unrev.)	1932	1933 (unrev.)
in millions of Yen							
a) Recurring							
Payments abroad in connection with insurance	68	89	97	90,014	95,89	108,359	108,876
Disbursements abroad in connection with Shipping	60	68	67	67,201	67,005	82,142	101,868
Dividends and Interests on Japanese securities possessed by foreign Nationals	66	82	106	103,985	103,846	118,885	138,914
Profits of Foreign Undertakings and Immigrants in Japan	6	7	7	8,939	6,335	11,088	9,466
Spending of Japanese in Foreign Countries	27	29	27	25,195	27,918	51,258	68,462
Government's payment für external loan services	62	81	87	66,861	69,488	92,882	128,008
Miscellaneous	1	1	4	7,027	4,794	14,44	21,677
Total (Recurring)	290	357	395	369,222	375,276	479,054	577,271
b) Temporary							
Realising of Investments by Foreigners	82	336	104	153,64	180,876	189,645	99,044
Japanese investment abroad	196	96	101	73,742	105,931	100,954	215,775
Total (Temporary)	278	432	205	227,382	286,807	290,599	314,819
Grand Total	568	789	600	596,604	662,083	769,653	892,09
share of each term in % of total recurring liabilities							
	1923	1924	1925	1926	1927	1932	1933 (unrev.)
in millions of Yen							
a) Recurring							
Payments abroad in connection with insurance	23,4	24,9	24,5	24,4	25,5	22,6	18,9
Disbursements abroad in connection with Shipping	20,7	19	17	18,2	17,9	17,1	17,6
Dividends and Interests on Japanese securities possessed by foreign Nationals	22,8	23	26,8	28,2	27,7	24,8	24,1
Profits of Foreign Undertakings and Immigrants in Japan	2,1	2	1,8	2,4	1,7	2,3	1,6
Spending of Japanese in Foreign Countries	9,3	8,1	6,8	6,8	7,4	10,7	11,9
Government's payment für external loan services	21,4	22,7	22	18,1	18,5	19,4	22,2
Miscellaneous	0,3	0,3	1	1,9	1,3	3	3,8
Total (Recurring)	100	100	100	100	100	100	100

**TAB. 292: Saldo der internationalen Versicherungs-Transaktionen des japanischen Versicherungsmarkts 1923-1937**

BALANCE OF INVISIBLE EXPORTS: EARNINGS ABROAD BY INSURANCE COMPANIES 1923-1937

Quelle / Source: The Department of Finance, Japan (Hrsg.): Financial and Economic Annual of Japan, Tokyo, various issues.

Year	in millions of Yen
1923	7
1924	15
1925	20
1926	2,163
1927	0,551
1929	8,291
1930	0,364
1931	2,916
1932	8,899
1933	23,43
1934	10,4
1935	15,5
1936	8,55
1937	18,9

Vereinzelt beschränkten die japanischen Schadenversicherer in der Zwischenkriegszeit auch ihr aktives Rückversicherungsgeschäft nicht mehr allein auf reziprozitäre Vertragsabschlüsse mit den Gesellschaften des Heimatmarkts; so zeichnete z. B. die **Kyodo Fire** seit 1926 indirektes Geschäft in den Vereinigten Staaten.<sup>89</sup>

#### 10.12.7.4. Ausnahmestellung der Tokyo Marine

Die **Tokyo Marine & Fire** bekleidete vor dem Zweiten Weltkrieg eine bemerkenswerte **Ausnahmestellung unter den japanischen Schadenversicherern**. Zu Ende der 20er Jahre stand die Tokyo Marine & Fire im Ruf, über sehr umfangreiche Beteiligungen an anderen, z. T. ausländischen Versicherungsunternehmen zu verfügen. Darüber hinaus legte sie beträchtliche Teile ihres Vermögens in ausländischen Anleihen an (vgl. TAB. 293: Assets of the Tokyo Marine and Fire Insurance Co. in 1929). Als Direktversicherer

<sup>89</sup> Vgl. THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 18. November, S. 1207.

betätigte sie sich überwiegend im Feuer- und Seeversicherungsgeschäft auf verschiedenen europäischen Märkten und in den Vereinigten Staaten.<sup>90</sup>

**TAB. 293: Assets of the Tokyo Marine and Fire Insurance Co. in 1929**

Quelle / Source: THE REVIEW 61 (1930), Ausgabe vom 5. September, S. 856.

	in millions of Yen	[ % ]
Japanese Government & municpl. Bonds	18,335	14,7
Foreign Government & municpl. Bonds	10,179	8,2
U.S.A. bonds and shares	22,781	18,2
Bonds and stocks of various companies	31,893	25,5
Loans on mortgage	21,095	16,9
Properties	9,006	7,2
Debtor accounts	0,84	0,7
cash at bankers and in hand	10,783	8,6
Total 1929	124,913	100

#### 10.12.8. Exkurs: Die restriktive Politik Japans gegenüber ausländischen Direktinvestitionen (FDIs)

Die ablehnende Haltung Japans gegenüber der Beteiligung ausländischen Kapitals an seiner Wirtschaft ist traditionell zu nennen; seit der Öffnung des Landes in der *Meiji*-Epoche tat man alles, um ausländische Direktinvestitionen zu verhindern und stattdessen auf dem Weg der Lizenznahme vom Vorsprung anderer Industrienationen zu profitieren. Die Meiji-Regierung verteidigte eine strikte Abwehr gegenüber Kapitalzufuhren aus dem Ausland; gleichwohl griff sie in den ersten Jahren ihrer Amtszeit auf (englische) Auslandsanleihen zur Finanzierung des Eisenbahnnetzes und der Ablösegeelder der Ritterschaft zurück. Erst nach Wiedererlangen der vollständigen Zollhoheit und der Abschaffung des Exterritorialitätsanspruchs ausländischer Staatsbürger wurden Investitionen von Nicht-Japanern zugelassen, die fortan v. a. zum Ausgleich der Zahlungsbilanz und der Erhöhung der Kreditfähigkeit der japanischen Zentralbank genutzt wurden und vorrangig in den Aufbau der Infrastruktur des Landes (Straßen- und Hafenanlagenbau; Energieversorgung) flossen.<sup>91</sup>

Selbst während der 20er Jahre, als die japanische Regierung ausländischen Direktinvestitionen gegenüber vorübergehend aufgeschlossener gegenüber stand als je zuvor (oder danach) blieb der Anteil ausländischer Kapitalbeteiligungen an seinem Wirtschaftsleben sehr gering und kam größtenteils über die Vereinbarung von Joint-ventures zustande.

Direkte Beteiligungen des Auslands an japanischen Unternehmen hatte es allerdings schon bereits um die Jahrhundertwende gegeben; im Zuge der Neufassung des HGB im Jahre 1899 wurden dementsprechende Bestimmungen revidiert. Bei der Zulassung ausländischer Direktinvestitionen stand indes nicht nur die Übertragung von Kapital im Vordergrund, sondern mindestens gleichberechtigt auch der Wunsch nach Weitergabe technischen Know-hows. Bevor die in den 30er Jahren zunehmend von Nationalisierungs- und Rationalisierungsbestrebungen geprägte japanische Wirtschaftspolitik mehr und mehr begann, FDIs zurückzudrängen, hatte sich während der 20er Jahre eine (für japanische Verhältnisse) beachtliche Verflechtung, zumeist in Form von joint-ventures, entfalten können. 1931 bestanden insgesamt 82 Kooperationen als Folge ausländischer Direktinvestitionen, davon 36 unter Beteiligung amerikanischen und 17 unter Beteiligung deutschen Kapitals.<sup>92</sup>

Im Verlauf der 60er Jahre eingeleitete Schritte zur Liberalisierung der Foreign Direct Investments (FDIs) änderten nichts an der Tatsache, dass die japanische Haltung gegenüber ausländischen Direktinvestitionen in extremer Weise restriktiv blieb. Bis Anfang der 60er Jahre durften ausländische Kapitalbeteiligungen an japanischen Unternehmen maximal 49 Prozent betragen; in sogenannten „lebenswichtigen“

<sup>90</sup> Vgl. ebd.

<sup>91</sup> Vgl. OHNISHI, TAKEO: Wettbewerbsbeschränkende Massnahmen Japans von 1914 bis 1945, in: Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten: Referate und Diskussionsbeiträge des 10. Wissenschaftlichen Symposiums der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. am 25.-27. September 1985 in Lüneburg / Im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. herausgegeben von Hans Pohl (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: Beiheft 46), Stuttgart 1988, S. 162-184, hier: S. 176.

<sup>92</sup> Vgl. ebd., S. 177.

Wirtschaftszweigen waren Auslandsbeteiligungen vollständig verboten. Seit 1963 waren Mehrheitsbeteiligungen möglich, selbst in einigen der vorher prohibitiv geschützten Sektoren, allerdings wurde jedes Investitionsvorhaben einem akribischen Genehmigungsverfahren und strikten Kontrollen unterworfen.

Japan partizipierte in den vergangenen Jahrzehnten sowohl durch rege Exporttätigkeit als auch durch umfangreiche Direktinvestitionen im Ausland nachhaltig am Ausbau internationaler Wirtschaftsbeziehungen, die besonders durch die wachsende Bedeutung Multinationaler Unternehmen (MNCs) in zunehmendem Maße den Charakter einer wahrhaft „globalen“ Weltwirtschaft angenommen haben. Dem energischen Engagement japanischer Industrie- und Handelsunternehmen auf dem Weltmarkt stand allerdings stets eine unverhältnismäßig geringe Beteiligung ausländischer Interessen in diesem Land gegenüber. Die in jüngster Vergangenheit eingeleiteten Schritten zur vermehrten Öffnung der Wirtschaft für ausländisches Kapital änderten nicht an der Tatsache, dass auch 2003 auf Japan zwar beträchtliche 12 Prozent des globalen BIP, aber nur fünf Prozent der weltweiten Warenimporte und nur etwa ein Prozent aller ausländischen Direktinvestitionen entfielen.<sup>93</sup>

Weitergehende Schritte zur Liberalisierung ausländischer Direktinvestitionen ermöglichten ab 1967 vereinfachte Verfahren zur Erlangung von Mehrheitsbeteiligungen in 33 ausgewählten Industriezweigen der sogenannten „Kategorie Eins“, die allerdings mit äußerst weitgehenden Auflagen (u. a. hinsichtlich des unbedingt gegenseitigen Charakters der Vertragsvereinbarungen (Joint-ventures) und der Beteiligung japanischer Repräsentanten am Aufsichtsrat) verbunden wurden, und in der genannten Kategorie auch nur solche Branchen betrafen, in denen einheimische Firmen bereits eine Vorrangstellung innehatten, und die aus diesem Grund für ausländische Investoren unattraktiv erscheinen mussten. Branchen der „Kategorie Zwei“ erlaubten sogar den vollständigen Erwerb einer japanischen Unternehmung, dies allerdings wiederum nur in Zweigen, in denen die japanische Wirtschaft nicht fürchten musste, ihre Dominanz am Heimatmarkt durch fremde Mitbewerber zu verlieren, z. B. in der Stahl- und Zementproduktion oder in der Motorradindustrie. Die sukzessive Liberalisierung der hochgradig einschränkenden japanischen Politik gegenüber FDIs wurde auch in späteren Jahren fortgesetzt, allerdings nur in graduelltem Umfang und auf einer formalen Ebene. Folglich war Japan im letzten Drittel des 20. Jahrhunderts das wohl am wenigsten von ausländischen Direktinvestitionen abhängige Land außerhalb des sozialistischen Blocks mit einem Anteil von allenfalls etwas mehr als 0,1 Prozent an der gesamten Kapitalbildung des Landes (Durchschnitt der übrigen Industrieländer 1981-1995: etwa 3,5 Prozent).<sup>94</sup> Mit dem 1969 implementierten „zweiten Programm“ zur Öffnung des Finanzmarkts wurde die Liberalisierung auch auf den Versicherungssektor ausgedehnt. Ausländischen VU war es ab März 1969 erlaubt, Tochtergesellschaften auf Basis nicht-japanischer Kapitalbeteiligungen von maximal 50 Prozent (oder weniger) zu gründen. Gleichzeitig zwang das Programm die japanische Versicherungsindustrie zur Übernahme einheitlicher Bilanzierungsstandards.<sup>95</sup>

---

<sup>93</sup> Vgl. PAPRZYCKI, RALPH / FUKAO, KYOJI: The Extent and History of Foreign Direct Investment in Japan (Hitotsubashi University Research Unit for Statistical Analysis in Social Sciences, Institute of Economic Research: Discussion Paper Series; No. 84, April 2005), S. 2, URL: <http://www.ier.hit-u.ac.jp/~fukao/japanese/publication/paper/2005/2005-41.pdf> [Stand: 30.03.2007].

<sup>94</sup> Vgl. CHANG, HA-JOON: Foreign Investment Regulation in Historical Perspective – Lessons for the Proposed WTO Agreement on Investment, S. 11 f., URL: <http://www.twinside.org.sg/title/joon2.doc> [Stand: 01.05.2006].

<sup>95</sup> Unter den einzelnen japanischen VU wiesen die Verfahren zur Rechnungslegung bis zu diesem Zeitpunkt teils erhebliche Unterschiede auf; so war es z. B. nur bedingt möglich, anhand der veröffentlichten Bilanzen Geschäftsverlauf und Profitabilität einzelner Unternehmen miteinander zu vergleichen. Während die japanischen Lebensversicherer 1969 zu einem Übereinkommen einheitlicher Rechnungslegungsvorschriften gelangten, zögerten die Schadenversicherungsunternehmen, da sich die einzelnen Gesellschaften teils beträchtlich in Größe und Zusammensetzung ihrer Portfolios unterschieden. Besonders die größeren Schadenversicherer brachten mit Blick auf die von ihnen übernommenen industriellen Großrisiken vor, dass mit einem branchenweit einheitlichen Bilanzierungsverfahren ihre Möglichkeiten zur Sicherung ausreichender Reserven eingeschränkt werden könnten. Dennoch gelangten auch die Schadenversicherungsunternehmen 1970 zu einer Einigung. Die Rechnungslegungsstandards flossen nach einer kurzen Übergangszeit 1972 erstmals einheitlich in die Bilanzen ein; vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 139 f. Seit diesem Zeitpunkt wird u. a. das Auslandsgeschäft der japanischen Nicht-Lebensversicherer spezifisch ausgewiesen, und kann den Veröffentlichungen des Finanzministeriums entnommen werden. Gleichzeitig wurde die Abfassung der Rechenschaftsberichte zur Kapitalanlagenutzung einer Revision unterworfen, womit in erster Linie eine Lockerung der strengen Vorschriften in diesem Bereich bezweckt wurde; vgl. ebd.

1975 entstand mit der Seibu Allstate Life Insurance Co., Ltd. im Rahmen eines joint-ventures des seit 1931 bestehenden U.S.-Unternehmens Allstate (ursprünglich ein Teil des Handelsunternehmens Sears, Roebuck & Co) mit der japanischen Seibu Retail die erste Neugründung eines Versicherungsunternehmens in Japan unter ausländischer Mehrheitsbeteiligung. Bis zu diesem Zeitpunkt beschränkte sich die Zeichnungstätigkeit ausländischer Versicherungsgesellschaften auf Filialgeschäft oder die Bestellung von Exklusivagenten.<sup>96</sup>

Der von westlicher Seite oft erhobene (und von japanischer Seite ebenso oft dementierte) Vorwurf, es habe sich bei den in der Nachkriegszeit bestehenden Beschränkungen ausländischer Direktinvestitionen, aber auch in Bezug auf die aufgrund der strikten Regulierung existierenden hohen Marktzutrittsbarrieren um eine mehr oder weniger gezielte Benachteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen gehandelt, fand in den 90er Jahren bereits vor der Marktliberalisierung bei den in Japan tätigen ausländischen VU keinen Widerhall mehr. Als hauptsächlicher Hinderungsgrund eines erfolgreichen Auslandsengagements auf dem japanischen Markt wurden die engen Verbindungen der einheimischen Versicherern zu ihren Kunden und das die japanischen Gesellschaften klar bevorteilende Distributionsprinzip genannt.<sup>97</sup>

### 10.12.9. Die japanische Versicherungsindustrie im Zweiten Weltkrieg

#### 10.12.9.1. Die Revision des Versicherungsaufsichtsgesetzes im Jahre 1939

1937 ernannte die Regierung eine Kommission zur Prüfung der Möglichkeiten einer Revision des VAG, da das schnelle Wachstum der Versicherungsindustrie die Bestimmungen des Gesetzes von 1900 den bestehenden Verhältnissen gegenüber zunehmend ungeeigneter erscheinen ließ. Daneben setzte sowohl der nationale Verband der Lebensversicherer (*The Japan Life Insurance Companies Association*, JLICA) als auch der Aktuarsverband jeweils eine eigene Kommission ein, die parallel dazu eine Überarbeitung der bestehenden rechtlichen Grundlagen überprüften. Das hauptsächlich auf Grundlage der von der Regierungskommission im November 1938 eingereichten Vorschläge revidierte Versicherungsgesetz wurde Anfang 1939 vom kaiserlichen Reichstag verabschiedet und am 29. März desselben Jahres promulgiert.<sup>98</sup>

Die Investitionstätigkeit der Versicherungsunternehmen wurde durch ein 1937 promulgiertes Gesetz zur „außerordentlichen Regulierung von Vermögenswerten“ scharfen Beschränkungen unterworfen, die in erster Linie den kriegswirtschaftlichen Interessen des Staates zugute kamen.<sup>99</sup>

#### 10.12.9.2. Personalmangel, Auslandsexpansion und Zwangszusammenschlüsse

Im Bestreben, weitgehende Schritte zur Rationalisierung der Organisations- und Beschäftigungsstrukturen in der Versicherungsindustrie einzuleiten, berief das Ministerium für Handel und Gewerbe einige Schlüsselfiguren der Branche als Berater. Hauptziel war es, **die Zahl der in der Versicherungsindustrie Beschäftigten deutlich zu reduzieren**. Die Regierung vertrat offen die Ansicht, es sei ineffizient, angesichts des gewaltigen Bedarfs in der Militärproduktion und der 1938 erfolgten Mobilmachung die Strukturen einer „Friedensindustrie“ wie der Versicherungswirtschaft auf dem Niveau von rund 50 einheimischen Unternehmen zu belassen, und erklärte ihre Absicht, die Zahl der Gesellschaften durch **Zusammenschlüsse** deutlich (es war von

<sup>96</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): *Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century*. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 140.

<sup>97</sup> Vgl. ATTIGER, PETER: *Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweite empirische Analyse*, Karlsruhe 1994 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1994), S. 87.

<sup>98</sup> Vgl. YONEYAMA, TAKAU: *Wartime Period of Controlled Economy: 1937-1945*, in: *Nippon Life Insurance Company* (Hrsg.): *100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989*, Osaka 1991, S. 106-129 (= Chapter 4.), hier: S. 110.

<sup>99</sup> Zu diesem Zeitpunkt hielten z. B. die japanischen Lebensversicherungsgesellschaften nicht weniger als zehn Prozent des gesamten Anlagevermögens aller Finanzinstitute in ihren Händen. Das durchschnittliche Volumen der Aktiva der Lebensversicherer überstieg jenes der größten japanischen Banken um mehr als das dreifache, vgl. YONEYAMA, TAKAU: *Wartime Period of Controlled Economy: 1937-1945*, in: *Nippon Life Insurance Company* (Hrsg.): *100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989*, Osaka 1991, S. 106-129 (= Chapter 4.), hier: S. 111.

nicht mehr als etwas über zehn verbleibenden Versicherungsfirmen mit einem drastisch verringerten Personalbestand die Rede) zu reduzieren. Der zunehmenden Abwanderung qualifizierter Arbeitskräfte in die Rüstungsproduktion und Rekrutierungen der kaiserlichen Armee stand allerdings nicht nur ein hohes Arbeitsaufkommen in Zusammenhang mit der Versicherung von Kriegsrisiken (und ihrer Rückversicherung) entgegen, sondern auch die sukzessive Ausweitung der Geschäftstätigkeit auf einigen Auslandsmärkten, speziell in China.<sup>100</sup> 1941 ging die Zuständigkeit für die Versicherungsindustrie in die Hände des Finanzministeriums über – ein Schachzug, der das Bedürfnis des Staates unterstrich, die finanzielle Kontrolle über die Versicherungsunternehmen gemäß den Anforderungen des Kriegshaushalts zu gewinnen.<sup>101</sup> In diesem Jahr kam es zum ersten von der Regierung gewünschten Firmenzusammenschluss in der Schadenversicherungsbranche,<sup>102</sup> bei der die Taisho Marine and Fire die kleinere, 1920 aus Mitteln des damals sehr erfolgreichen Suzuki-Konzern gegründete Shin Nihon Fire and Marine Insurance Co. Weitere Übernahmen folgten. Bis 1945 schwand die Zahl der 39 im Jahre 1942 in Japan existierenden Schadenversicherer auf Druck der Regierung hinunter auf 16; einige sehr bedeutende Unternehmen fusionierten unter dem Dach der Tokyo Marine and Fire (Mitsubishi Marine und Meiji Fire), andere schlossen sich zu neuen Konzernen zusammen (so z. B. bei der Gründung der Yasuda Fire und der Osaka Sumitomo Marine).<sup>103</sup>

Trotz amerikanischer Warnungen stationierte Japan seit Juli 1940 Truppen in Indochina. Die U.S.A. schränkten daraufhin ab September ihren Export von Erdöl- (etwa vier Fünftel des japanischen Erdölbedarfs wurden aus den Vereinigten Staaten gedeckt) und den Stahlexport ein. Nachdem die Sanktionen nicht die erwünschte Wirkung zeigten, und Japan auch im folgenden Jahr die Verlegung von Armeeteilen nach Indochina fortsetzte, verhängten die Vereinigten Staaten am 25. Juli 1941 ein vollständiges Ölembargo gegen das Land, dem sich Großbritannien und Niederländisch-Ostindien anschlossen. Das Embargo wurde in den darauffolgenden Monaten zum Gegenstand erfolgloser Verhandlungen, da sich die U.S.A. angesichts der fortschreitenden Kriegsvorbereitungen Japans und den von ihm besetzten Teilen Chinas und Indochinas nicht bereit fanden, von ihren Forderungen zur Räumung der okkupierten Gebiete (*Hull-Note*) abzurücken.

Der Überfall auf Pearl Harbor am 6. Dezember 1941 markierte den Anfang des vorübergehenden Endes autonomer Geschäftstätigkeit der japanischen Schadenversicherungsindustrie. Elf Tage nach Kriegsausbruch setzte die Regierung das Gesetz „Vorübergehender Maßnahmen betreffend die Kriegsversicherung“ in Kraft, mit dem sie ein landesweites Steuerungssystem etablierte, in dem die privaten Unternehmen zwar weiterhin als Akquisiteure weiterarbeiteten, der Staat aber zum eigentlichen Risiko- und damit zum Geschäftsträger wurde. Verschiedene Schadenversicherungsunternehmen erhielten die Order, den Aufbau von Zivilverwaltungen in den besetzten Gebieten zu unterstützen und erhielten die Erlaubnis, dort Geschäfte abzuschließen, wobei z. B. jeweils eine Anzahl von zwei bis vier Gesellschaften einem der Verwaltungsdistrikte der okkupierten Territorien in Südostasien zugeordnet wurde. 1942 wurde der im Jahr davor gegründete nationale Schadenversicherungs-Verband (The Marine and Fire Insurance Association of Japan) in die staatliche Non-Life Insurance Control Society überführt, die als staatliche Verwaltungskörperschaft alle japanischen VU der strikten Kontrolle durch die öffentliche Hand unterwarf.<sup>104</sup>

---

<sup>100</sup> Vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 86 f.

<sup>101</sup> Vgl. YONEYAMA, TAKAU: Wartime Period of Controlled Economy: 1937-1945, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 106-129 (= Chapter 4.), hier: S. 111.

<sup>102</sup> Bereits ein Jahr zuvor hatte die Regierung Zusammenschlüsse bei den Lebensversicherungsunternehmen angeordnet, was 1941 zum „Verschwinden“ von sieben Lebensversicherungs-Gesellschaften führte; vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 73.

<sup>103</sup> Vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 88 f. Zur am Jahresanfang 1944 erfolgten Fusion zwischen der Osaka Marine (die 1942 bereits ihre 1919 gegründete, kleinere Rückversicherungs-Tochter Settsu Marine übernahm) und der Sumitomo Marine and Fire Insurance Co. (bis April 1940: Fuso Marine) vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 78-82.

<sup>104</sup> Der Zusammenschluss bezweckte die Gleichschaltung und Rationalisierung der Versicherungswirtschaft sowie ihre vollständige Unterordnung unter das Diktat nationalen Interesses, vgl. dazu MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 91, dort der erste Artikel

### 10.12.10. Japans Seeversicherungsmarkt nach Beendigung des zweiten Weltkriegs

Die japanischen Seeversicherer wurden durch die weitgehende Zerstörung der Handelsflotte des Landes während des Zweiten Weltkriegs schwer getroffen. Von einem Vorkriegsbestand in Höhe von schätzungsweise sechs Millionen Bruttoregistertonnen waren bei Kriegsende nur noch etwa 1,2 Millionen Tonnen vorhanden, zumeist Schiffe in schlechtem Zustand oder von minderwertiger Qualität, die noch aus der Vorkriegszeit stammten oder eilig zur Aufstockung der Flotte im Krieg gebaut worden waren. Die Auswirkungen des Pazifikkriegs auf Japans Seeversicherungsmarkt waren dementsprechend verheerend. Der noch zu Ende der 30er Jahre bedeutende Anteil der Seeversicherung am gesamten Schadenversicherungsgeschäft in Japan sank aufgrund der empfindlichen Schiffsverluste und der Isolierung Japans vom internationalen Handel mit Kriegseintritt des Landes auf nur noch etwa 16 % des Vorkriegsbestandes in 1946/47.<sup>105</sup>

Der Gesamtversicherungsbestand im Nicht-Leben-Geschäft verteilte sich in den Jahren 1938 und 1949 in folgender Weise auf die einzelnen Sachversicherungszweige<sup>106</sup>:

Jahr	Feuer (%)	See (%)	Binnentransport (%)	Unfall (%)
1938	58	40 (einschl. Binnentransport)	n/a	2
1949	72,3	19,8	5,1	2,8

Die Tätigkeit der ausländischen Sachversicherungsunternehmen in Japan unterstand kurz nach dem Zweiten Weltkrieg der Kontrolle durch das „Supreme Command of Allied Powers“ (S.C.A.P.).<sup>107</sup> Zwar wurden die Lizenzen einer Anzahl bereits vor dem Krieg in Japan tätiger ausländischer Gesellschaften bereits 1946 teils durch ein Memorandum des S.C.A.P. und durch die Revision des Aufsichtsgesetzes von 1939 erneuert, und ihnen der Abschluss von Policen in Yen erlaubt, doch nahm keine der zugelassenen Gesellschaften (37 im Jahre 1946; diese Zahl reduzierte sich bereits 1950 auf 26) in der vor dem Kriegseintritt Japans etablierten Form den Geschäftsbetrieb auf. Vielmehr erfolgte 1947 und 1949 die Zulassung von insgesamt 10 Unternehmensgruppen durch das S.C.A.P., deren Geschäfte in Japan jedoch stark reglementiert wurden.<sup>108</sup> So durften durch die Vertretungen dieser Zusammenschlüsse, über die die vor dem Krieg in Japan etablierten Gesellschaften teils ihr Engagement fortsetzten, zunächst keine japanischen Risiken übernommen oder Policen in Yen ausgestellt werden. Von diesen Bestimmungen ausgenommen waren Rückversicherungsgeschäfte im Feuer- und Seeversicherungsbereich, soweit die betreffenden Risiken nicht bei japanischen Gesellschaften untergebracht werden konnten.<sup>109</sup> Ab 1949 wurde der Geschäftsbetrieb ausländischer VU in Japan durch ein spezielles Gesetz geregelt, das die Unternehmen zum Erwerb von Lizenzen zwang.<sup>110</sup> Die nach Gründung der Toa Fire and Marine Reinsurance Co. seit 1941 obligatorische Rückversicherung sämtlicher Schadenversicherungsrisiken unter Beteiligung des Staates wurde mit der Aufhebung der Restriktionen betreffend die Versicherung von Fremdwährungsrisiken im April 1950

---

der Satzung der Non-Life Insurance Control Society wie folgt (in englischer Übersetzung) wiedergegeben: „*The purpose of this society is to most effectively utilize the economic power of the citizens of Japan by providing the guidance and control necessary to achieve a more efficient uniformity in the functions of the non-life insurance business, and to help ensure the execution of national policy as regards the non-life insurance business.*“

<sup>105</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 10. November, S. 900.

<sup>106</sup> Vgl. ebd.

<sup>107</sup> Offiziell führte lediglich General Douglas MacArthur den Titel des „Supreme Commander of Allied Powers“, die Bezeichnung bürgerte sich allerdings schnell zum Oberbegriff für den gesamten Verwaltungsapparat der alliierten Kontrollmacht ein. In Japan bevorzugte man den Ausdruck GHQ (General Headquarters).

<sup>108</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 10. November, S. 899. Vgl. dagegen THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S.112: offenbar wurden bereits 1946 fünf dieser Unternehmensgruppen zum Geschäftsbetrieb zugelassen, darunter die American International Underwriters Corporation (AIU) und die British Insurance Group (BIG).

<sup>109</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 10. November, S. 899. Gleichfalls wurde der von den japanischen Gesellschaften gepflegte Usus, einen Großteil ihres Geschäftes untereinander rückzuversichern, nicht völlig aufgegeben.

<sup>110</sup> Die Zulassungspflicht ausländischer Versicherer wurde 1963 dahingehend erweitert, als dass ab diesem Zeitpunkt der direkte Vertragsabschluss zwischen japanischen Versicherungsnehmern und im Ausland ansässigen, nichtkonzessionierten Anbietern verboten wurde.

hinfällig, da es nunmehr auch möglich wurde, Exzedenten auf dem internationalen Markt in Deckung zu geben.<sup>111</sup>

Eine zeitgenössische Ausgabe von THE REVIEW vermutete (offenbar ohne das zum damaligen Zeitpunkt genauere Informationen verfügbar waren), dass bereits 1950 „ein oder zwei“ der japanischen Gesellschaften wieder Rückversicherungen im Ausland platzierten. In der Tat zeichneten 1950 die Gesellschaften der durch das S.C.A.P. zugelassenen britischen Unternehmensgruppe in Japan Versicherungen in Yen, bei denen es sich aufgrund der geltenden Restriktionen nur um Rückversicherungsgeschäft handeln konnte.<sup>112</sup> Die Osaka Sumitomo Marine übermittelte unmittelbar nach der Freigabe der Fremdwährungsversicherung eine *open cover*-Police an ihr Londoner Brokerhaus Sedgwick, Collins and Company, Ltd. und gab 80 Prozent ihres Exzedenten aus der Warentransportversicherung am Londoner Markt in Rückdeckung; die verbleibenden 20 Prozent gingen an die British Insurance Group (BIG) in Tokio. Damit entzog die Osaka Sumitomo Marine die Rückversicherung ihres Anteils am hart umkämpften japanischen Cargomarkt vollständig den einheimischen Mitbewerbern.<sup>113</sup>

#### **10.12.10.1. Das Geschäft der japanischen Seeversicherer unter dem bis April 1950 bestehenden Fremdwährungsversicherungsverbot**

Japanische Schadenversicherungsgesellschaften hatten nach Kriegsende bis Frühjahr 1950 keine Möglichkeit, an der Versicherung von Warenein- und -ausfuhren zu partizipieren.<sup>114</sup> Außenhandelsstransaktionen wurden bereits ab Ende 1945 wiederaufgenommen, standen allerdings anfänglich unter der strikten Kontrolle durch das S.C.A.P.. Cargoversicherungen konnten von japanischen Gesellschaften nur dann abgeschlossen werden, wenn es sich um Binnentransporte handelte, die nicht die Grenzen des Landes überschritten. Alle nach Auswärts gehenden oder von dort kommenden Sendungen wurden bis 1949 durch ausländische Versicherungsunternehmen gedeckt. Dementsprechend beschränkte sich das Geschäft der japanischen Seeversicherer in den ersten Jahren nach Kriegsende ausschließlich auf die Versicherung von Warentransporten in der Küsten- und Binnenschifffahrt, des *processing* importierter Rohbaumwollprodukte und (seit Ende 1946) der Frachten der Walfangflotte.<sup>115</sup>

**Im April 1950 wurde das Verbot zum Abschluss von Warentransportversicherungsverträgen in fremder Währung durch das S.C.A.P. aufgehoben.** Die Versicherung von Außenhandelsgütern, seit der Anbindung des Landes an den internationalen Handel ein Hauptgeschäftszweig der japanischen

---

<sup>111</sup> Das entsprechende, seit 1945 bestehende Verwaltungsorgan, die Central Association of Non-Life Insurance, wurde bereits 1947 abgeschafft; vgl. SONPO (The General Insurance Association Of Japan) (Hrsg.): Japan Fact Book 2003-2004, S. 89, URL: [http://www.sonpo.or.jp/e/publications/e\\_fact/2004/pdf/fb2004e\\_h309.pdf](http://www.sonpo.or.jp/e/publications/e_fact/2004/pdf/fb2004e_h309.pdf) [Stand: 29.03.2007]. Die von der Central Association of Non-Life Insurance ausgeübten Funktionen wurden vollständig auf die Toa Fire and Marine Insurance Co. übertragen. Bis zur Wiederaufnahme internationaler Rückversicherungsbeziehungen gingen alle Zessionen der japanischen Schadenversicherer an die Toa bzw. an die über sie organisierten Rückversicherungs-Pools. Eine Beschwerde der Freihandelskommission vom Dezember 1949 führte ein Jahr später zum kurzzeitigen Aus für die Pools, da man in ihnen einen Verstoß gegen das Antimonopolgesetz sah. 1951 wurde das VAG dahingehend verändert, dass fortan die Bildung gegenseitiger Rückversicherungs-Pools von den Bestimmungen des Gesetzes ausgenommen wurden, vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 91.

<sup>112</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 8. Dezember, S. 1093.

<sup>113</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 103.

<sup>114</sup> Bis April 1950 war es den japanischen Transportversicherern untersagt, Policen in fremder Währung zu akzeptieren. Bis zu diesem Zeitpunkt erfolgten die gesamten Außenhandelsstransaktionen auf der Basis von FOB für Exporte und CIF für Importe; vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 10. November, S. 899.

<sup>115</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 90. Der 1946 von Douglas MacArthur eingebrachte Vorschlag, die Proteinversorgung der japanischen Bevölkerung durch den kurzfristigen Aufbau einer Walfangflotte zu sichern, und damit die Vereinigten Staaten von den Versorgungskosten zu entlasten, führte 1946 zur Autorisierung von zwei Fabrikschiffen (*Hashidate Maru* und *Nishin Maru*) und 12 Fangbooten, die in der Saison 1946/47 damit begannen, Jagd auf Wale zu machen. Die Operation, von den U.S.A. mit 800.000 USD für Treibstoffkosten unterstützt, wurde ohne Zustimmung der 1946 ins Leben gerufenen International Whaling Commission (IWC) durchgeführt, und ist später vielfach als illegal bezeichnet worden. Der Einsatz der Fangschiffe warf die Frage nach adäquater Deckung der immensen Werte auf, die man in antarktische Gewässer entsandt hatte, was durch die Errichtung einer staatlichen Schadenexzedentenversicherung beantwortet wurde, die 1949 auch auf den Import- und Exportwarenverkehr ausgedehnt wurde. Ein Antrag der Ärzteschaft in Deutschland auf Wiederzulassung des Landes zum Walfang kurz nach Kriegsende fand dagegen keine Zustimmung - der Alliierte Kontrollrat der britisch-amerikanischen Besatzungszone lehnte das Ansuchen als Verstoß gegen das Potsdamer Abkommen ab; vgl. Der Spiegel 2 (1948), Ausgabe vom 13. März, S. 17.

Versicherungsunternehmen, erreichte zu Beginn der 50er Jahre zunächst allerdings kaum die Hälfte des Vorkriegsniveaus. Auf CIF-Exporte die im Inland versichert wurden entfielen anfangs nicht mehr als 30 Prozent aller Ausfuhren, Importe auf FOB-Vertragsbasis bestritten etwa die Hälfte des Einfuhraufkommens. Wettbewerbsdruck durch ausländische Gesellschaften und hohe Schadenquoten in den ersten Jahren (zunehmend bei den Importwaren) führten zu einem dramatischen Absinken der Prämiensätze, woraufhin im Januar 1952 die neun führenden Gesellschaften ein Tarifabkommen über Frachtversicherungen (Major Import Cargo Agreement, MICA) und eine Vereinbarung zur Bildung eines neuen Rückversicherungspools schlossen.<sup>116</sup>

Die alliierte Besatzungspolitik führte unmittelbar nach Kriegsende zu einschneidenden Veränderungen in Japans Wirtschaftsleben. Besonders die Zerschlagung der vier mächtigsten *zaibatsu*, Mitsui, Mitsubishi, Sumitomo und Yasuda, und die 1947 in Kraft getretenen Gesetze zur Verhinderung von privatwirtschaftlichen Monopolen<sup>117</sup> wirkten sich nachhaltig auf die Versicherungswirtschaft des Landes aus, so z. B. bei der Osaka Sumitomo Marine. Zahlreiche Mitglieder des Vorstands wurden gezwungen, ihre Posten abzugeben; das mit der Sumitomo Honsha (die am 6. September von den alliierten Kontrollorganen offiziell als *zaibatsu* deklariert wurde) verflochtene Aktienkapital von der Holding Company Liquidation Commission<sup>118</sup> eingezogen. Da die Antimonopolgesetzgebung den Schadenversicherungsunternehmen keine Beteiligungen an Mitbewerbern erlaubte, blieb u. a. der Tokyo Marine als einem der größten Anteilseigner der Osaka Sumitomo Marine nichts anderes übrig, als ihre Aktien zu veräußern.<sup>119</sup> Hoffnungen der japanischen Schadenversicherer, dass die 1940 gegründete Toa Fire and Marine Reinsurance Co. von diesen Bestimmungen ausgenommen werden würde, erfüllten sich nicht. 1951 wurden alle Beteiligungen der japanischen Schaden-(Erst-)Versicherer an der Toa Fire and Marine als Verletzung des Antimonopolgesetzes angesehen.

#### **10.12.11. Aufschwung in den 50er und 60er Jahren und Wiederaufnahme des Auslandsgeschäfts**

Die japanische Volkswirtschaft durchlief von Mitte der 50er Jahre bis 1972 im Rahmen von drei Boom-Phasen („*Jimmu* Boom“ 1955-1957, „*Iwato* Boom“ 1959-1961 und „*Izanagi* Boom“ 1965-1970) einen rapiden Wachstumsprozess. Innerhalb von etwa 15 Jahren vergrößerte sich das BIP des Landes (bei jährlichen Zuwachsraten von mehr als zehn Prozent in den Boom-Phasen) um das neunfache.

##### **10.12.11.1. Wiederaufbau der Handelsflotte**

Japan gelang es, den unmittelbar nach Kriegsende bestehenden maroden Zustand seiner Hochseeschifffahrt innerhalb kurzer Zeit zu beseitigen. Die rapide steigende Zahl von Kiellegungen in den 50er Jahren hatte zur Folge, dass bereits im Frühjahr 1959 etwa 75

---

<sup>116</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 102.

<sup>117</sup> Die durch das im Dezember 1947 in Kraft getretene Gesetz zur Verhinderung übermäßiger Konzentration von Wirtschaftsmacht befürchtete Abtrennung von Unternehmensteilen (z. B. einzelner Sparten oder der während der 40er Jahre im Zuge der Zwangszusammenschlüsse übernommenen Gesellschaften) konnte von den meisten japanischen Schadenversicherer verhindert werden; vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 97. Später wurden die Schadenversicherungsunternehmen (ebenso wie die Banken) des Landes ausgenommen.

<sup>118</sup> Die 1946 von der alliierten Kontrollmacht errichtete Holding Company Liquidation Commission diente vorrangig der Zerschlagung der Strukturen großer Holdinggesellschaften in Familienbesitz (*zaibatsu*), die seit der Meiji-Restauration entstanden waren. Zwischen 1914 und 1929 hatten allein die Konzerngruppen Mitsui, Mitsubishi und Sumitomo etwa 28 Prozent des gesamten Anlagekapitals der 100 größten privaten japanischen Wirtschaftsunternehmen kontrolliert. Noch 1945 befanden sich knapp 23 Prozent des Anlagekapitals aller japanischen Aktiengesellschaften in den Händen dieser drei *zaibatsu*.

<sup>119</sup> Die Tokyo Marine besaß insgesamt 31.500 Aktien der Osaka Sumitomo Marine, die alle bis Ende des Fiskaljahrs 1948 verkauft sein mussten. Zum Vergleich: die Sumitomo Honsha und der Sumitomo-Familienclan waren bis zum 6. September 1946 in besitz von 93.860 Aktien, die knapp 20 Prozent des gesamten Aktienbestands des Unternehmens repräsentierten; vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 93.



Prozent der Handelsflotte aus Nachkriegsbauten bestanden.<sup>120</sup> Die Bruttotonnage der japanischen Handelsflotte vergrößerte sich zwischen 1954 und 1963 um 5,6 Millionen Tonnen; in den Jahren von 1964 bis 1968 nochmals um weitere 8,8 Millionen Tonnen.

Ende der 50er Jahre entfiel etwas mehr als ein Viertel des gesamten direkten Geschäfts der 19 japanischen Schadenversicherungsunternehmen auf den Abschluss von Transportversicherungen, knapp 57 Prozent jedoch auf die Feuerversicherung und etwa 18 Prozent auf alle übrigen Schadenversicherungszweige.<sup>121</sup>

Japanische Reedereien nutzten die aus der Suez-Krise 1956/57 entstandene boomende Nachfrage nach Großschiffen, insbesondere bei Tankern, die auf der Rohölfahrt vom Persischen Golf eingesetzt wurden.

Die serielle Fertigung von Großtankschiffen in Japan wurde in den 50er Jahren insbesondere von dem U.S.-amerikanischen Reeder Daniel K. Ludwig (neben den Griechen Aristoteles S. Onassis und Stavros Niarchos einer der „Tankerkönige“ der 50er und 60er Jahre) vorangetrieben. Ludwig hatte bereits 1951 die frühere Kaiserlich-Japanische Werft in Kure für einen Zeitraum von zehn Jahren gepachtet. Die Werft verfügte vom Kriegsschiffbau her bereits damals über ein Trockendock für Schiffe bis zu 150.000 Tonnen Tragfähigkeit. Das Engagement des Amerikaners Ludwig in Kure bedeutete den Startschuss für die kostensparende Serienfertigung von Großtankern, die dem Land ab Mitte der 60er Jahre zu einer Vorrangstellung beim Bau von VLCCs verhalf. Als entscheidender Schachzug ist der Transfer U.S.-amerikanischen Know-hows im Standardschiffbau anzusehen, das in den Vereinigten Staaten während des Zweiten Weltkriegs (aus einer Notsituation heraus) entwickelt wurde. Die „serielle“ Fertigung standardisierter Sektionen („Baukastenprinzip“) verbilligte den Entwicklungsprozess der Schiffe, verkürzte die Bauzeiten und bedeutete günstige Stückkosten für das Endprodukt bei gleichzeitig hoher Fertigungsqualität. Der Rumpf des Liberty-Frachter Robert E. Peary lief 1942 beispielsweise nach einer Rekordbauzeit von nur viereinhalb Tagen vom Stapel; die weitere Ausstattung des Schiffes am Ausrüstungspier konnte mit Hilfe bereits vorgefertigter Teile (Aufbauten, etc.) in Windeseile vervollständigt werden. Während des Krieges gelang es fünf amerikanischen Werften auf diese Weise, innerhalb von nur vier Jahren insgesamt 481 Tankschiffe des Typs T-2 SE + A1 fertig zu stellen.

Japans Bedeutung als führende Schiffbaunation seit Ende der 50er Jahre manifestierte sich u. a. in der fortschreitenden Automatisierung von Neubauten. Von insgesamt 767 Hochseeschiffen mit zusammen 7,4 Millionen BRT waren bereits Ende März des Jahres 1964 42 Einheiten mit 1,1 Mio. BRT (rund 14 Prozent) automatisiert, was z. B. bei den zu Beginn der 60er Jahre entstandenen Großtankern mit mehr als 100.000 Tonnen Tragfähigkeit nahezu eine Halbierung der Mannschaftsstärke gegenüber konventionell ausgerüsteten Fahrzeugen ermöglichte. Aus der Sicht der Seeverversicherer erschien zu diesem frühen Zeitpunkt eine Beurteilung der durch die zunehmende Automatisierung der Schiffe entstehenden Risiken noch nicht möglich. Man bezeichnete es als wesentlich, im Notfall die automatisierten Betriebsabläufe ohne Zeitverlust auf konventionelle Handhabung umstellen zu können. Darüber hinaus befürchteten die Versicherer hohe Reparaturkosten für den Fall, dass akut auftretende Schäden während der Reise auf fremden Werften repariert werden mussten, die bis dahin über kein qualifiziertes Personal zur Durchführung von Instandsetzungsarbeiten an den komplizierten Schiffsanlagen verfügten.<sup>122</sup>

---

<sup>120</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 14 (1959), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 649. Der während der 50er Jahre aufgrund der Erneuerung der Flotte zunächst günstige Verlauf der Kaskoschäden wich gegen Ende des Jahrzehnts einem zunehmendem Schadenanfall bei den verbliebenen Einheiten aus dem Zweiten Weltkrieg bzw. kleineren Einheiten unter 1.000 BRT, denen man seitens der Versicherungswirtschaft in Erwartung der baldigen Verschrottung älterer Bestände und angesichts der aufsehenerregenden Großschiff-Neubauten anscheinend wenig Aufmerksamkeit schenkte; vgl. Versicherungswirtschaft 18 (1963), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 770; THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 125.

<sup>121</sup> Vgl. SUZUKI, J. / IGAYAMA, H.: Japan: Schadenversicherung im Jahre 1958, in: Versicherungswirtschaft 14 (1959), Nr. 21 vom 1. November, S. 748-749, hier: S. 748.

<sup>122</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 21 vom 1. November, S. 852.

#### 10.12.11.2. Kriterien bei der Rückkehr auf Auslandsmärkte in den 50er Jahren

Die meisten der japanischen Schadenversicherer, die in den 50er Jahren an ihr einst bestehendes Auslandsengagement anzuschließen versuchten, sahen sich vor einige prinzipielle Entscheidungen gestellt. Dabei stellte sich v. a. die Frage, in welcher Weise künftig Prioritäten auf bestimmten Auslandsmärkten zu setzen waren. **London**, in seiner Funktion als weltweit bedeutendster Anbieter von Rückversicherungsschutz seit der Jahrhundertwende der wichtigste Anknüpfungspunkt für quasi alle Auslandsaktivitäten der japanischen Versicherungsunternehmen, kam dabei automatisch erste Priorität zu. Die vor dem Krieg bestehenden Verbindungen waren zwar unterbrochen, nicht aber verloren, und dementsprechend bezogen z. B. Mitarbeiter der Tokyo Marine und der Taisho Marine bereits zu Beginn des Jahrzehnts wieder Plätze in den Büroräumen bei Willis, Faber & Co. Schwieriger als die Entscheidung, durch die Entsendung von Repräsentanten in die Themsestadt nicht nur Möglichkeiten zur Pflege und dem Ausbau der (wie erwähnt bereits seit 1950 wiederhergestellten) Rückversicherungsbeziehungen zu besitzen, sondern v. a. auch am Informationsangebot der „internationalen Finanzdienstleistungsdrehseibe“ London zu partizipieren, stellte sich hingegen die Auswahl geeigneter Betätigungsfelder für direkte gezeichnetes Geschäft dar. Hoffnungen, bereits unmittelbar nach Kriegsende wieder auf bestimmten Märkten tätig zu werden, erfüllten sich nicht, da die grenzüberschreitende Geschäftstätigkeit der japanischen Schadenversicherungsunternehmen von jeher in starker Abhängigkeit zu den Aktivitäten der einheimischen Industrie, in diesem Fall besonders der Handelsgesellschaften stand, deren internationales Engagement sich durch den **verzögerten Beitritt Japans zum GATT** nicht kurzfristig im gewünschten Maße entwickelte. Gemessen am Umfang ihrer Wirtschaftskraft und den nach Japan bestehenden wirtschaftlichen Beziehungen mussten die **Vereinigten Staaten** gegenüber anderen Handelspartnern zunächst als naheliegendes Ziel erscheinen. Allerdings machte die schiere Größe des volkswirtschaftlichen „Riesen“ U.S.A. das Land nicht automatisch auch zu einem attraktiven Zukunftsmarkt für ausländische Versicherungsunternehmen, die sich mehr oder weniger als Newcomer im Erstversicherungsgeschäft (einige wenige japanische VU, allen voran die Tokyo Marine, hatten sich bereits in der Zwischenkriegszeit im direkten Geschäft auf dem U.S.-Markt versucht) betätigten. Die prinzipielle Offenheit des U.S.-amerikanischen Dienstleistungsmarkts zog einen intensiven Preiswettbewerb nach sich, der Neueinsteigern wenig Aussicht auf Erfolg versprach. Darüber hinaus wurde der Markt weitestgehend von alteingesessenen Maklerfirmen beherrscht, die im Interesse ihrer Kundschaft die Prämienraten niedrig hielten, und es war zu dieser Zeit kaum damit zu rechnen, das amerikanische Versicherungsnehmer den Angeboten neuer Wettbewerber nur deshalb den Vorzug geben könnten, weil hinter ihnen Namen wie Mitsui oder Mitsubishi standen.<sup>123</sup> Dagegen waren zahlreiche japanischer Versicherungsgesellschaften (trotz oder gerade wegen der zum Großteil dahinter stehenden Interessen industrieller Großkonzerne, die zumindest dem Namen nach noch an die *zaibatsu* erinnerten) in anderen **asiatischen Ländern**, die bereits in der Vorkriegszeit wichtige Auslandsmärkte gebildet hatten gut beleumundet, so dass erste Schritte einer direkten Zeichnungstätigkeit hier am aussichtsreichsten erschienen. Die Taisho Marine, einige Jahre später auch im direkten Geschäft auf anderen überseeischen Märkten tätig,<sup>124</sup> wählte im Herbst 1954 gezielt **Bangkok** als Ausgangspunkt der Wiederaufnahme des Erstversicherungsgeschäfts im Ausland aus. Man verfügte bereits seit 1934 (via der dortigen Niederlassung des Mitsui-Konzerns) über eine Vertretung und

<sup>123</sup> Japanische Schadenversicherungsunternehmen schätzten den U.S.-amerikanischen Markt in der ersten Hälfte der 50er Jahre als in hohem Maße entwickelt, und dementsprechend bis an gewisse Grenzen auch als gesättigt ein. Keinesfalls wurde erwartet, dass es ohne größere Schwierigkeiten gelingen konnte, Marktanteile zu erlangen; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 127 f. Nichtsdestotrotz bestand in den folgenden Jahren ein permanent steigendes Interesse japanischer Industrieunternehmen, durch Investitionen auf dem amerikanischen Markt Fuß zu fassen. Die Versicherungsunternehmen folgten diesem Trend und begannen in der zweiten Hälfte der 50er Jahre direktes Geschäft in den U.S.A. zu zeichnen, vgl. z. B. ebd., S. 323.

<sup>124</sup> Die Taisho Marine weitete 1956 ihr direktes Geschäft zunächst auf Großbritannien aus; es folgten mit kurzem Abstand die U.S.A. und Hongkong (1957) sowie Singapur und die Bundesrepublik (1958). Die in der zweiten Hälfte der 50er Jahre in erheblichem Umfang erfolgte Wiederbelebung der Auslandsaktivitäten führte 1959 zur Einrichtung einer eigenen Auslandsabteilung innerhalb der Verwaltungsstrukturen des Unternehmens; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 129.

schätzte darüber hinaus – ein nicht unbedeutender Gesichtspunkt - Thailand als eines der wirtschaftlich und politisch stabilsten Länder in Südostasien ein.

### 10.12.11.3. Börsengänge japanischer Schadenversicherer im Ausland

Als brillante PR-Schachzüge sind die 1963 bzw. 1964 erfolgten Börsengänge der Tokyo Marine und der Taisho Marine zu verstehen, die sowohl in Japan als auch international großes Aufsehen erregten. 1963 bot die Tokyo Marine (parallel zu anderen japanischen Großunternehmen, z. B. Sony) erstmals ADRs<sup>125</sup> am amerikanischen Finanzmarkt an; die Taisho Marine folgte ein Jahr später diesem Beispiel, bot allerdings ihre Aktien in Form von LDRs an der London Stock Exchange an, wo sie das erste japanische Unternehmen überhaupt war, das Unternehmensanteile zum Erwerb stellte. Hauptsächlich strebte man mit den Börsengängen einen substanziellen Zugewinn an Prestige an. Besonders im Falle der Taisho Marine, die auf sich gestellt den Gang an den Londoner Aktienmarkt gewagt hatte, versprach die Aktion hohe Reputation. Eine ausdrückliche Erlaubnis des Finanzministeriums und die wohlwollende Unterstützung durch die japanische Nationalbank, sowie der im Hintergrund stehende Mitsui-Konzern, der stolz verkünden konnte, einen Unternehmensteil an der Londoner Börse untergebracht zu haben, mussten am wichtigsten Rückversicherungsmarkt der Welt zwangsläufig als vorzeigbare Referenzen erscheinen. Tatsächlich konnte anhand der überwältigenden Reaktion der Medien von einem vollen Erfolg gesprochen werden. Der Börsengang der Taisho Marine fand in allen japanischen Zeitungen und Japans öffentlich-rechtlichem Fernsehsender NHK (Nippon Hōsō Kyōkai) Beachtung, ebenso in den Nachrichtensendungen im Ausland. Zehn Londoner Blätter von Rang und Namen räumten den Umständen des Börsengangs bzw. der Taisho Marine selbst beachtlichen Raum ein, darunter auch die London Times.<sup>126</sup>

Ein Schwerpunkt der Auslandsaktivitäten japanischer Unternehmen verlagerte sich seit Ende der 60er Jahre<sup>127</sup>, besonders aber nach der ersten Ölkrise im Jahre 1973, in den Mittleren Osten. Japanische Konzerne waren maßgeblich am Aufbau von Raffinerien und anderen petrochemischen Industriekomplexen beteiligt, ebenso am Bau von Meerwasserentsalzungsanlagen. Hintergrund des starken japanischen Engagements rund um den Persischen Golf waren Bestrebungen der OPEC-Staaten, über die Förderung von Rohöl hinaus auch dessen Verarbeitung selbst in die Hand zu nehmen.

### 10.12.12. Verschiebungen im Portefeuille der Schadenversicherer durch Expansion im Massengeschäft in den 60er Jahren

#### 10.12.12.1. Technologietransfer aus dem Ausland angesichts neuer Herausforderungen im Massengeschäft

Ungeachtet der geringen Marktanteile, die ausländische VU nach dem Zweiten Weltkrieg im japanischen Schadenversicherungsgeschäft erlangen konnten, **spielten sie z. T. eine bemerkenswerte Rolle beim Technologietransfer**, von dem die japanischen Unternehmen in hohem Maße profitierten. So führte die AIU 1964 für ihre Niederlassung befristete Beschäftigungsverträge ein (später von der Taisho Marine als „Part-Time Employment for Prospective Agency Program“, kurz: „part-timer program“ bezeichnet) ein, die es jungen Nachwuchskräften ermöglichen sollten, für einen begrenzten Zeitraum auf Kosten des Unternehmens sich Wissen und Fertigkeiten anzueignen. Die Maßnahme stand in unmittelbarem Zusammenhang mit dem wachsenden Bedarf an Versicherungsvertretern im Privatkundenbereich, da sich zu Mitte der 60er Jahre deutlich

<sup>125</sup> Als American Depositary Receipts (ADRs; Äquivalent: London Depositary Receipts, LDRs) werden von amerikanischen Banken begebene Hinterlegungsscheine bezeichnet, die das Eigentum von Aktien verbriefen. Ein ADR kann sich auf eine oder mehrere Aktien, oder auch nur auf einen Aktienbruchteil beziehen. ADRs werden an Börsen weltweit stellvertretend für die Original-Aktie gehandelt und sind in Dollar notiert.

<sup>126</sup> Vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 172.

<sup>127</sup> Das besondere, hauptsächlich auf die Petroindustrie zielende Interesse Japans äußerte sich z. B. in der bereits unmittelbar nach der Suezkrise 1956 erfolgten Gründung des Middle East Research Institute of Japan (URL: <http://www.meij.or.jp>).

abzeichnete, dass die Schadenversicherungsindustrie den Scheitelpunkt des „Goldenen Zeitalters“ der Seeversicherung bereits überschritten hatte. Der wachsende Konsum und die damit verbundene Nachfrage von Versicherungsschutz durch Privathaushalte bedeutete den Wendepunkt der vormals traditionell auf die Befriedigung von Industriebedürfnissen ausgerichteten Nicht-Lebens-Versicherer. Der Schlüssel zum Erfolg im sogenannten „Massengeschäft“ lag dabei im möglichst schnellen Ausbau eines landesweiten Netzwerks von Vertretungen, wozu innerhalb kürzester Zeit qualifiziertes Personal benötigt wurde.

Ziel war es, den Auszubildenden den Sprung in die Selbständigkeit zu ermöglichen, und auf diesem Wege ein Netzwerk von Agenturen (sogen. „Core Agents“, daher auch die später bei den das Programm adaptierenden japanischen Gesellschaften verwendete Bezeichnung „Core Agency Trainee Program“) zu errichten. Das „part-timer program“ wurde als erstes von der Taisho Marine übernommen, die 1969 mit 16 Trainees startete und diese Zahl in den darauf folgenden Jahren kontinuierlich erhöhte.<sup>128</sup>

Der unter dem Eindruck weltweiter wirtschaftlicher Depression seit 1976/77 erfolgende beschleunigte Ausbau der Vertriebsstrukturen im Massengeschäft<sup>129</sup> führte zu einer weiteren, breit angelegten Rekrutierungs-Offensive der Unternehmen. Das „part-timer program“ konnte den gewachsenen Anforderungen jedoch nicht länger genügen; es wurde (wiederum ausgehend von einer geschäftsstrategischen Initiative der Taisho Marine) abermals durch ein aus den U.S.A. adaptiertes Konzept ersetzt.<sup>130</sup>

#### 10.12.12.2. Boom der Automobilbranche

Die rapide wachsende Bedeutung des Massengeschäfts sorgte für eine nachhaltige Veränderung der Zusammensetzung des Geschäftsaufkommens. Dem beschleunigten Wiederaufbau der japanischen Handelsflotte und wachsenden Exportquoten folgend, überstiegen die jährlichen Zuwachsraten des Seeversicherungsgeschäfts zu Mitte der 60er Jahre zwar die der Feuerversicherung.<sup>131</sup> Der Anteil des Seeversicherungssektors am Gesamtprämienaufkommen der Schadenversicherung verringerte sich jedoch zusehends - nicht zuletzt aufgrund der dramatischen Veränderungen in der Zusammensetzung des Portefeuilles. Während 1960 noch etwa die Hälfte aller Beitragseinnahmen aus dem Feuergeschäft und 25 Prozent aus der See-Kasko- und Warentransportversicherung bestritten wurden, belief sich der Anteil der Automobil-Kasko- bzw. KFZ-Haftpflichtversicherungen nur auf ungefähr ein Fünftel des Prämienvolumens. Dies änderte sich binnen kürzester Zeit. 1964 schöpften die Schadenversicherungsunternehmen bereits 40 Prozent ihrer Beiträge aus dem Automobilgeschäft, gegen Ende des Jahrzehnts mehr als die Hälfte.<sup>132</sup>

#### 10.12.13. Ausdehnung des internationalen Geschäfts in den 70er Jahren

Das Geschäft der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften bekam während der 70er Jahre einen zunehmend internationaleren Charakter und **stand in engem Zusammenhang mit dem weltweiten Engagement japanischer Industrie- und Handelskonzerne**. Neben einer Ausdehnung der Rückversicherungstransaktionen mit

---

<sup>128</sup> Bereits 1972 und 1973 wurden jeweils mehr als 100 Kandidaten in das „part-timer program“ aufgenommen, 1975 überschritt die Zahl der jährlich neu angestellten Agentenanwärter die Marke von 500. Zu diesem Zeitpunkt entstammten bereits 12 Prozent der Gesamtproduktion und 22 Prozent des jährlich akquirierten Neugeschäfts aus der Hand der durch das Programm geförderten „Core Agents“. In den 70er Jahren wurde das System auch von anderen japanischen Versicherungsunternehmen übernommen; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 165.

<sup>129</sup> Die Folgen der ersten Ölkrise ließen die japanischen Schadenversicherer ab der zweiten Hälfte der 70er Jahre unter wesentlich höherem ökonomischen Druck weitere Maßnahmen zum Ausbau des Massengeschäfts ergreifen. Das Zusammentreffen von stagnierendem Wachstum bei gleichzeitiger inflationärer Entwicklung („Stagflation“) bedeutete den endgültigen „Abstieg“ des Seetransportversicherungsgeschäfts auf ein „Nebengleis“ im Portefeuille der Schadenversicherung (man halte sich v. a. die für Japan besonders folgenreichen Entwicklungen am Frachtenmarkt bzw. die dadurch verursachten Rückkopplungseffekte auf den Schiffbau vor Augen).

<sup>130</sup> Vgl. dazu MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 212 ff.

<sup>131</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 114.

<sup>132</sup> Vgl. ebd.

dem Ausland (hinsichtlich der passiven Rückversicherung traditionell mit dem Londoner Versicherungsmarkt)<sup>133</sup> stand dabei v. a. ein **Ausbau des direkten Überseegeschäfts** im Vordergrund. Die Zahl der japanischen Schadenversicherer, die im Ausland direktes Geschäft zeichnen, erhöhte sich im Laufe des Jahrzehnts von anfänglich sechs auf 14 Unternehmen, die Gesamtsumme des außerhalb Japans erwirtschafteten Geschäfts vergrößerte sich um den Faktor 7,7. Damit übertraf das Wachstum des Auslandsgeschäfts deutlich jenes des Heimatmarkts.

Die internationalen Transaktionen der japanischen Versicherungsunternehmen sind seit 1972 den Veröffentlichungen der Versicherungsabteilung des Finanzministeriums („hoken-nenkan“) zu entnehmen und liefern ein nahezu vollständiges Bild über Umfang und Zusammensetzung des Geschäfts. So lassen sich anhand der veröffentlichten Daten sowohl die Prämieinnahmen des direkt im Ausland abgeschlossene Transportversicherungsgeschäfts als auch die Salden der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen in den Bereichen Kasko- und Warentransportversicherung bestimmen. Zusätzlich liegt für das direkt abgeschlossene Auslandsgeschäft seit Anfang der 70er Jahre eine detaillierte Aufschlüsselung nach Herkunftsländern vor, die aufschlussreiche Einblicke in die internationale Zusammensetzung des Geschäfts gewährt.

Vier der direkt im Ausland tätigen japanischen Schadenversicherungsunternehmen, nämlich Tokyo Marine, Taisho (ab 1990: Mitsui Marine), Sumitomo und Nippon, bestritten zwischen 1972 und 1995 durchschnittlich 79,1 Prozent der von den japanischen Nicht-Lebens-Versicherern außerhalb Japans erwirtschafteten Beitragseinnahmen (vgl. TAB. 294: Direkt abgeschlossenes Schadenversicherungs-Auslandsgeschäft der Tokyo Marine, Taisho (Mitsui), Sumitomo und Nippon 1972-1995). Allein auf die Tokyo Marine entfiel dabei durchschnittlich ein Anteil von mehr als 40 Prozent (vgl. ABB. 93: Anteil der Tokyo Marine and Fire am gesamten direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften 1972-1995).

**TAB. 294: Direkt abgeschlossenes Schadenversicherungs-Auslandsgeschäft der Tokyo Marine, Taisho (Mitsui), Sumitomo und Nippon 1972-1995**

FOREIGN DIRECT NON-LIFE PREMIUMS WRITTEN BY TOKYO MARINE, TAISHO (MITSUI), SUMITOMO AND NIPPON, 1972-1995

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, - Okurash-o gink-okyoku, Tokyo, various issues.

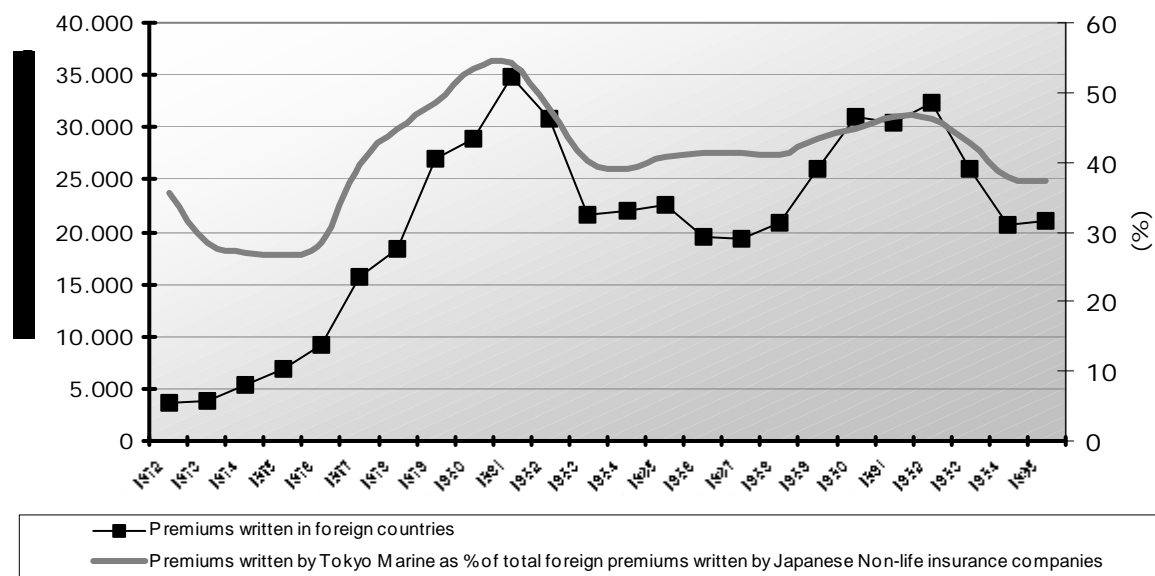
Jahr YEAR	Alle Gesellschaften ALL JAPANESE NON-LIFE INS. CO'S	TOKYO		TAISHO / MITSUI		SUMITOMO		NIPPON	
	in Mio Yen	in Mio Yen	Anteil in %	in Mio Yen	Anteil in %	in Mio Yen	Anteil in %	in Mio Yen	Anteil in %
1972	10.348	3.677	35,5	2.741	26,5	257	2,5	1.003	9,7
1973	13.601	3.876	28,5	3.885	28,6	338	2,5	1.392	10,2
1974	20.042	5.382	26,9	5.837	29,1	489	2,4	2.387	11,9
1975	25.940	6.914	26,6	6.498	25,1	775	3,0	2.695	10,4
1976	31.931	9.092	28,5	6.530	20,5	2.040	6,4	2.630	8,2
1977	39.575	15.660	39,6	6.850	17,3	2.112	5,3	2.010	5,1
1978	41.114	18.424	44,8	8.878	21,6	1.633	4,0	1.433	3,5
1979	55.789	27.021	48,4	12.931	23,2	2.165	3,9	1.566	2,8
1980	54.042	28.852	53,4	10.175	18,8	2.831	5,2	1.504	2,8
1981	64.040	34.737	54,2	13.970	21,8	3.351	5,2	2.201	3,4
1982	64.824	30.843	47,6	16.087	24,8	3.761	5,8	2.908	4,5
1983	53.979	21.702	40,2	15.679	29,0	3.831	7,1	2.937	5,4
1984	56.469	22.000	39,0	17.316	30,7	4.569	8,1	3.669	6,5
1985	55.391	22.583	40,8	15.003	27,1	5.270	9,5	3.806	6,9
1986	47.257	19.494	41,3	12.073	25,5	5.083	10,8	3.394	7,2
1987	46.835	19.312	41,2	10.265	21,9	5.424	11,6	3.376	7,2
1988	50.868	20.925	41,1	11.378	22,4	5.489	10,8	3.847	7,6
1989	60.182	26.111	43,4	10.152	16,9	6.459	10,7	5.268	8,8
1990	69.450	31.050	44,7	10.470	15,1	8.818	12,7	7.853	11,3
1991	65.594	30.508	46,5	7.904	12	8.068	12,3	8.505	13,0
1992	69.978	32.433	46,3	7.435	10,6	10.961	15,7	9.547	13,6
1993	60.505	25.950	42,9	7.430	12,3	11.189	18,5	8.020	13,3
1994	54.560	20.680	37,9	6.920	12,7	11.769	21,6	7.072	13,0
1995	56.575	21.071	37,2	8.309	14,7	11.919	21,1	6.721	11,9

<sup>133</sup> 1978 belief sich der Anteil der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen der japanischen Schadenversicherungsunternehmen an der Gesamtsumme ihres indirekt gehandelten Geschäfts (Zessionen plus aktive Rückversicherung) auf 16 Prozent, der Anteil aus Übersee übernommener Exzedenten auf 31 Prozent; vgl. ebd., S. 141.

# **ABB. 92: Anteil der Tokyo Marine and Fire am gesamten direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften 1972-1995**

SHARE OF TOKYO MARINE AND FIRE IN TOTAL DIRECT NON-LIFE PREMIUMS WRITTEN ABROAD BY JAPANESE NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1972-95

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash〃o gink〃okyoku, Tokyo, various issues.



# **TAB. 295: Direkt abgeschlossenes Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften**

DIRECT PREMIUMS WRITTEN ABROAD BY JAPANESE NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1972-95

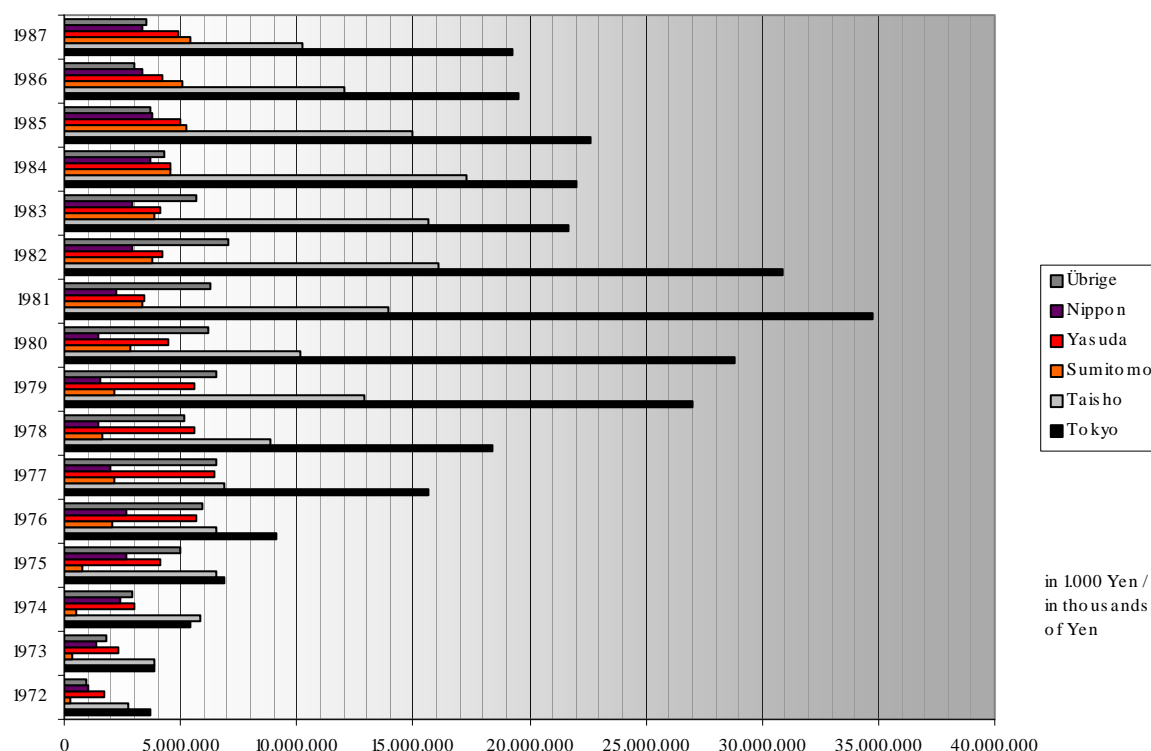
Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash〃o gink〃okyoku, Tokyo, various issues.

YEAR	Premiums written		
	in Mio Yen	Faktorwachstum (1972 = 100)	Jährlicher Zuwachs in %
1972	10.348	100	n/a
1973	13.601	131	31,4
1974	20.042	194	47,4
1975	25.940	251	29,4
1976	31.931	309	23,1
1977	39.575	382	24,0
1978	41.114	397	3,9
1979	55.789	539	35,7
1980	54.042	522	-3,1
1981	64.040	619	18,5
1982	64.824	626	1,2
1983	53.979	522	-16,7
1984	56.469	546	4,6
1985	55.391	535	-1,9
1986	47.257	457	-14,7
1987	46.835	453	-0,9
1988	50.868	492	8,6
1989	60.182	582	18,3
1990	69.450	671	15,4
1991	65.594	634	-5,6
1992	69.978	676	6,7
1993	60.505	585	-13,5
1994	54.560	527	-9,8
1995	56.575	547	3,7

### ABB. 93: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der japanischen Schadenversicherungsgesellschaften 1972-1987

DIRECT PREMIUMS WRITTEN ABROAD BY JAPANESE NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1972-95

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash〃o gink〃okyoku, Tokyo, various issues.



Die bis in die 60er Jahre in Bezug auf das internationale Engagement alle übrigen japanischen Gesellschaften weit überragende **Tokyo Marine** vereinnahmte in den 70er und 80er Jahren nicht nur den anteilig größten Betrag des von den japanischen Schadenversicherern im Ausland direkt gezeichneten Geschäfts (vgl. ABB. 93), sondern bestritt auch einen beachtlichen Teil der internationalen Rückversicherungstransaktionen, nämlich im Zeitraum 1972-1995 durchschnittlich 20,5 Prozent aller aus dem Ausland übernommenen und 23,1 Prozent aller ins Ausland abgegebenen Exzedenten (vgl. TAB. 296).

### TAB. 296: Aus dem Ausland übernommene und ins Ausland zedierte Rückversicherungsprämien der Tokyo Marine, 1971-1995

FOREIGN REINSURANCE RELATIONS OF TOKYO MARINE 1971-1995

Quellen / Sources: NIHON KEIEISHI KENKYUSHO (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), Bd. 2, Tokyo 1979, S. 718 f.; MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash〃o gink〃okyoku, Tokyo, various issues.

Year	Acceptances	Acceptances net of claims and commissions paid	Cessions	Cessions net of claims and commissions received	Balance: Acceptances net of claims and commissions paid / Cessions net of claims and commissions received	Foreign acceptances of Tokyo Marine as % of total foreign acceptances of all Japanese Non-life companies	Premiums ceded to abroad of Tokyo Marine as % of total premiums ceded to abroad
	In millions of Yen					%	%
1971	21.734	6.214	16.182	6.262	-48	n/a (a)	n/a (a)
1972	20.708	5.845	17.687	6.632	-787	27,1	25
1973	20.356	4.807	21.353	3.927	880	23,7	26,3
1974	28.530	5.268	30.454	13.508	-8.240	23,6	26,9
1975	36.580	8.380	33.363	12.922	-4.542	21,7	26,4
1976	39.745	10.120	37.765	13.008	-2.888	18,1	26,1
1977	44.696	10.804	43.152	17.955	-7.151	18,4	27,0
1978	44.390	8.320	38.570	11.063	-2.743	20,3	25,7
1979	60.061	6.361	43.706	12.212	-5.851	21,5	26,6
1980	65.386	2.280	47.840	10.932	-8.652	20,8	26,6
1981	75.390	4.389	51.393	10.462	-6.073	22,7	28,1
1982	92.075	5.673	53.786	6.021	-348	24,0	28,2
1983	82.663	-6.819	49.685	11.636	-18.455	22,8	26,3
1984	66.719	-17.328	46.572	8.434	-25.762	19,9	24,0

1985	62.106	-13.750	43.407	11.854	-25.604	19,2	22,5
1986	42.261	-4.870	35.147	11.393	-16.263	18,6	21,0
1987	37.216	-2.715	32.722	10.955	-13.670	19,7	21,3
1988	30.803	-4.197	26.958	4.537	-8.734	18,9	17,8
1989	34.452	-9.087	27.914	6.505	-15.592	18,6	18,5
1990	41.998	-7.294	30.889	6.464	-13.758	18,5	18,8
1991	44.042	-7.900	34.664	-6.752	-1.148	18,1	17,9
1992	44.969	-7.230	44.296	13.803	-21.033	18,9	18,1
1993	35.828	-5.391	44.612	13.619	-19.010	17,1	17,5
1994	36.372	-185	43.416	20.272	-20.457	18,8	17,7
1995	37.504	4.198	44.322	17.728	-13.530	20,9	19,0

a) 1970 trafen die japanischen Schadenversicherungsunternehmen im Rahmen des "zweiten Programms zur Kapitalmarktliberalisierung" eine Übereinkunft zur Vereinheitlichung ihrer Bilanzierungsformen. Der die Ergebnisse aller Gesellschaften berücksichtigende Datensatz liegt erst seit Ablauf der Übergangsfrist ab dem Fiskaljahr 1972 vor.

Die Tokyo Marine erwarb in den 70er Jahren darüber hinaus eine ansehnliche Zahl ausländischer Unternehmensbeteiligungen und gründete Tochtergesellschaften in den Vereinigten Staaten, Großbritannien, Australien, Singapur und Brasilien (vgl. TAB. 297).

#### **TAB. 297: Tochtergesellschaften und Beteiligungen der Tokyo Marine and Fire Ins. Co., Ltd. (Stand: 1980)**

FOREIGN SUBSIDIARIES AND INTERESTS IN FOREIGN INSURANCE COMPANIES OF THE TOKYO MARINE AND FIRE (1980)

Quelle / Source: NIHON KEIEISHI KENKYUSHO (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), Bd. 2, Tokyo 1979, S. 720.

Unternehmensbezeichnung	Sitzland	Errichtet in / Beteiligung besteht seit	Kapital in Millionen Yen	Anteil in Besitz der Tokyo Marine [%]
<b>Tochterunternehmen</b>				
América Latina Companhia de Seguros	Brasilien	1.1973	799	89,1
The Tokio Marine & Fire Insurance Co. (U.K.) Ltd.	Großbritannien	9.1970	806	100
The Wuphoon Insurance Co., Ltd.	Hongkong	4.1973	246	100
Tokio Marine Management, Inc.	U.S.A.	11.1976	36	100
T M Management Services Ltd.	Großbritannien	9.1974	7	100
The Tokio Marine & Fire Insurance Co. (Singapore) Pte. Ltd.	Singapur	5.1977	559	100
Tokio Marine Management (Australasia) Pty. Ltd.	Australien	6.1977	27	100
Tokio Re Corporation	U.S.A.	3.1979	39	100
The Tokio (New York) Corporation	U.S.A.	6.1979	482	100
<b>Unternehmensbeteiligungen</b>				
La Mercantil S. A. Paraguaya de Seguros	Paraguay	8.1973	29	46,7
Tokio Marine Internacional, S. A.	Mexiko	7.1978	11	49
P. T. Asuransi Jayasraya	Indonesien	2.1976	103	49
Jerneh Insurance Corporation Sdn. Bhd.	Malaysia	12.1970	166	23,3
The Sri Muang Insurance Co., Ltd.	Thailand	11.1971	118	15
Tokio Marine South East Servicing Co., Ltd.	Thailand	5.1970	12	45,1
Pan-Malayan Insurance Corporation	Philippinen	12.1963	131	30
Concordia Companhia de Seguros	Brasilien	12.1966	233	11,3
A. G. 1897 Compagnie Belge d'Assurances Générales Transport S. A.	Belgien	11.1977	172	10
Korai Marine and Fire Insurance Co.	Korea	10.1979	1.000	15
<b>Kleinere Beteiligungen an Rückversicherungsunternehmen und Finanzintermediären</b>				
Willis, Faber & Dumas Ltd.	Großbritannien	12.1966	6.124	0,9
Arab International Insurance Company	Ägypten	3.1976	362	0,5
Metra Insurance & Reinsurance Co. S. A. L.	Libanon	5.1975	74	10
Reaseguradora Nuevo Mundo S. A.	Panama	11.1976	378	0,7

#### **10.12.13.1. Kooperationsabkommen mit ausländischen Versicherungsunternehmen**

Zahlreiche japanische Schadenversicherer schlossen seit den 70er Jahren Kooperationsabkommen mit ausländischen Versicherungsunternehmen. Britische Unternehmen verschafften sich durch ein Joint-venture mit der Chiyoda Marine & Fire Zugang zu mehreren Märkten in Fernost; die Taisho Marine & Fire gründete 1982 zusammen mit der italienischen Assicurazioni Generali ein Tochterunternehmen zur Koordination von Rückversicherungs-Pools.<sup>134</sup>

#### **10.12.13.2. Anteil der Seeversicherung am Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer**

Zwischen 1972 und 1985 stammte durchschnittlich mehr als ein Fünftel des gesamten direkt im Ausland gezeichneten Geschäfts aus dem Cargosektor. In der zweiten Hälfte

<sup>134</sup> Vgl. ATTIGER, PETER: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweite empirische Analyse, Karlsruhe 1994 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1994), S. 105.

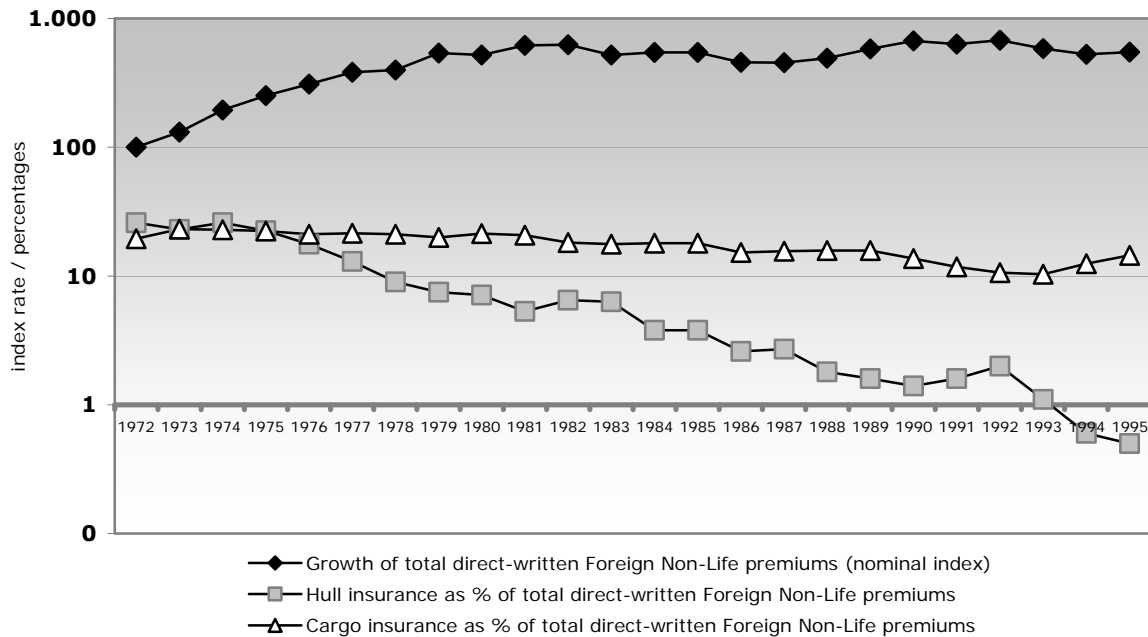


der 80er stabilisierte sich die Warentransportversicherung zunächst auf einem Anteil von 15-16 Prozent, um schließlich Anfang des folgenden Jahrzehnts auf rund 10 Prozent abzurutschen. Eine leichte Erholung zeigte sich ab 1994. Die Seekaskoversicherung hingegen, zu Beginn der 70er Jahre einer der wichtigsten Zweige des Auslandsgeschäfts, hatte bereits am Ende des Jahrzehnts rapide an Bedeutung verloren, und spielte seit etwa Mitte der 80er Jahre im Überseegeschäft praktisch keine Rolle mehr.

**ABB. 94: Anteil der Kasko- und Cargoversicherung am gesamten direkt gezeichneten Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer 1972-1995**

SHARE OF HULL AND CARGO MARINE INSURANCE IN TOTAL DIRECT-WRITTEN FOREIGN NON-LIFE PREMIUMS OF JAPANESE NON-LIFE INSURANCE COMPANIES, 1972-95

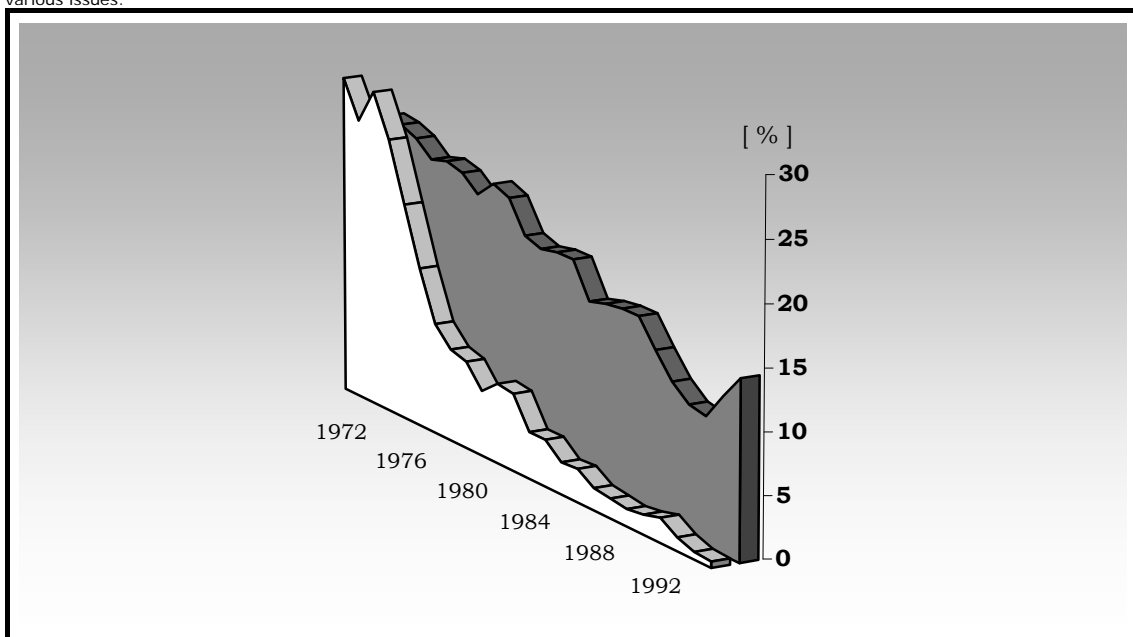
Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash〃o gink〃okyoku, Tokyo, various issues.



**ABB. 95: Anteil der Kasko- und Cargoversicherung am gesamten direkt gezeichneten Auslandsgeschäft der japanischen Schadenversicherer 1972-1995**

SHARE OF HULL AND CARGO MARINE INSURANCE IN TOTAL DIRECT-WRITTEN FOREIGN NON-LIFE PREMIUMS OF JAPANESE NON-LIFE INSURANCE COMPANIES

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash〃o gink〃okyoku, Tokyo, various issues.



## 10.12.14. Öffnung des japanischen Marktes seit den 80er Jahren

### 10.12.14.1. Der japanische Schaden- und Unfallversicherungsmarkt in der ersten Hälfte der 80er Jahre: Deregulierung ante portas

Der Druck auf die japanische Regierung, den strikter Kontrolle unterliegenden einheimischen Versicherungsmarkt zu öffnen stieg parallel zur wachsenden internationalen Bedeutung der japanischen Wirtschaft.

Attraktiv auf ausländische Versicherungsunternehmen wirkte der japanische Schaden- und Unfallversicherungsmarkt während der 70er und 80er Jahre weniger durch seine schiere Größe als vielmehr aufgrund seines **Wachstumspotentials**.<sup>135</sup> Mit einem Anteil der Schadenversicherung von nicht mehr als zwei Prozent am BIP (in den U.S.A.: 5 Prozent)<sup>136</sup> wies Japan in der ersten Hälfte der 80er Jahre im Nicht-Leben-Bereich die geringste Versicherungsdichte unter den führenden Industrienationen auf.

Noch stärkere Anziehungskraft übte in der ersten Hälfte der 80er Jahre vermutlich die Tatsache aus, dass Teile des Schadenversicherungsgeschäfts (besonders die Unfallversicherung) dem Trend des internationalen Marktes trotzend immer noch beachtliche Profite abwarfen. So erstaunt es kaum, dass die (zu Mitte der 80er Jahre etwa 50) in Tokio repräsentierten fremden Versicherungsgesellschaften bei einem gemeinsamen Marktanteil von weniger als drei Prozent<sup>137</sup> in der Hoffnung auf eine Verbesserung ihrer Stellung am japanischen Markt zunehmend energischer eine Deregulierung forderten.<sup>138</sup>

Allerdings bestand wenig Aussicht, dass die seit Mitte der 80er Jahre allmählich eingeleiteten Schritte zur Liberalisierung des Marktes in absehbarer Zeit tatsächlich zu einer nennenswerten Verbesserung der Position der ausländischen Versicherer führen konnten. Die enormen Wachstumsraten im Bereich der Unfallversicherung – dem in den 80er Jahren ausländischen Investoren zweifellos am attraktivsten erscheinenden Betätigungsfeld am japanischen Versicherungsmarkt – waren zu einem bedeutenden Teil darauf zurückzuführen, dass die einheimischen Versicherungsunternehmen in erster Linie vom Geschäft der großen Industriekonzernegruppen profitierten, mit denen sie aufgrund massiver gegenseitiger Verflechtung (Beteiligungen etc. ) aufs engste verbunden waren. Ausländischen Versicherungsunternehmen musste es aufgrund der bestehenden Strukturen – unabhängig von Erleichterungen, die die bevorstehenden Schritte zur Deregulierung des Marktes hervorbringen mochten – notwendigerweise schwer fallen, in diesen Markt einzudringen. **Die eher vorsichtigen Schritte, die japanische Schadenversicherer bis zu diesem Zeitpunkt ihrerseits auf Märkten in Übersee gewagt hatten, dienten in erster Linie der unterstützenden Begleitung der im Ausland tätigen japanischen Industrieunternehmen,** und stellten erst in zweiter Linie den Versuch dar, dort indigenes Neugeschäft zu erlangen.<sup>139</sup>

<sup>135</sup> Der Durchdringungsgrad des japanischen Kraftfahrzeug- und privaten Feuerversicherungsmarkts wurde Mitte der 70er Jahre auf nicht mehr als 50 Prozent geschätzt, das tatsächlich existierende Marktvolumen auf etwa ein Drittel des U.S.-Markts bzw. die Hälfte des E.U.-Binnenmarkts. Dieses Entwicklungspotenzial erlaubte es den japanischen Schadenversicherungsunternehmen auch während der weltweiten Rezession nach der Ölkrise weiter zu wachsen; vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 210 f.

<sup>136</sup> Zum Vergleich: Anfang der 80er Jahre überstieg die Versicherungssumme der am japanischen Markt in Kraft stehenden Lebensversicherungspolice das BIP des Landes um das zweieinhalbfache; in den U.S.A. nur etwa um das 1,6-fache.

<sup>137</sup> Die Zahl der in Japan tätigen ausländischen Versicherungsunternehmen verringerte sich bis 1996/97 auf sechs Lebensversicherer und 32 Gesellschaften im Schaden- und Unfallversicherungsgeschäft. Ihr Marktanteil in der Nicht-Lebensversicherung belief sich kurz nach der Deregulierung durch die neue Versicherungsaufsichtsgesetzgebung weiterhin auf nicht mehr als drei Prozent; vgl. [www.japanlaw.co.jp](http://www.japanlaw.co.jp/organized%20by%20Yoshida%20&%20Partners,%20Tokyo%20%5B%5D%20New%20Insurance%20Business%20Law%20in%20Japan%20To%20free%20Japanese%20Insurance%20Market%20Outline%20of%20New%20Insurance%20Business%20Law%20in%20Japan,%20URL%20http%3A%2F%2Fwww.japanlaw.co.jp/insurance/insurance.html) [organized by Yoshida & Partners, Tokyo]: New Insurance Business Law in Japan: To free Japanese Insurance Market: Outline of New Insurance Business Law in Japan, URL: <http://www.japanlaw.co.jp/insurance/insurance.html> [Stand: 28.04.2006].

<sup>138</sup> Vgl. SMITHSON, SIMON: Gently does it! [Japan – Towards an international market], in: THE REVIEW 116 (1985), Ausgabe vom 23. September, Special Japan Supplement, S. II-III, hier: S. II.

<sup>139</sup> Vgl. ebd.

#### **10.12.14.2. Vorübergehende Verringerung der an den internationalen Markt zedierten Rückversicherungen zu Beginn der 80er Jahre**

Die politische Instabilität in Nahost und steigende Haftpflichtersatzforderungen in den Vereinigten Staaten (z. T. auch die als maßlos empfundene Erweiterung der Verpflichtungen der Unternehmen gegenüber klagenden Versicherungsnehmern durch Gerichtsurteile der U.S.-Justiz) ließen die im Ausland aktiven japanischen Versicherungsunternehmen zu Beginn der 80er Jahre vorläufig zu einer eher konservativen Geschäftsstrategie zurückkehren. So verringerte z. B. die Tokio Marine den Betrag der in London und New York in Rückdeckung gegebenen Prämien von vormals 15 auf 10 Prozent; Yasuda, die Nummer zwei in der japanischen Schadenversicherung, folgte diesem Beispiel und reduzierte das Gesamtvolumen des an den internationalen Rückversicherungsmarkt abgegebenen Geschäfts von 10 auf sechs Prozent.<sup>140</sup> Die Taisho Marine begann noch vor den übrigen in den U.S.A. tätigen japanischen Schadenversicherern auf die Probleme durch einen Abbau ihrer vertraglichen Verpflichtungen zu reagieren. Ab 1983 reduzierte sie das Prämienvolumen ihres international gehandelten Rückversicherungsgeschäfts binnen zwei Jahren auf etwa 50 Prozent des vormaligen Höchststands im Jahre 1980.<sup>141</sup>

#### **10.12.15. Internationale Versicherungs-Dienstleistungstransaktionen in den „Invisible trades“ Japans nach dem Zweiten Weltkrieg**

Für den Bereich Dienstleistungstransaktionen weist die japanische Zahlungsbilanz seit Beginn der 60er Jahre ein Defizit aus.<sup>142</sup> Bis 1959 stellten Einnahmen, die in Zusammenhang mit dem militärischen Engagement der Vereinigten Staaten im Pazifikraum nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs und insbesondere dem Koreakrieg standen, eine der wichtigsten Posten auf der Habenseite des Saldos der „Invisibles“ des Landes dar. Der deutliche Rückgang der aus dieser Quelle zur Verfügung stehenden Positiv-Beiträge, aber auch rasch anwachsende Zahlungen für Transportleistungen und (in geringerem Umfang) Lizenznahmen, die in Verbindung mit dem Boom der japanischen Wirtschaft standen, ließen in den folgenden Jahren und Jahrzehnten den defizitären Saldo des internationalen Dienstleistungshandels Japans kontinuierlich anwachsen. Besonders hervorzuheben sind als langfristig wirksame Ursachen v. a. das anschwellende Volumen von Zahlungen, die für den Erwerb von Technologiepatente an andere Industriestaaten geleistet wurden, sowie explosionsartig steigende Lohnkosten im Handelsschiffahrtssektor, die in zunehmendem Maße zu einer Nutzung von Seetransportkapazitäten unter fremder Flagge (einschließlich einer großen Zahl von Schiffen in Billigflaggenregistern, an denen japanische Investoren interessiert waren) führte. Die massiven japanischen Auslandsinvestitionen seit den 70er Jahren führten zu keiner grundlegenden Änderung der bestehenden Defizitsituation, da dem Mehrertrag der ins Land zurücklaufenden Gewinne aus FDI's<sup>143</sup> eine enorme Zunahme des Auslandsreiseverkehrs gegenüber stand.<sup>144</sup>

<sup>140</sup> Vgl. SMITHSON, SIMON: Gently does it! [Japan – Towards an international market], in: THE REVIEW 116 (1985), Ausgabe vom 23. September, Special Japan Supplement, S. II-III, hier: S. III.

<sup>141</sup> Vgl. MITSUI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994, S. 272.

<sup>142</sup> Das vom Japanischen Finanzministerium herausgegebene Jahrbuch „Financial and Economic Annual of Japan“ verzeichnet die *Invisible trades* des Landes und führt auch die entsprechenden Posten internationaler Versicherungstransaktionen unter den Bezeichnungen „Earnings abroad by Insurance companies“ bzw. „Payments abroad in connection with Insurance“ auf: vgl. NIHON / RIZAIKYO (THE DEPARTMENT OF FINANCE) (Hrsg.): Financial and Economic Annual of Japan, Tokyo.

<sup>143</sup> Die ausländischen Direktinvestitionen der japanischen Unternehmen werden innerhalb der Zahlungsbilanz des Landes gesondert aufgeführt („Financial account“); die aus den FDI's zurückfließenden Erträge sind hingegen Bestandteil der „Services“.

<sup>144</sup> Allein zwischen 1985 und 1988 vergrößerte sich der in Verbindung mit Auslandsreisen stehende Netto-Fehlbetrag in der Zahlungsbilanz von 1,3 auf 3,7 Milliarden USD (nur Passagiertransportkosten) bzw. 3,7 auf 15,8 Millionen USD (Ausgaben während des Auslandsaufenthalts, insbesondere Warenkäufe). Auslöser für den sprunghaften Anstieg war in erster Linie die für die Konsumenten vorteilhafte Entwicklung des Yen gegenüber Fremdwährungen; vgl. The Library of Congress, Country studies: Japan, URL: [http://lcweb2.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field\(DOCID+jp0182\)](http://lcweb2.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field(DOCID+jp0182)) [Stand: 13.04.2007].

### 10.12.15.1. Die Bedeutung des Koreakriegs für den Zahlungsbilanzüberschuss bis Ende der 50er Jahre

Von Ende der 40er bis Ende der 50er Jahre stellten Einnahmen, die in Zusammenhang mit den in Fernost stationierten fremden Militärverbänden (in erster Linie der U.S.A.) erzielt wurden, die mit Abstand wichtigste Quelle der „Invisible exports“ des Landes dar. Nachdem bei Ausbruch des Koreakriegs die Dienstleistungsexporte („unsichtbare Ausfuhren“) in diesem Bereich mit einem Volumen von 790 Millionen USD einen Höchstwert erreichten,<sup>145</sup> verringerte sich ihr Anteil auf der Einnahmeseite der Dienstleistungsbilanz Japans in den folgenden Jahren kontinuierlich. 1960 verursachten die „Invisible trades“ des Landes erstmals nach Kriegsende ein Defizit in Höhe von 73 Millionen USD, was u. a. auf die verringerte Bedeutung ausländischer Truppen im Pazifikraum zurückgeführt wurde. Daneben lagen jedoch auch andere Gründe vor, die vermehrt auf der Soll-Seite der Dienstleistungsbilanz („unsichtbare Einfuhren“) dafür sorgten, dass sich die terms-of-trade Japans verschlechterten, insbesondere der steile Anstieg von Frachtkosten, vermehrte Platzierung von Chartern bei ausländischen Reedereien, die Zufuhr ausländischen Investitionskapitals und eine zunehmende Beliebtheit von Auslandsreisen bei der japanischen Bevölkerung. Internationale Versicherungsexporte spielten bis zu Beginn der 60er Jahre unter den Einnahmen der „Invisibles“ eine zunächst nur untergeordnete Rolle; vielmehr wurden sie von der japanischen Nationalbank hauptsächlich als nennenswerter Posten im Rahmen der Ausgaben (d. h. des Versicherungs-Imports nach Japan) geführt. Überweisungen an ausländische Empfänger für die Einfuhr von Versicherungsdienstleistungen (vermutlich zum bedeutenden Teil Versicherungen von Gütertransporten im Außenhandel) bezifferten sich zwischen 1953 und 1960 auf durchschnittlich 2,3 Prozent des Gesamt-Importvolumens der „Invisibles“ (vgl. Tab. 298).<sup>146</sup>

**TAB. 298: Invisible Trade Balance of Japan, 1953-1960**

Quelle / Source: Bank of Japan, abgedruckt in: Keizai-Kikakucho, Nihon [Economic Planning Agency, Japanese Government] (Hrsg.): Economic Survey of Japan (1960-1961), Tokyo 1961, S. 58.

Fiscal Years	1953	1955	1957	1958	1959	1960
	in millions of U.S.-Dollars					
Einnahmen / Receipts (total)	871	745	660	608	651	723
Erlöse in Zusammenhang mit der Stationierung ausländischen Militärs / Revenue from U.S. security forces	743	491	398	374	349	402
Transportleistungen / Transportation	48	69	123	93	114	97
Tourismus / Foreign tourists	10	14	23	29	38	47
Schenkungen / Donations	16	24	28	31	37	49
Erträge aus Auslandsinvestitionen / Income on investment	12	15	23	22	42	58
Lizenznahmen / Royalties from patent rights, etc.	\	\	\	\	1	2
Andere / Others	42	132	65	59	60	68
Zahlungen / Payments (total)	204	308	515	477	613	796
Transportleistungen / Transportation	66	137	278	198	262	321
Lizenznahmen / Royalties for patent rights etc.	12	20	40	46	59	94
Erträge ausländischer Investoren in Japan / Income on investment	45	43	48	49	60	69
Schenkungen / Donations	\	19	8	7	7	26
Import von Versicherungsdienstleistungen / Insurance	7	9	11	9	11	14
Andere / Others	67	71	113	150	189	221
Saldo Einnahmen-Zahlungen gesamt / Balance (total)	667	437	145	131	38	-73

### 10.12.15.2. Internationale Transportversicherungs-Transaktionen

Versicherungsdienstleistungen gewannen zu Beginn der 60er Jahre zunehmende Bedeutung für die Zahlungsbilanz des Landes. Die japanische Zahlungsbilanzstatistik enthält für Berichtsjahre ab 1960 differenzierte Angaben zum Umfang der in Zusammenhang mit Warenimporten bzw. -exporten an das Ausland geleisteten bzw. von dort erhaltenen Zahlungen (zusammengesetzt nicht allein aus Prämien, sondern auch aus Kommissionsgebühren, steuerlichen Abgaben, etc.) für Cargoversicherungen. Wie in den meisten anderen stark außenhandelsabhängigen Volkswirtschaften, die den Abschluss

<sup>145</sup> Bereits 1953 bezifferte sich der Anteil der in Zusammenhang mit den im Pazifikraum stationierten U.S.-Truppen erwirtschafteten Einnahmen auf mehr als 85 Prozent der Haben-Seite der Dienstleistungsbilanz, nämlich 743 Mio. USD von insgesamt 871 Mio. USD, vgl. Keizai-Kikakucho, Nihon [Economic Planning Agency, Japanese Government] (Hrsg.): Economic Survey of Japan (1960-1961), Tokyo 1961, S. 58.

<sup>146</sup> Vgl. Keizai-Kikakucho, Nihon [Economic Planning Agency, Japanese Government] (Hrsg.): Economic Survey of Japan (1960-1961), Tokyo 1961, S. 57 f.

von Versicherungen der Warenein- und -ausfuhr nicht durch Restriktionen beschränkten, stellten und stellen die dafür erbrachten Leistungen in Zusammenhang mit internationalen Kaufverträgen auf Basis der Klausel CIF der INCOTERMS eine nicht unerhebliche Belastung der *Balances-of-payments* dar.

**TAB. 299: Balance of International Payments of Japan: Insurance Service transactions on international Shipments**

Quelle / Source: Foreign Exchange Bureau bzw. Balance of Payments Section, International Finance Bureau, Ministry of Finance (1960-1964) und Foreign Department, The Bank of Japan (1965-1971), abgedruckt in: Bureau of Statistics: Office of the Prime Minister, Japan (Hrsg.): Japan Statistical Yearbook [various issues].

Year	Receipts	Payments	Balance
	in millions of U.S.-Dollars		
1960	6,3	21,3	-15
1961	7,5	27,8	-20,3
1963	10,1	27,9	-17,8
1964	13,1	37,2	-24,1
1965	15	43	-28
1966	20	48	-28
1967	23	61	-38
1968	32	70	-38
1969	40	77	-37
1970	52	89	-37
1971	68	103	-35

**Bemerkenswerterweise wurde und wird ein ungewöhnlich hoher Anteil der Importe nach Japan bei einheimischen Gesellschaften versichert.** 1965 zeichneten japanische Versicherungsgesellschaften auf rund 40 Prozent aller exportierten Güter des Landes.<sup>147</sup> Dem gegenüber standen jedoch bei den Einfuhren gewaltige 80 Prozent, deren Deckung auf Rechnung der japanischen VU vorgenommen wurde.<sup>148</sup> Der im internationalen Vergleich (ohne Berücksichtigung der Entwicklungs- und Schwellenländer, die diskriminierende Bestimmungen bei der Wahl des Transportversicherers eingeführt haben) enorme Anteil der einheimischen Versicherungsindustrie an der Versicherung des Einfuhraufkommens ist nur zu einem geringen Teil auf die ausgedehnten Importrestriktionen zurückzuführen, die Japan (als einzige unter den führenden westlichen Industrienationen) auch nach Beitritt zum GATT aufrecht erhielt.<sup>149</sup> Weitaus stärker wirkt sich diesem Zusammenhang das die japanische Industrie dominierende **Konzernhandelssystem** aus. Japanische Unternehmen unterlagen (und unterliegen<sup>150</sup>) in starkem Maße der moralischen Verpflichtung, ihren Bedarf bei den vielfach direkt oder indirekt assoziierten einheimischen Versicherungsgesellschaften zu decken. Damit ist Japan zweifelsfrei als eines jener Länder zu identifizieren, dessen Importeure sich die Wahl der Transportversicherung vorbehalten – mit entsprechend nachteiligen Auswirkungen auf die Zahlungsbilanz der Handelspartner.

Die **Belastung der Zahlungsbilanz durch Warentransportversicherungen** muss demnach in erster Linie als Folge des erheblichen Exportüberschusses (bei gleichzeitig steil ansteigendem Rohstoffbedarf) erklärt werden, der besonders seit Mitte der 60er

<sup>147</sup> Was – gemessen an internationalen Maßstäben – angesichts wachsender Diskriminierungen seitens vieler Importländer beim Versand gemäß CIF und der teilweise durch die Abnehmer im Ausland diktierten Wahl des Versicherers (in geringem Umfang auch der von bestimmten Käufergruppen bevorzugten Lieferform „ex works“) als ein durchschnittlicher Wert zu betrachten ist.

<sup>148</sup> Vgl. THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993, S. 126.

<sup>149</sup> Japan trat 1955 dem GATT als sogenanntes „Article 12 country“ bei, d. h. es berief sich bei der Aufrechterhaltung von Importrestriktionen auf den Artikel XII des Abkommens, der entsprechende Maßnahmen zum Zweck einer ausgeglichenen Zahlungsbilanz billigt; vgl. THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT 1947, as amended through 1966), Article XII: Restrictions to Safeguard the Balance of Payments, zit. n. Policy Analysis Computing & Information Facility in Commerce (PACIFIC), University of British Columbia, Sauder School of Business, Vancouver, Canada, URL: <http://pacific.commerce.ubc.ca/trade/GATT.html> [Stand: 10.04.2007]: „Notwithstanding the provisions of paragraph 1 of Article XI, any contracting party, in order to safeguard its external financial position and its balance of payments, may restrict the quantity or value of merchandise permitted to be imported, subject to the provisions of the following paragraphs of this Article.“ Die Liberalisierungsquote für Importtransaktionen verzeichnete einen dementsprechend langsamen Anstieg, nämlich von nicht mehr als 16 Prozent bei Beitritt zum Abkommen im Jahre 1955, 34 Prozent 1959 und schließlich 93 Prozent 1966, vgl. OTSUBO, SHIGERU T. (w/inputs from Prof. A. Furukawa, Ritsumeikan Univ.): Post-war Development of the Japanese Economy: Development, Japanese/Asian Style [Power Point Presentation, April 2007, GSID, Nagoya University], S. 17, URL: [http://www.gsid.nagoya-u.ac.jp/sotsubo/Postwar%20Development%20of%20the%20Japanese%20Economy%20\(Prof.pdf](http://www.gsid.nagoya-u.ac.jp/sotsubo/Postwar%20Development%20of%20the%20Japanese%20Economy%20(Prof.pdf) [Stand: 10.04.2007].

<sup>150</sup> Unbeschadet der Tatsache, dass der Transportsektor seit den 60er Jahren einen zunehmend geringeren Anteil am Gesamtgeschäft der japanischen Schadenversicherer darstellt, wurden z. B. 1979 nunmehr etwa 50 Prozent aller Exporte und 88 Prozent aller Importe bei den einheimischen Gesellschaften versichert; vgl. HARDMAN, ROGER: Why Japan is still expanding, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 3. Oktober, S. 21-23, hier: S. 21.

Jahre bis 1972 zum bestimmenden Faktor der sogenannten „zweiten Wachstumsphase“<sup>151</sup> der japanischen Wirtschaft wurden.

Unabhängig von den in Zusammenhang mit dem japanischen Außenhandelsaufkommen geleisteten bzw. erhaltenen Zahlungen auf Warentransportversicherungen kann für die 60er Jahre der Einfluss der „eigentlichen“ Exporttätigkeit der japanischen Versicherungswirtschaft aus der Zahlungsbilanzstatistik abgelesen werden. Den Ergebnissen (in U.S.-Dollar) der internationalen Versicherungs-Transaktionen seit Mitte des Jahrzehnts ist hier das Gesamtvolumen der Dienstleistungsbilanz gegenübergestellt:

**TAB. 300: Balance of International Payments of Japan: Insurance Service transactions (excl. Insurance on international shipments) and total Volume of Service transactions, 1965-1971**

Quelle / Source: Foreign Department, The Bank of Japan, abgedruckt in: Bureau of Statistics: Office of the Prime Minister, Japan (Hrsg.): Japan Statistical Yearbook 1972, S. 312-313.

Year	Insurance (excl. Insurance on international shipments)			Services total		
	Receipts	Payments	Balance	Receipts	Payments	Balance
	in millions of U.S.-Dollars					
1965	87	122	-35	1.563	2.447	-884
1966	106	140	-34	1.931	2.817	-886
1967	120	172	-52	2.182	3.354	-1.172
1968	151	204	-53	2.607	3.913	-1.306
1969	191	237	-46	3.261	4.660	-1.399
1970	236	292	-56	4.009	5.794	-1.785
1971	290	345	-55	4.840	6.578	-1.738

Sowohl in der Gesamtsumme der Dienstleistungs-Transaktionen als auch im internationalen Versicherungsverkehr wies das Land zwischen 1965 und 1971 einen steil ansteigenden Importüberschuss aus (relative Vergrößerung des Negativsaldos um 57 bzw. 97 Prozent).

**TAB. 301: (Net) Balance of international Non-Life insurance transactions of Japanese companies 1972-1995**

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo, various issues.

Various issues.	Foreign business of Japanese Non-Life Insurance Companies					Foreign companies direct Non-Life premium income in Japan			Balance of international Non-Life insurance transactions effecting the balances-of-payments of Japan
	Foreign direct premiums written (before deducting reinsurance) net of claims and business expenses	Reinsurance acceptances net of claims and commissions paid a)	Reinsurance cessions net of claims and commissions received	Reinsurance Balance net of claims and commissions (without deducting retrocessions)	Total balance net of claims and commissions	Premium Income of Foreign companies in Japan direct writing	claims paid of Foreign companies in Japan direct writing	Premium Income of Foreign companies in Japan direct writing net of claims paid	
	(Sp. 1)	(Sp. 2)	(Sp. 3)	(Sp. 4)	(Sp. 5)	(Sp. 6)	(Sp. 7)	(Sp. 8)	
	in millions of Yen (comma as punctuation mark)								
YEAR									
1972	2,534	19,105	24,876	-5,771	-3,237	15,756	4,250	11,506	-14,743
1973	3,808	19,770	17,755	2,015	5,823	18,861	4,965	13,896	-8,073
1974	4,525	22,864	36,789	-13,925	-9,400	18,798	6,958	11,840	-21,240
1975	3,508	33,521	40,360	-6,839	-3,331	23,290	8,701	14,589	-17,920
1976	2,213	49,145	41,596	7,549	9,762	27,190	10,012	17,178	-7,416
1977	9,827	50,188	53,757	-3,569	6,258	28,912	11,947	16,965	-10,707
1978	9,781	35,631	47,746	-12,115	-2,334	33,738	12,703	21,035	-23,369
1979	11,055	29,605	41,445	-11,840	-785	36,631	13,767	22,864	-23,649
1980	8,556	6,557	47,071	-40,514	-31,958	41,277	16,088	25,189	-57,147
1981	5,169	12,518	27,265	-14,747	-9,578	42,022	18,970	23,052	-32,630
1982	3,727	-3,031	22,407	-25,438	-21,711	44,321	21,503	22,818	-44,529
1983	2,427	-34,726	30,842	-65,568	-63,141	47,126	23,741	23,385	-86,526
1984	-1,347	-52,957	36,871	-89,828	-91,175	49,883	23,870	26,013	-117,188
1985	5,181	-49,646	30,100	-79,746	-74,565	52,188	22,883	29,305	-103,870
1986	7,670	-25,688	54,011	-79,699	-72,029	55,066	24,397	30,669	-102,698
1987	10,246	-23,232	46,257	-69,489	-59,243	58,167	24,046	34,121	-93,364
1988	9,435	-22,469	45,112	-67,581	-58,146	64,445	24,397	40,048	-98,194
1989	17,153	-42,966	32,089	-75,055	-57,902	74,217	29,245	44,972	-102,874
1990	16,082	-57,401	28,304	-85,705	-69,623	83,772	33,102	50,670	-120,293
1991	9,666	-45,992	-112,868	66,876	76,542	91,994	39,518	52,476	24,066
1992	3,225	-50,316	72,498	-122,814	-119,589	97,732	42,156	55,576	-175,165
1993	1,742	-31,467	96,668	-128,135	-126,393	106,425	44,216	62,209	-188,602
1994	1,993	-4,657	-122,707	118,050	120,043	115,353	47,248	68,105	51,938
1995	8,686	-3,372	113,601	-116,973	-108,287	120,265	49,871	70,394	-178,681

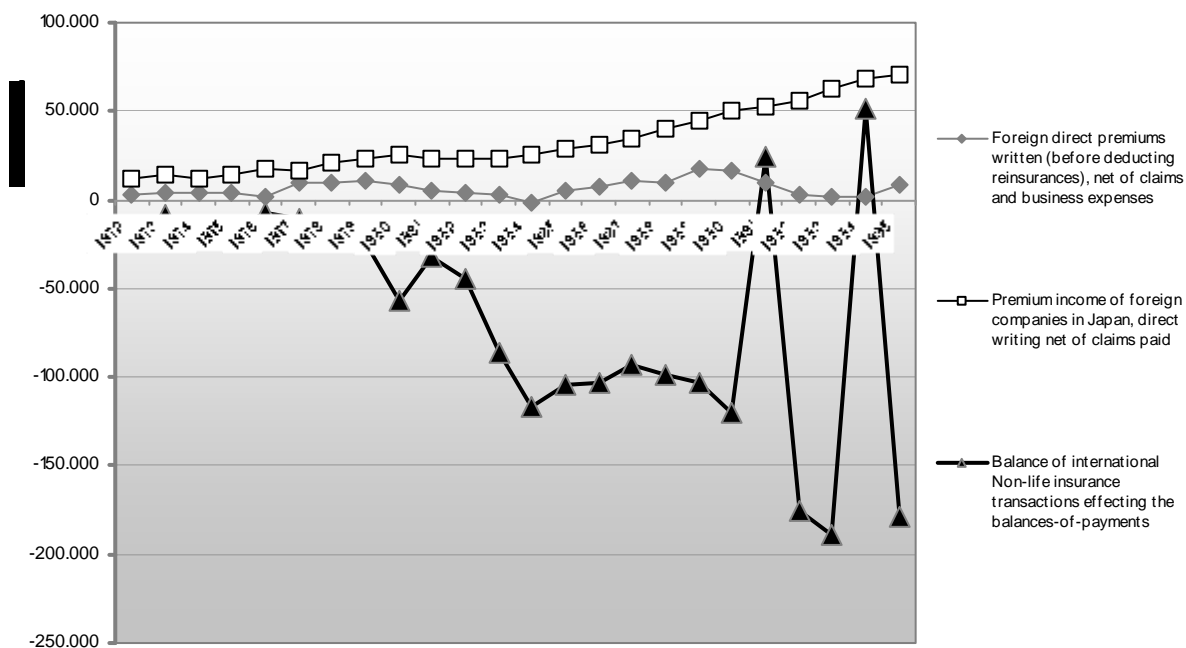
a) Leider werden in den vom japanischen Finanzministerium veröffentlichten Übersichten zu Einnahmen und Ausgaben des Auslandsgeschäfts der Schadenversicherungsunternehmen Angaben über die retrozedierten Anteile der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen nicht spezifiziert. Es ist daher nicht mit letzter Gewissheit zu sagen, ob ein gegebenenfalls erneut ins Ausland retrozedierter Anteil der aus Übersee erhaltenen Exzedenten in den aufgeführten Beträgen zedierter Rückversicherungen (Sp. 3) enthalten ist oder nicht.

<sup>151</sup> Der nach einer Gottheit antiker japanischer Mythologie benannte „Izanagi Boom“ erstreckte sich vom Oktober 1965 bis zur Osaka World Expo im Juli 1970 über eine Dauer von 57 Monaten und stellte die längste ununterbrochene Wachstumsphase der Wirtschaft des Landes in der Nachkriegszeit dar.

Die in TAB. 301 bzw. ABB. 96/97 aufgeführten Zahlen bezeichnen (1) die Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Auslandsgeschäfts der japanischen Schadenversicherer nach Abzug aller darauf geleisteten Erstattungen und der Betriebskosten; (2) die aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen nach Abzug aller darauf geleisteten Erstattungen und Kommissionsentgelte; (3) die ins Ausland abgegebenen Exzedenten nach Abzug aller darauf erhaltenen Erstattungen und Kommissionsentgelte; (4) den Saldo aus (2) und (3); (5) den Saldo aus (1) und (4); (8) die Prämieinnahmen der ausländischen VU im direkten japanischen Schadenversicherungsgeschäft nach Abzug aller darauf geleisteten Erstattungen; (9) den Saldo aus (5) und (8), der den Umfang der in der Zahlungsbilanz des Landes wirksamen internationalen Schadenversicherungs-Transaktionen wiedergibt.

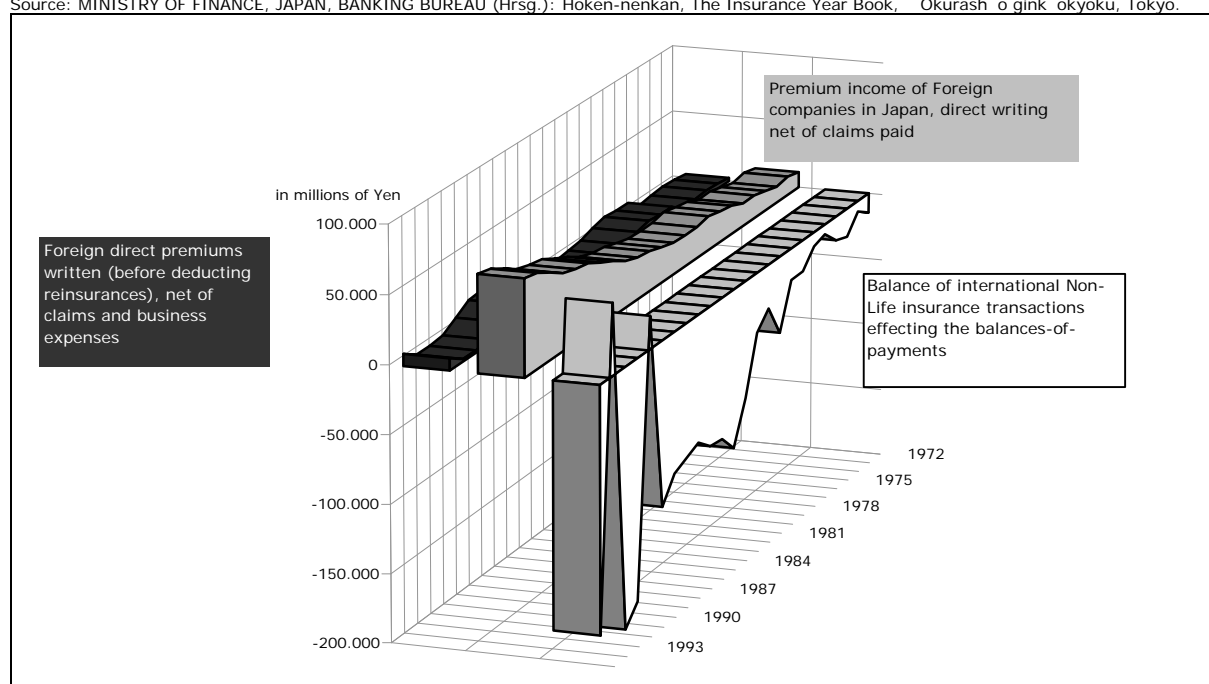
**ABB. 96: (Net) Balance of international non-life insurance transactions of Japanese companies 1972-1995 (Darstellungsvariante 1)**

Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash'o gink'okyoku, Tokyo.



**ABB. 97: (Net) Balance of international non-life insurance transactions of Japanese companies 1972-1995 (Darstellungsvariante 2)**

Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash'o gink'okyoku, Tokyo.



Analog zu der in TAB. 301 präsentierten Berechnung des die Balance-of-payments belastenden Betrags der internationalen Schadenversicherungs-Transaktionen ist im folgenden der Beitrag der Seeversicherung zu diesem Defizit zu bestimmen, und zwar getrennt nach Kasko- und Warentransportversicherungen:

### a) Kaskoversicherungen

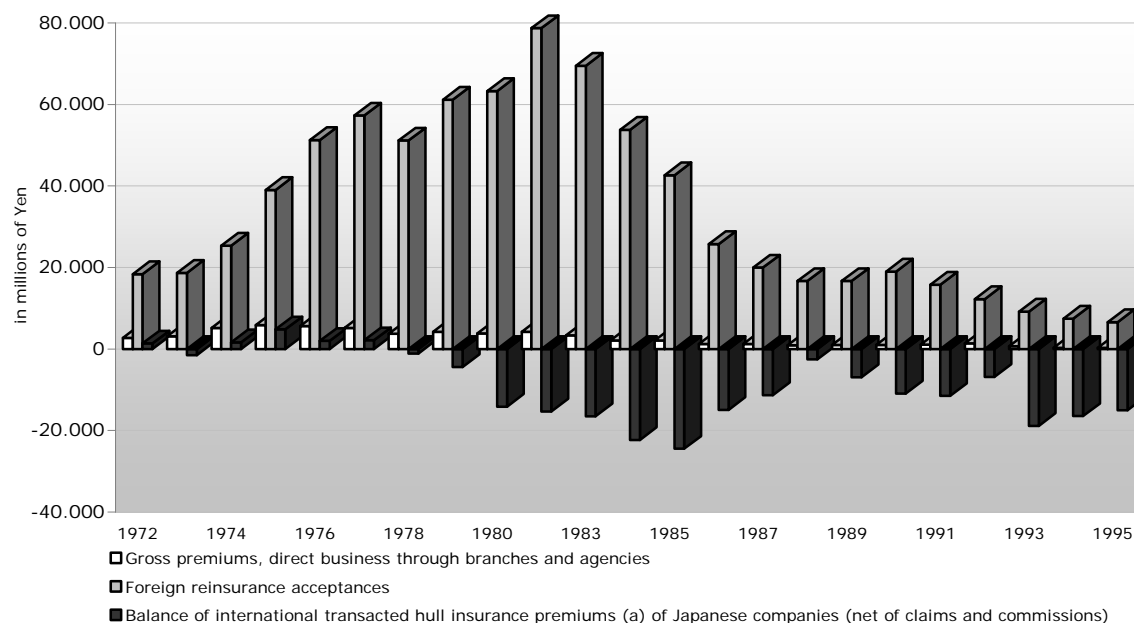
**TAB. 302: (Net) Balance of international transacted hull insurance business of Japanese companies 1972-1995**

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo.

Tokyo.	FOREIGN MARINE HULL BUSINESS OF JAPANESE NON-LIFE INSURANCE COMPANIES					FOREIGN COMPANIES DIRECT MARINE HULL PREMIUM INCOME IN JAPAN			Balance of international HULL insurance transactions effecting the balances-of-payments of Japan
	Foreign direct premiums written (before deducting reinsurances) net of claims and business expenses	Reinsurance acceptances net of claims and commissions paid	Reinsurance cessions net of claims and commissions received	Reinsurance Balance net of claims and commissions (without deducting retrocessions)	Total balance net of claims and commissions	Premium Income of Foreign companies in Japan direct writing	Claims paid of Foreign companies in Japan direct writing	Premium Income of Foreign companies in Japan direct writing net of claims paid	
Year	(Sp. 1)	(Sp. 2)	(Sp. 3)	(Sp. 4)	(Sp. 5)	(Sp. 6)	(Sp. 7)	(Sp. 8)	(Sp. 9)
	in thousands of Yen (comma as punctuation mark)								
1972	1,320,722	5,979,351	5,946,103	33,248	1,353,97	150,734	45,294	105,440	1,248,530
1973	1,124,590	4,351,647	7,005,031	-2,653,384	-1,528,794	164,808	18,987	145,821	-1,674,615
1974	1,747,375	5,525,575	5,672,834	-147,259	1,600,116	40,721	39,446	1,275	1,598,841
1975	-99,310	10,711,226	5,803,437	4,907,789	4,808,479	49,471	54,425	-4,954	4,813,433
1976	412,890	11,254,330	9,689,712	1,564,618	1,977,508	36,870	21,784	15,086	1,962,422
1977	-440,604	10,404,644	7,827,031	2,577,613	2,137,009	32,185	12,771	19,414	2,117,595
1978	-1,065,176	4,777,629	4,863,957	-86,328	-1,151,504	46,054	10,288	35,766	-1,187,270
1979	-612,316	-3,712,820	113,980	-3,826,800	-4,439,116	64,636	125,804	-61,168	-4,377,948
1980	-642,595	-11,529,239	2,009,798	-13,539,037	-14,181,632	82,784	25,599	57,185	-14,238,817
1981	-957,637	-8,994,667	n/a	n/a	n/a	128,583	121,060	7,523	n/a
1982	-703,539	-14,206,404	443,635	-14,650,039	-15,353,578	98,695	117,030	-18,335	-15,335,243
1983	-500,315	-16,275,047	-234,364	-16,040,683	-16,540,998	72,86	99,853	-26,993	-16,514,005
1984	-526,557	-14,247,432	7,554,695	-21,802,127	-22,328,684	106,706	198,299	-91,593	-22,237,091
1985	-526,557	-12,843,383	11,107,828	-23,951,211	-24,477,768	2,493	7,032	-4,539	-24,473,229
1986	-247,34	-5,058,432	9,615,768	-14,674,200	-14,921,540	7,719	27,753	-20,034	-14,901,506
1987	-192,199	-5,840,321	5,281,622	-11,121,943	-11,314,142	15,735	-45,511	61,246	-11,375,388
1988	-266,241	-5,296,150	-2,985,830	-2,310,320	-2,576,561	13,471	21,169	-7,698	-2,568,863
1989	-172,169	-8,407,788	-1,638,168	-6,769,620	-6,941,789	14,153	171,860	-157,707	-6,784,082
1990	-361,968	-11,524,350	-960,685	-10,563,665	-10,925,633	-0,351	16,259	-16,610	-10,909,023
1991	-180,368	-17,862,726	-6,516,325	-11,346,401	-11,526,769	5,345	104,512	-99,167	-11,427,602
1992	-297,023	-15,161,475	-8,596,258	-6,565,217	-6,862,240	3,150	7,986	-4,836	-6,857,404
1993	-241,436	-10,825,126	7,799,498	-18,624,624	-18,866,060	7,292	5,292	200	-18,868,060
1994	-332,711	-5,490,027	10,650,734	-16,140,761	-16,473,472	12,046	1,963	10,083	-16,483,555
1995	-137,439	-5,009,918	9,872,565	-14,882,483	-15,019,922	4,239	4,994	-0,755	-15,019,167

**ABB. 98: Foreign direct premiums, foreign reinsurance acceptances and net balance of international transacted hull business of Japanese Non-Life companies 1972-1995**

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo.





## b) Warentransportversicherungen

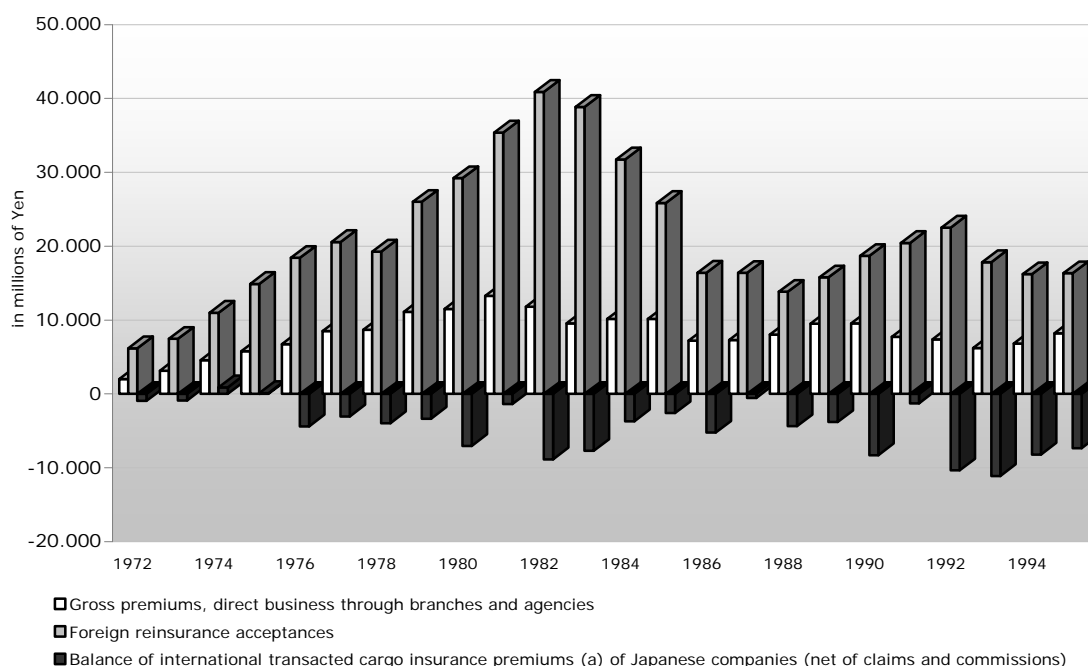
**TAB. 303: (Net) Balance of international transacted cargo insurance business of Japanese companies 1972-1995**

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo.

Tokyo.  
--

**ABB. 99: Foreign direct premiums, foreign reinsurance acceptances and net balance of international transacted cargo business of Japanese Non-Life companies 1972-1995**

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo.



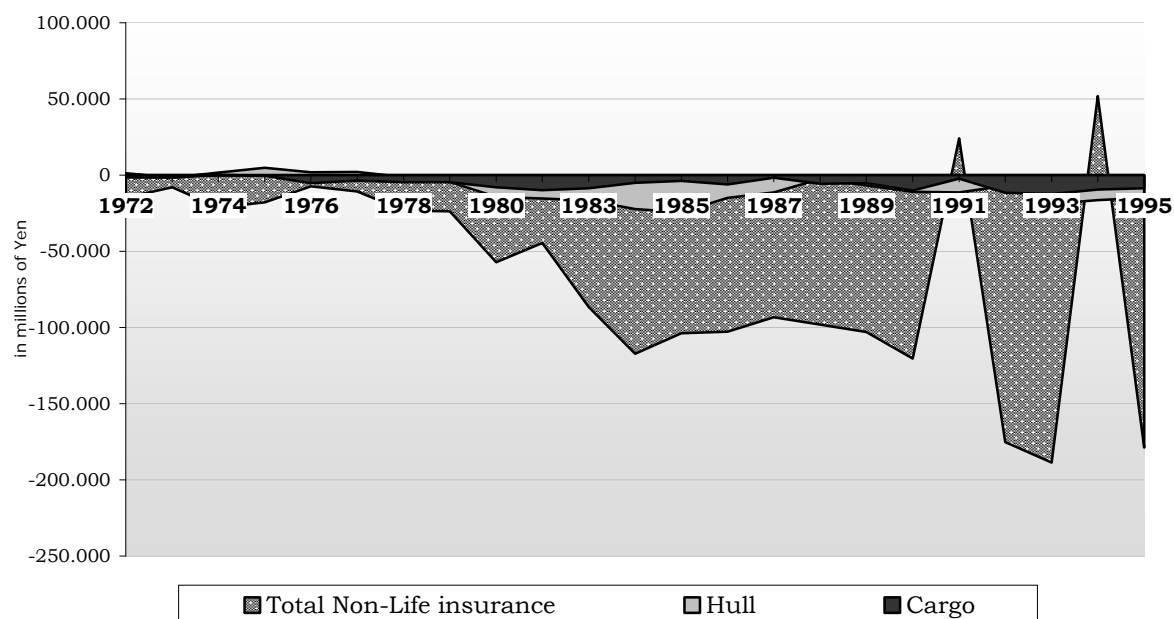
Stellt man den die Zahlungsbilanz belastenden Saldo der beiden Transportversicherungszweige jenem der gesamten Schadenversicherung gegenüber, so wird deutlich, dass (a) spätestens seit Beginn der 80er Jahre die sprunghafte

Ausdehnung der grenzüberschreiten Transaktionen im Versicherungsdienstleistungssektor (Nicht-Leben-Geschäft) sich in beträchtlichem Ausmaß *nachteilig* auf die Zahlungsbilanz des Landes auswirkte, und (b) der Einfluss der übrigen Nicht-Leben-Versicherung in zunehmendem Maße dominiert, während sowohl die Kasko- als auch die Cargoversicherung anteilig am gesamten international gehandelten Nicht-Leben-Versicherungsgeschäft einen relativen *Bedeutungsverlust* hinnehmen mussten.

**ABB. 100: Balance of international Non-Life insurance transactions effecting the balances-of-payments of Japan 1972-1995**

Net balanced premiums written after deducting all payments for claims and commissions.

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo.



**TAB. 304: Balance of international Non-Life insurance transactions effecting the balances-of-payments of Japan 1972-1995**

Net balanced premiums written after deducting all payments for claims and commissions.

Quelle / Source: MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, "Okurash"o gink"okyoku, Tokyo.

YEAR	Total Non-Life	Hull	Cargo
	in millions of Yen (comma as punctuation mark)		
1972	-14,743	1,249	-1,468
1973	-8,073	-1,675	-1,732
1974	-21,240	1,599	183
1975	-17,920	4,813	-4,53
1976	-7,416	1,962	-5,285
1977	-10,707	2,118	-3,518
1978	-23,369	-1,187	-4,607
1979	-23,649	-4,378	-4,535
1980	-57,147	-14,239	-8,028
1981	-32,630	n/a	-2,335
1982	-44,529	-15,335	-9,832
1983	-86,526	-16,514	-8,564
1984	-117,188	-22,237	-5,123
1985	-103,870	-24,473	-3,697
1986	-102,698	-14,902	-6,042
1987	-93,364	-11,375	-1,601
1988	-98,194	-2,569	-5,658
1989	-102,874	-6,784	-5,152
1990	-120,293	-10,909	-9,999
1991	24,066	-11,428	-2,413
1992	-175,165	-6,857	-11,486
1993	-188,602	-18,868	-12,338
1994	51,938	-16,484	-9,463
1995	-178,681	-15,019	-8,677

### 10.13. VEREINIGTE STAATEN VON AMERIKA

United States of America

#### 10.13.1. Die Abhängigkeit der U.S.-amerikanischen Seeversicherung vom Angebot des internationalen Marktes bis zum Zweiten Weltkrieg

##### MARKTVERHÄLTNISSE VOR DEM ERSTEN WELTKRIEG

Die internationale Durchdringung des US-amerikanischen Seeversicherungsmarktes<sup>1</sup> ist seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert durch zwei wesentliche Besonderheiten der den Außenhandelsbereich betreffenden wirtschaftlichen Entwicklung geprägt worden: einmal durch den anhaltenden Niedergang der amerikanischen Schiffbauindustrie nach 1865 und die zeitweise fast vollständigen Abwicklung des US-Überseehandels unter nicht-amerikanischer Flagge<sup>2</sup>, zum anderen durch die Mobilisierung international konkurrenzloser Massenfertigungskapazitäten im Bau von Handelsschiffen während beider Weltkriege.

Begünstigt durch die liberale Gesetzgebung einiger Bundesstaaten, erfolgte im 19. Jahrhundert seit Beginn der 1870er Jahre ein Zustrom ausländischer, zunächst fast ausschließlich englischer Seeversicherungsgesellschaften in die USA.<sup>3</sup> Die Höhe der als Voraussetzung zur Zulassung geforderten Kautionen war vergleichsweise gering, und bewegte sich auf dem Niveau dessen, was von amerikanischen Gesellschaften als Minimum des zum Geschäftsbetrieb erforderlichen Kapitalgrundstockes gefordert wurde. Die englischen Wettbewerber zogen vorteilhaften Nutzen aus der Tatsache, dass die entweder noch jungen, oder durch den Bürgerkrieg in Mitleidenschaft gezogenen amerikanischen Gesellschaften zum größten Teil nur über eine vergleichsweise schmale Kapitaldecke verfügten, dementsprechend schnell an ihre Grenzen bei der Zeichnung größerer Risiken gelangten, und obendrein fast ausnahmslos den Seeversicherungszweig als Nebengeschäft der Feuerversicherung betrieben. Die finanzielle Überlegenheit, weitgehende Spezialisierung und langjährige Geschäftspraxis der etablierten englischen Seeversicherer ließ zu Ende des vorvergangenen Jahrhunderts ein „2-Klassen“-Gefüge auf dem US-amerikanischen Seeversicherungsmarkt entstehen; britische und andere ausländische Gesellschaften konnten zahlreiche einheimische Wettbewerber durch Prämienunterbietungen vom Markt verdrängen.<sup>4</sup>

Um die Jahrhundertwende dominierten die ausländischen, insbesondere britischen Seeversicherer den US-amerikanischen Markt; gerade einmal ein Viertel der Risiken des Außenhandels der Vereinigten Staaten wurde bei amerikanischen Unternehmen platziert.<sup>5</sup>

1902 zeichneten 27 englische Gesellschaften Marine-Risiken in den USA, davon 20 als spezialisierte Seeversicherer.<sup>6</sup> Die meisten dieser Unternehmen existierten zu diesem

<sup>1</sup> Es wäre richtiger, im besonderen Falle der USA von einer Aufteilung des nationalen Marktes für Seeversicherungen, und damit von „Seeversicherungsmärkten“ zu sprechen. Anders als in den territorial kaum vergleichbaren europäischen Festlandstaaten oder Inseln wie Großbritannien und Japan, konnte durch die Gründung einer Verbandsorganisation keine vollständig einheitliche Interessenssphäre gebildet werden. Vielmehr existierten aufgrund der enormen Entfernung voneinander relativ unabhängige, d.h. nicht miteinander in direkter Konkurrenz stehende Seeversicherungsmärkte an der Ost- und an der Westküste der Vereinigten Staaten. Bis heute findet die Selbstständigkeit der US-Westküste Ausdruck in der Arbeit des 1865 gegründeten San Francisco Board of Marine Underwriters, das als Bestandteil des American Institute of Marine Underwriters (AIMU) die besonderen Belange der dort ansässigen Seeversicherer betreut. Vgl. MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance Market 1820-1970, New York [u. a.] 1970, S. 25 f.

<sup>2</sup> 1914 wurden 90 Prozent der US-amerikanischen Außenhandelsgüter in Schiffen unter fremder Flagge befördert; vgl. ALEXANDERSSON, GUNNAR / NORSTROM, GÖRAN: World Shipping. An Economic Geography of Ports and Seaborne Trade, Uppsala 1963, S. 115.

<sup>3</sup> Vereinzelt fassten britische Versicherer bereits in den 1860er Jahren Fuß im amerikanischen Seeversicherungsgeschäft, so z. B. in Kalifornien. Die British & Foreign Marine Insurance Co. besaß 1864 eine Vertretung in San Francisco; vgl. MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance Market 1820-1970, New York (u. a.) 1970, S. 27.

<sup>4</sup> Vgl. HUEBNER, SOLOMON: The Development and present status of Marine Insurance in the United States, in: The Annals of the American Academy of Political and Social Science 26 (1905), Heft 2 [90], S. 241-272 [421-452], hier: S. 263 [443]; STEWART, BARBARA D. / STEWART, RICHARD E. / RODDIS, RICHARD S. L.: A Brief History of Underwriting Cycles. Appendix to Cycles and Crises in Property-Casualty Insurance: Causes and Implications for Public Policy, Kansas City, MO, 1991, S. 6.

<sup>5</sup> Vgl. STEWART, BARBARA D. / STEWART, RICHARD E. / RODDIS, RICHARD S. L.: A Brief History of Underwriting Cycles. Appendix to Cycles and Crises in Property-Casualty Insurance: Causes and Implications for Public Policy, Kansas City, MO, 1991, S. 6.

<sup>6</sup> Vgl. HUEBNER, SOLOMON: The Development and present status of Marine Insurance in the United States, in: The Annals of the American Academy of Political and Social Science 26 (1905), Heft 2 [90], S. 241-272 [421-452], hier: S. 263 [443].

Zeitpunkt bereits seit über einem Vierteljahrhundert, acht dieser Gesellschaften blickten auf eine mehr als 60jährige Geschichte zurück – Zeit, welche die britischen Seeversicherer genutzt hatten, um massive Rücklage zu bilden, die sie gegenüber ihren jüngeren Konkurrenten in weitgehendem Maße unabhängig vom schwankenden Geschäftsverlauf in der Seeversicherungsbranche werden ließ. Dies verschaffte ihnen dementsprechende Wettbewerbsvorteile gegenüber den vergleichsweise schwachen einheimischen Gesellschaften des amerikanischen Marktes.<sup>7</sup>

Weitere wichtige ausländische Wettbewerber im Seeversicherungsgeschäft der Vereinigten Staaten stammten aus Deutschland und Kanada. Auf die Pazifikküste beschränkt blieb eine Anzahl von Gesellschaften aus weiteren Ländern wie Frankreich, Italien, der Schweiz, Japan und China.

Die sieben im Marine-Geschäft führenden US-amerikanischen Versicherungsgesellschaften erwirtschafteten in diesem Zweig (einschließlich der Binnentransportversicherung) im Jahre 1903 Netto-Prämieneinnahmen in Höhe von 7,73 Millionen Dollar. Die von ihnen gezeichneten Marine-Nettorisiken beliefen sich auf über 2,3 Milliarden Dollar.

1905 stellten sich die Marktverhältnisse im US-amerikanischen Transportversicherungsgeschäft – einschließlich der Binnentransportversicherung und unter Einschluss der kleineren, z.T. ausschließlich an der Westküste tätigen ausländischen Gesellschaften – in folgender Weise dar :

**TAB. 305: Anzahl und geschätzte Marktanteile im US-amerikanischen Transportversicherungsgeschäft 1905**

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 28 (1907), III. Teil, S.360-361.

Herkunftsland	Anzahl der Gesellschaften	Netto-Prämieneinnahmen in den Vereinigten Staaten im Transportversicherungsgeschäft in Millionen U.S.-Dollar	Geschätzter Marktanteil in %
USA	36	10,52	59,0
Großbritannien	15	5,11	28,6
Ausländische Ges. zus.	36	7,33	41,0

Der Ausweis der Gesamt-Transportgeschäfte in den Vereinigten Staaten lässt das Abschneiden der einheimischen Gesellschaften vorteilhafter erscheinen, als dies bei einer auf den Anteil des Marine-Geschäftes reduzierten Statistik der Fall wäre. Nach Abzug des Binnentransportgeschäftes (das in verhältnismäßig geringerem Umfang allerdings auch von den ausländischen Gesellschaften, und hier wiederum hauptsächlich von den Briten übernommen wurde) müsste der Anteil der britischen Gesellschaften am reinen Seeversicherungsgeschäft wesentlich höher anzusetzen sein.<sup>8</sup>

1913 betrugen die Netto-Prämieneinnahmen der ausländischen Versicherer allein in ihrem im Bundesstaat New York abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft<sup>9</sup> knapp 1,94 Millionen Dollar. Die überragende Stellung der Engländer im Transportversicherungssektor in den USA demonstriert die Tatsache, dass von diesem Betrag allein 1,65 Millionen Dollar oder 85 % auf vier führende britische Gesellschaften entfielen, nämlich Liverpool & London & Globe (34,6), Royal (34,5), Commercial Union (8,4) und London and Lancashire (7,9).<sup>10</sup> Bei Ausbruch des Krieges lagen annähernd zwei Drittel der in den Vereinigten Staaten gezeichneten Risiken in der Hand

<sup>7</sup> Vgl. ebd., S. 264 [444].

<sup>8</sup> Dem Volumen der Binnentransportversicherung ist in den Vereinigten Staaten besondere Bedeutung beizumessen. Seit Beginn der 1930er Jahre übertraf die Summe der im Bundesstaat New York gezeichneten Nettoprämieneinnahmen des Binnentransportgeschäftes jene der Nettoprämieneinnahmen in der Sparte Ocean Marine. Nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs und des durch die Deckung von Kriegsrisiken verursachten enormen Prämienwachstums in der „klassischen“ Seeversicherung setzte sich dieser Trend in verstärktem Maße fort: gegen Ende der 50er Jahre übertraf der Betrag der im New Yorker Binnentransportgeschäft erwirtschafteten Nettoprämien die Summe der aus dem Seegeschäft stammenden Beitragseinnahmen um nicht weniger als knapp 60 Prozent. Vgl. TAB. 311 bzw. ABB. 102.

<sup>9</sup> New York stellte traditionell den für Abschlüsse im US-Marine-Geschäft mit Abstand wichtigsten Seeplatz dar. 1870 betrug der Anteil am gesamten Aussenhandel der USA nicht weniger als 57 Prozent. Diese übermächtige Stellung verlor der Bundesstaat zwar nach und nach, insbesondere seit den 1920er Jahren. Ende der 1950er Jahre wurden dort allerdings immer noch 38 Prozent des seewärtigen Außenhandels abgewickelt. Vgl. ALEXANDERSSON, GUNNAR / NORSTRÖM, GÖRAN: World Shipping. An Economic Geography of Ports and Seaborne Trade, Uppsala [u. a.] 1963, S. 279.

<sup>10</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 406 f.

ausländischer Versicherer; im Kaskobereich besaßen die Europäer nahezu ein monopolartige Stellung.<sup>11</sup>

#### DEUTSCHE VERSICHERER IN DEN U.S.A. BIS 1914

Auch auf deutsche Feuer- und Transportversicherer übten die Vereinigten Staaten große Anziehungskraft aus.<sup>12</sup> Zwischen 1880 und 1890 waren in den USA insgesamt sechs deutsche Gesellschaften in der Transportversicherungsbranche tätig. Sie beschränkten ihre Aktivitäten auf die zentralen Seeverversicherungsplätze der Bundesstaaten New York (NYC) und Kalifornien (San Francisco), ohne sich am stark wachsenden U.S.-Binnentransportgeschäft zu beteiligen.

Die Marktanteile der deutschen Transportversicherungsunternehmen blieben in diesem Zeitraum sehr gering. Eine Ausnahme bildete allerdings die *Transatlantische*, die in Kalifornien gemessen an der Gesamtsumme der in diesem Jahrzehnt eingenommenen Prämien immerhin auf dem sechsten Rang hinter drei einheimischen und zwei britischen Mitbewerbern rangierte. Seit den 1890er Jahren drängten weitere deutsche Versicherer auf den US-amerikanischen Markt, so die *Allianz*,<sup>13</sup> der *Bayerische Lloyd*,<sup>14</sup> die *Frankfurter Transport*, die *Nord-Deutsche* in Hamburg, die *Oberrheinische* in Mannheim, die *Preußische National* in Stettin und die *Wilhelma* in Magdeburg.<sup>15</sup>

#### TAB. 306: Prämieinnahmen der deutschen Transportversicherungs-Gesellschaften im kalifornischen Seeverversicherungs-Geschäft

MARINE INSURANCE PREMIUMS RECEIVED BY GERMAN MARINE & TRANSPORT INSURANCE COMPANIES IN CALIFORNIA, 1889-1905  
Quelle / Source: wie jeweils für jedes Jahr einzeln angegeben / as stated separately for every year.

Gesellschaften (Companies)	1889	1894	1905
	Quelle: Zeitschrift für Versicherungswesen 1891, Nr. 3 vom 19. Januar, S. 28 in U.S.-Dollar	Quelle: Zeitschrift für Versicherungswesen 1895, Nr. 9 vom 5. März, S. 99 in U.S.-Dollar	Quelle: Zeitschrift für Versicherungswesen 1906, Nr. 9 vom 28. Februar, S. 100 in U.S.-Dollar
Allianz in Berlin	k. A.	18.008	46640 b)
Bayerischer Lloyd in München	k. A.	7.981	k. A.
Frankfurter Transport in Frankfurt a. M.	k. A.	7.854	k. A.
Magdeburger Allgemeine	46.264	k. A.	k. A.
Mannheimer Versicherungsgesellschaft in Mannheim	11.437	9096	5002
Norddeutsche	k. A.	k. A.	20983
Oberrheinische	k. A.	k. A.	60458
Preussische National in Stettin	k. A.	653	1983
Transatlantische Güter in Berlin	44.223	21.532	k. A.
Wilhelma in Magdeburg	k. A.	75.044	9989
Deutsche Ges. zusammen	101.924	140.168	145055
Andere, nicht-kalifornische Ges. a)	k. A.	757.697	k. A.
Kalifornische Ges.	403.291	215.975	k. A.

a) Gesellschaften aus anderen US-Bundesstaaten ("Foreign companies") und übrige ausländische Gesellschaften ("Alien companies").

b) Einschl. Münchener Rück.

Die seit 1896 in New York und in der Folgezeit auch von anderen US-Bundesstaaten erlassenen Konzessionsbeschränkungen<sup>16</sup> für ausländische Gesellschaften scheinen die Tätigkeit der deutschen Transportversicherer wenig beeinträchtigt zu haben. Allerdings

<sup>11</sup> Vgl. MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance Market 1820-1970, New York [u. a.] 1970, S. 34.

<sup>12</sup> Vgl. auch ARPS, LUDWIG: Auf sicheren Pfeilern – Deutsche Versicherungswirtschaft vor 1914, Göttingen 1965, S. 427-429.

<sup>13</sup> Die *Allianz* operierte seit mindestens 1894 unter der Bezeichnung *Vereinigte Versicherungs-Gesellschaften* in Kooperation mit der *Münchener Rückversicherungs-Gesellschaft* in Kalifornien. Als Vertreter fungierte die Agentur der Herren *Gutte & Frank*. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 19 (1895), Nr. 9 vom 5. März, S. 99. Einen recht detaillierten Einblick in das Engagement der *Allianz* in den USA gibt KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999), S. 181-226.

<sup>14</sup> Der *Bayerische Lloyd* war mindestens seit 1894 mit geringem Geschäftsumfang im kalifornischen Seeverversicherungsgeschäft aktiv. Vertreter war die Agentur *Voss, Conrad & Co*. Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 19 (1895), Nr. 9 vom 5. März, S. 99.

<sup>15</sup> Die Vereinigten Staaten erlangten in den neunziger Jahren als Einfuhrpartner des Deutschen Reichs eine zunehmend hervorgehobene Stellung, während bislang den Importsektor beherrschende europäische Lieferländer, insbesondere Großbritannien, die Benelux-Staaten, Österreich-Ungarn und die Schweiz relativ an Bedeutung verloren. Vgl. BORCHARDT, KNUT: Die industrielle Revolution in Deutschland 1750-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 135-202, hier S. 186.

<sup>16</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 18 (1897), III. Teil, S. 440-442; KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999), S. 134 f. und S. 229 f.

zogen sich bereits 1898 der *Bayerische Lloyd* sowie der *Kosmos* aus Hamburg und die *Transatlantische* aufgrund fehlender Gewinnaussichten wieder aus dem Transportversicherungsgeschäft in San Francisco zurück.<sup>17</sup>

In der Zeit vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs nahm die *Mannheimer Versicherungs-Gesellschaft* unter den in Amerika arbeitenden deutschen Direktversicherern eine herausragende Stellung ein.<sup>18</sup> 1883 hatte die Gesellschaft in New York Fuß gefasst. Der Marktzutritt erfolgte zunächst über eine enge Zusammenarbeit mit der schweizerischen *Eidgenössischen Versicherungsgesellschaft*.<sup>19</sup> Der besondere Umstand, dass sich die *Mannheimer* bei ihrem Sprung über den Atlantik Hilfestellungen eines Kooperationspartners zunutze machen konnte, schuf mit großer Wahrscheinlichkeit die Grundlage ihrer späteren Ausnahmestellung auf dem US-amerikanischen Markt.<sup>20</sup> Die ungewöhnlich exponierte Stellung, die die *Mannheimer* vor dem Ersten Weltkrieg in den USA einnahm, zeigte sich beispielsweise daran, dass sie 1906 mit rund 721.000 Dollar Nettoprämien-Einnahmen nur unwesentlich hinter den beiden führenden englischen Transportversicherern *Marine* (786.000 Dollar) und *British and Foreign* (775.000 Dollar) rangierte. Das Geschäft anderer deutscher Gesellschaften in den Vereinigten Staaten verblasste demgegenüber zusehends. Selbst die Schweizer Konkurrenten fielen im direkten Vergleich des Nettoprämien-Volumens deutlich ab.<sup>21</sup> 1912 rangierte die *Mannheimer* hinsichtlich der gezeichneten Prämien am wichtigen New Yorker Seeversicherungsmarkt unter den ausländischen Unternehmen an erster Stelle, allerdings mit einem den britischen Konkurrenten gegenüber deutlich ungünstigeren Verhältnis von Schäden und Unkosten zu den erwirtschafteten Einnahmen<sup>22</sup> – ein Hinweis darauf, dass sie ihre prosperierende Stellung am amerikanischen Markt mit der Übernahme mehr oder minder „schlechter“ Risiken erkaufen musste und erhebliche Mittel für Provisionen und Rückstellungen aufzubringen hatte.

#### MARKTVERHÄLTNISSE NACH DEM ERSTEN WELTKRIEG

Auch in den USA bedeutete der Erste Weltkrieg eine einschneidende Zäsur für den Transportversicherungsmarkt. Der seit dem Ende des amerikanischen Bürgerkrieges anhaltende Trend der Reduzierung des amerikanischen Handelsschiffsbestandes<sup>23</sup> wich einem sprunghaft wachsenden Bedarf an Deckung für Kasko- und Frachtrisiken, der die mit dem Abbau der überseegängigen Handelsmarine geschrumpften einheimischen Seeversicherer vor unlösbare Aufgaben stellte. Um der plötzlich völlig veränderten Nachfrage auch nur im Nötigsten gerecht zu werden, knüpfte man Verbindung zu Maklern neutral gebliebener Staaten in New York. Zudem fand sich eine Zahl von bislang auf

<sup>17</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 15 vom 12. April, S. 208.

<sup>18</sup> Vgl. auch KOCH, PETER: Grundlagen und Impulse des Mannheimer Versicherungswesens, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 42 (1987), Heft 5, S. 290-297, hier S. 292.

<sup>19</sup> Offenbar gelang es der *Mannheimer*, ihrem vormaligen Kooperationspartner den US-Generalagenten auszuspannen, und auf diese Weise große Teile des amerikanischen Geschäftes der *Eidgenössischen* zu übernehmen; vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980, S. 47 f.; ders.: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungsgesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79, hier: S. 78.

<sup>20</sup> Der Ende der 1880er Jahre vom amtierenden Generaldirektor der Gesellschaft, Carl Johann Girtanner, mit Nachdruck betriebene direkte Vorstoß auf den US-Markt brachte das Unternehmen allerdings unmittelbar in größere finanzielle Schwierigkeiten; vgl. KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert (Studien zur Wirtschafts- und Sozialgeschichte, Bd. 1), Ostfildern 1980, S. 47 f.

<sup>21</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 29 (1908), III. Teil, S. 368 f. Die vom New Yorker „Spectator“ übernommenen Daten spiegeln offenbar nur die Verhältnisse im Bundesstaat New York wieder, ohne dass dies die Quelle kenntlich machte.

<sup>22</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 38 (1914), Nr. 2 vom 14. Januar, S. 18. Der Prozentsatz von Schäden und Unkosten zu gezeichneten Prämien lag im New Yorker Geschäft der Mannheimer für den Fünfjahreszeitraum von 1908 bis 1912 bei durchschnittlich 91,04 Prozent.

<sup>23</sup> US-amerikanisches Kapital beteiligte sich in nur verhältnismäßig geringem Umfang am boomenden Überseegeschäft nach Beendigung des Bürgerkrieges. Da im Gegensatz zu Ländern wie Großbritannien, Frankreich, Deutschland und Holland die Betriebskosten amerikanischer Schiffe vergleichsweise hoch waren und in den USA bis 1936 so gut wie keine Subventionierung der Handelsschifffahrt durch den Staat erfolgte, erschien eine Beteiligung am internationalen Seehandel wenig lukrativ. Letztlich engagierten sich zu Beginn des 20. Jahrhunderts nicht mehr als sieben US-Gesellschaften im Bereich des transkontinentalen Warenhandels, die ihre Transportbedürfnisse zumeist über Schiffe unter fremder Flagge befriedigten. Vgl. CHANDLER, JR., ALFRED D.: The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge (Mass.) / London 1977, S. 190 f.

10.13.1.1. Konzentration des U.S.-Seeversicherungs-  
geschäfts in New York und San Francisco

Der Bericht des *Superintendent of the Insurance Department, State of New York* vom 01. April 1869 führt für das Jahr 1868 insgesamt fünf britische Gesellschaften auf, die sowohl zum Betrieb der Feuer- als auch der Seetransportversicherung zugelassen waren.<sup>24</sup> Leider publizierten die Unternehmen lediglich ihre Gesamtprämieinnahmen, so dass sich keine genaueren Aussagen zum Anteil der Briten am New Yorker Seeversicherungsgeschäft machen lassen. Von annähernd fünf Millionen U.S.-Dollar Prämieinnahmen im Schadenversicherungsgeschäft der Zweige *Fire and Marine*, die 1868 in New York an insgesamt 57<sup>25</sup> zugelassene fremde Gesellschaften anderer Bundesstaaten und aus Großbritannien gezahlt wurden, entfielen immerhin knapp 25 Prozent auf die fünf britischen Versicherer.

**TAB. 307: Bruttoprämieinnahmen und Schadenzahlungen der 20 größten, aus anderen Bundesstaaten der U.S.A. oder aus dem Ausland stammenden Feuer- oder Feuer-/Transportversicherungsgesellschaften im U.S.-Bundesstaat New York in 1868**

STATEMENT OF THE FIRE, MARINE AND INLAND PREMIUMS RECEIVED AND LOSSES PAID IN THE STATE OF NEW YORK BY THE FIRE AND FIRE-MARINE INSURANCE COMPANIES OF OTHER STATES AND FOREIGN COUNTRIES, DURING THE CALENDAR YEAR ENDING DECEMBER 31, 1868  
Quelle / Source: SUPERINTENDENT OF THE INSURANCE DEPARTMENT, STATE OF NEW YORK (Hrsg.): Tenth Annual Report of the Superintendent of the Insurance Department, State of New York, Part 1: Fire & Marine Insurance, Albany 1869, S. XIII.

Gesellschaften (Companies)	Heimatstadt (Location)	Premiums Received	Losses Paid	Schadenquote in % (Loss ratio %)
	in 1.000 U.S.-Dollar			
Aetna Ins. Co.	Hartford, Conn.	715,782	422,974	59,1
Liverpool and London and Globe	Liverpool, Eng.	709,346	427,374	60,25
Home Ins. Co.	New Haven, Conn.	484,769	349,246	72,04
Hartford Fire Ins. Co.	Hartford, Conn.	263,545	169,305	64,24
President & c. Ins. Co. of N. Am.	Philadelphia, Pa.	234,228	199,021	84,97
North British and Mercantile	London, Eng.	202,108	79,084	39,13
Phoenix Ins. Co.	Hartford, Conn.	200,128	110,717	55,32
National Ins. Co.	Boston, Mass.	176,559	95,693	54,2
U.S. Fire and Marine Ins. Co.	Baltimore, Md.	153,643	60,034	39,07
Putnam Fire Ins. Co.	Hartford, Conn.	147,818	90,609	61,3
City Fire Ins. Co.	Hartford, Conn.	114,149	79,449	69,6
Queen Ins. Co.	Liverpool, Eng.	113,035	72,78	64,39
Springfield Fire & Marine Ins. Co.	Springfield, Mass.	101,055	40,516	40,09
Royal Ins. Co.	Liverpool, Eng.	96,264	30,671	31,86
North American Fire Ins. Co.	Hartford, Conn.	87,767	65,262	74,36
Imperial Ins. Co.	London, Eng.	87,417	22,68	25,94
Norwich Fire Ins. Co.	Norwich, Conn.	85,214	50,098	58,79
Narragansett Fire & Marine Ins. Co.	Providence, R. I.	75,332	43,581	57,85
Merchants Ins. Co.	Hartford, Conn.	73,834	42,381	57,4
Franklin Fire Ins. Co.	Philadelphia, Pa.	53,82	35,976	66,85
übrige 37 U.S.-Gesellschaften zusammen		768,153	266,964	34,75

<sup>24</sup> Die Anzahl der zu Ende der 1860er Jahre in New York zugelassenen reinen Seeversicherer beschränkte sich auf eine geringe Anzahl einheimischer Unternehmen bzw. wenige Companys anderer U.S.-Bundesstaaten Vgl. Tenth Annual Report of the Superintendent of the Insurance Department, State of New York, Part 1: Fire & Marine Insurance, Albany 1869, S. LXIII.

<sup>25</sup> Ohne reine Seeversicherungsgesellschaften oder Lebensversicherer, die auch im Schadenversicherungsgeschäft tätig waren.

**TAB. 308: Seeversicherungsgeschäft in Kalifornien 1880-1889**

Summe der 1880-1889 gezeichneten bzw. erneuerten Risiken und der eingenommenen Prämien einheimischer und ausländischer VU im kalifornischen See-Transportversicherungsgeschäft  
OCEAN MARINE RISKS WRITTEN AND RENEWED, PREMIUMS AND ASSESSMENTS RECEIVED BY DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN CALIFORNIA, 1880-1889

Quelle / Source: JENNEY, CHARLES A.: Report on Insurance Business in the United States at the Eleventh Census: 1890, Part I. Fire, Marine and Inland Insurance, ed. by the Department of the Interior, Census Office, Washington 1894.

	Risks written and renewed	Marktanteil in Prozent (market share in % accord. to risks written and renewed)	Premiums and assessments received in cash
Gesellschaften (Companies)	1.000 USD		1.000 USD
BRITISCHE VU - Total:	269.654	24,38	3.588
Thames and Mersey in Liverpool	98.630	8,92	1.435
British and Foreign Marine (1883-89)	48.839	4,42	657
Commercial Union (1884-89)	22.426	2,03	193
London and Provincial	20.954	1,89	318
London Assurance (1881-89)	13.834	1,25	156
Alliance Marine (1881-89)	10.139	0,92	121
Standard Marine in Liverpool (1881-82 + 1884-89)	8.973	0,81	97
Union Marine in Liverpool	8.907	0,81	130
Maritime in Liverpool	8.758	0,79	126
Universal Marine in London	7.203	0,65	49
andere britische VU (6 Ges.) zus.	20.991	1,9	306
KALIFORNISCHE VU (7 Ges.) - Total:	247.929	22,41	4.397
VU ANDERER US-BUNDESSTAATEN (7 Ges.) - Total:	47.949	4,34	963
GEGENSEITIGE GES. AUS ANDEREN US-BUNDESSTAATEN (1 Ges.) - Total:	715	0,06	14
CHINESISCHE VU - Total:	185.899	16,81	1.422
North China in Shanghai	55.840	5,05	308
Canton in Hongkong (1882-89)	37.128	3,36	358
Yangtze Ins. Assoc. In Shanghai	19.235	1,74	177
China Traders in Hongkong	16.330	1,48	87
andere chinesische VU (4 Ges.)	57.366	5,19	492
SCHWEIZERISCHE VU - Total:	118.133	10,68	1.190
Helvetia in St. Gallen	30.855	2,79	286
Schweizerland Marine in Zurich	30.848	2,79	286
Basler Transport	30.655	2,77	286
Schweizerischer Lloyd in Winterthur (1880-82)	25.028	2,26	323
Federal Marine in Zurich (1889)	747	0,07	9
DEUTSCHE VU - Total:	97.478	8,81	790
Transatlantische in Berlin	68.716	6,21	517
Magdeburger Allgemeine Vers. -Ges.	25.968	2,35	254
Mannheimer (1884-89)	2.794	0,25	19
AUSTRAL. / NEUSEEL. VU - Total:	66.957	6,05	1.190
New Zealand Fire and Marine in Auckland	36.035	3,26	380
South British Fire and Marine in Auckland	14.077	1,27	343
Union Fire and Marine in Christ Church (NZ) (1882-89)	10.283	0,93	274
National Fire and Marine (NZ) (1880-86)	5.923	0,54	185
Australian General Marine in Sydney (1887-89)	639	0,06	8
FRANZÖSISCHE VU - Total:	30.734	2,78	303
La Fonciere in Paris	29.051	2,63	278
Paris Underwriting Association, Paris-London (1880)	1.683	0,15	25
SKANDINAVISCHES VU - Total:	19.480	1,76	353
Svea Fire and Life in Gothenburg (SWE)	19.480	1,76	353
ÖSTERR.-UNGAR. VU - Total:	15.005	1,36	169
Danube Marine in Wien (1880-86)	9.574	0,87	85
Franco-Hungarian in Budapest (1886-89)	5.431	0,49	84
INDONESISCHE VU - Total:	6.155	0,56	62
Straits (Marine), Singapore (1884-89)	6.155	0,56	62
Grand Total – Alle zwischen 1880 und 1889 in Kalifornien tätigen VU	1.106.088	100	14.441

**TAB. 309: Schadenversicherungsgeschäft der in- und ausländischen Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften in den U.S.A. (einschl. extrritorialer Besitzungen), 1890 bis 1941 c)**

FIRE AND MARINE INSURANCE BUSINESS, CONTINENTAL UNITED STATES AND OUTLYING TERRITORIES AND POSSESSIONS: 1890 TO 1941 (DATA COVER TRANSACTIONS OF BOTH UNITED STATES AND FOREIGN COMPANIES)  
Quelle / Source: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF THE CENSUS (Publ.): Statistical Abstract of the United States 1943 [65.], publ. by the U.S. Department of Commerce, Bureau of the census, Washington : U.S. Government Printing Office, 1944.

Calendar Year	Stock and Mutual Companies				Reciprocals and Lloyds					Total			
	Number of Companies c)	Net Premiums	Total Income	Losses paid b)	Number of Companies	Net Premiums	Total Income	Losses b)	Total Disbursements	Net Premiums	Total Income	Losses b)	Total Disbursements
	in 1000 Dollar				in 1.000 U.S.-Dollar					in 1.000 U.S.-Dollar			
1890	580	143,35	157,86	75,34	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1895	555	161,45	175,75	89,21	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1900	493	182,13	198,31	108,31	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1905	560	270,39	293	124,93	37	3,03	3,34	1,37	2,51	273,42	296,33	126,3	243,62
1910	593	263,3	291,53	123,69	31	3,83	4,11	1,64	3,74	267,13	295,65	125,34	256,68
1915	613	419,36	459,36	221,7	45	12	12,63	4,47	9,61	431,37	472	226,17	415,55
1920	789	995,3	1.073,63	451,47	137	24,95	29,16	10,4	20,48	1.020,24	1.102,79	461,87	907,25
1925	854	1.050,68	1.188,09	559,93	134	43,37	45,12	21,11	42,47	1.094,05	1.233,21	581,04	1.103,26
1926	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1927	870	1.108,43	1.259,39	544,25	111	46,49	50,09	22,39	44,23	1.154,92	1.309,47	566,64	1.136,7
1928	886	1.131,96	1.371,93	531,54	110	51,22	58,26	22,78	47,91	1.183,17	1.430,19	554,32	1.156,26
1929	931	1.179,63	1.438,22	541,8	104	47,8	55,19	22,13	46,74	1.227,43	1.493,42	563,93	1.213,43
1930	904	1.071,54	1.217,71	583,46	92	43,86	48,94	21,53	46,59	1.115,4	1.266,64	604,99	1.250,47
1931	903	929,25	1.088,41	529,08	78	36,35	39,53	19,48	41,52	965,6	1.127,94	548,56	1.127,07
1932	683 a)	795,94	1.004,09	446,99	58	28,59	31,63	15,29	36,38	824,53	1.035,72	462,28	1.087,17
1933	672 a)	734,47	831,98	328,51	49	25,42	28,31	11,96	28,9	759,89	860,29	340,47	902,12
1934	726 a)	802,87	910,05	331,37	58	31,03	34,08	13,28	30,81	833,89	944,13	344,65	889,53
1935	734 a)	837,04	954,07	295,97	54	34,38	37,85	14,81	33,72	871,41	991,93	310,78	886,35
1936	543 a)	890,86	1.021,07	371,74	39	33,44	35,96	17,05	32,83	924,3	1.057,03	388,79	941,21
1937	561 a)	972,13	1.092,91	373,78	43	39,66	43,18	17,19	38,37	1.011,79	1.136,09	390,97	1.009,69
1938	565 a)	921,67	1.034,03	397,31	43	37,89	41,18	16,37	38,09	959,56	1.075,21	413,68	1.057,07
1939	553 a)	956,64	1.085,17	388,33	43	40,36	43,7	16,48	39,27	997	1.128,87	404,8	1.035,17
1940	552 a)	1.088,37	1.211,99	429,55	43	40,64	44,42	17,96	41,88	1.129,02	1.256,41	447,51	1.131,17
1941	546 a)	1.258,82	1.386,64	501,7	43	50,86	54,96	22,07	49,32	1.309,68	1.441,61	523,77	1.261,54

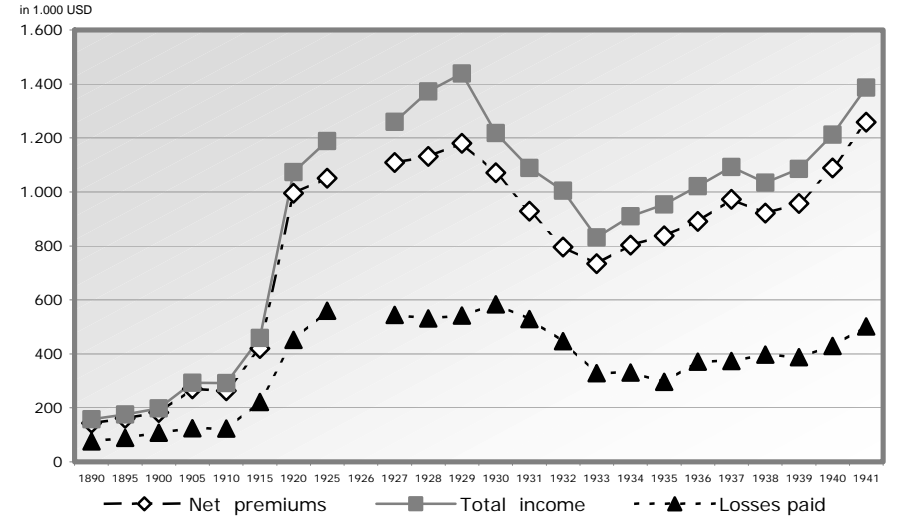
a) "Number of companies reporting."

b) Figures beginning with 1932 exclude adjustment expenses which were included for prior years.

c) Die Angaben stimmen bzgl. der Anzahl der in den Vereinigten Staaten tätigen Gesellschaften nicht mit den Daten der "Annuals Reports" des Superintendent of Insurance, State of New York, überein.

**ABB. 101: Schadenversicherungsgeschäft der in- und ausländischen Aktien- und Gegenseitigkeits-Gesellschaften in den U.S.A. (einschl. extrritorialer Besitzungen), 1890 bis 1941**

FIRE AND MARINE INSURANCE BUSINESS OF STOCK AND MUTUAL COMPANIES, CONTINENTAL UNITED STATES AND OUTLYING TERRITORIES AND POSSESSIONS, 1890-1941 (DATA COVER TRANSACTIONS OF BOTH UNITED STATES AND FOREIGN COMPANIES)  
Quelle / Source: U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF THE CENSUS (Publ.): Statistical Abstract of the United States 1943 [65.], publ. by the U.S. Department of Commerce, Bureau of the census, Washington : U.S. Government Printing Office, 1944.



**TAB. 310: Marine-Insurance in den Vereinigten Staaten 1929-1930 - Prämien nach Abzug des aktiven Rückversicherungsgeschäftes**

MARINE INSURANCE PREMIUM INCOME OF U.S.-COMPANIES AND ADMITTED FOREIGN COMPANIES IN THE UNITED STATES (AFTER DEDUCTION OF REINSURANCE ACCEPTANCES)  
Quelle / Source: THE REVIEW vom 4. September 1931 (62. Jg.), S.880-881

	Marine Ins. Gesamt		davon Hull		davon Cargo	
	1929	1930	1929	1930	1929	1930
	in 1.000 U.S.-Dollar		in 1.000 U.S.-Dollar		in 1.000 U.S.-Dollar	
AUSLÄNDISCHE GESELLSCHAFTEN (33 admitted foreign companies)						
(Bruttogeschäft)	14.663	10.425	3.576	3.037	11.087	7.388
US-AMERIKANISCHE GESELLSCHAFTEN (64 companies)						
(Bruttogeschäft)	45.779	40.315	18.647	19.407	27.132	20.908
TOTAL US-Marine-Geschäft (Brutto) a)	60.442	50.740	22.223	22.444	38.219	28.296
TOTAL US-Marine-Geschäft (Netto) b)	51.746	44.202	n/a	n/a	n/a	n/a

a) Ohne Abzug der, und

b) nach Abzug der an ausländische, nicht den Syndikaten angehörende Gesellschaften zedierten Rückversicherungsprämien. Diese ins Ausland zedierten Prämien beliefen sich 1929 auf 8.696.000 Dollar, 1930 auf 6.538.000 Dollar.



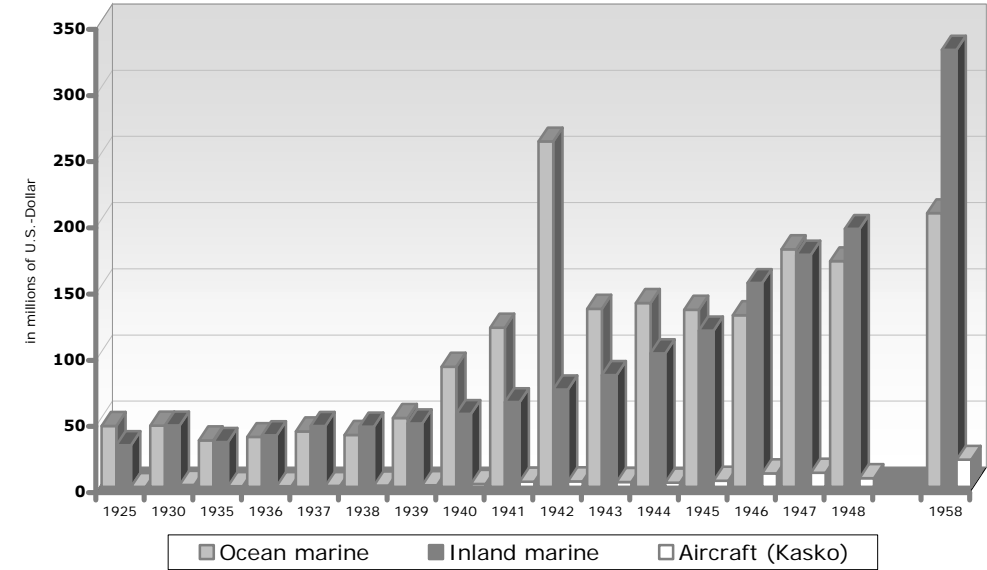
**TAB. 311: Net Premiums written und Net Losses paid der US-amerikanischen und ausländischen VU in der Transportversicherung im Bundesstaat New York, 1925-1948**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE NET PREMIUMS WRITTEN AND NET LOSSES PAID OF U.S.-COMPANIES AND ADMITTED FOREIGN COMPANIES IN THE STATE OF NEW YORK (AS REPORTED BY THE SUPERINTENDENT OF INSURANCE), 1925-1958  
 Quelle / Source: Annual Report of the Superintendent of Insurance, State of New York, various issues.

Year	Ocean Marine		Inland navigation and transp. (Inland marine)		Aircraft	
	Net Premiums written	Net Losses paid	Net Premiums written	Net Losses paid	Net Premiums written	Net Losses paid
	in Mio. U.S.-Dollar		in Mio. U.S.-Dollar		in Mio. U.S.-Dollar	
1925	46,19	29,65	31,51	16,2	0,0036	0,0016
1930	46,33	28,13	46,48	23,05	1,52	1,21
1935	35,15	20,36	33,94	14,49	0,58	0,24
1936	37,73	21,5	39,04	16,07	0,6	0,19
1937	41,9	24,69	46,03	17,46	0,76	0,28
1938	39,27	26,4	45,57	18,71	1,07	0,39
1939	52,22	22	48,07	19,46	1,35	0,45
1940	90,91	27,89	55,16	21,71	2,24	0,71
1941	120,36	35,23	64,13	26,35	4,03	2,07
1942	260,98	213,88	73,61	29,14	4,22	1,67
1943	134,52	69,05	84,48	34,49	3,7	2,17
1944	138,94	45,38	100,9	40,49	3,27	1,36
1945	133,82	49,8	118,14	48,09	4,81	2,84
1946	129,72	54,62	154,06	63,71	10,24	5,58
1947	179,62	82,52	175,57	77,79	10,73	9,8
1948	170,52	91,73	194,93	85,35	6,72	5,36
1958	206,8	124,85	330,24	169,6	20,6	11,21

**ABB. 102: Entwicklung der Sparten Ocean marine, Inland marine und Aircraft (Kasko) in den Vereinigten Staaten, 1925 bis 1958**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE NET PREMIUMS WRITTEN OF U.S.-COMPANIES AND ADMITTED FOREIGN COMPANIES IN THE STATE OF NEW YORK (AS REPORTED BY THE SUPERINTENDENT OF INSURANCE), 1925-1958  
 Quelle / Source: Annual Report of the Superintendent of Insurance, State of New York, various issues.



Feuerrisiken beschränkten US-Gesellschaften bereit, durch Aufnahme des Seeversicherungsgeschäftes einen weiteren Teil des Versicherungsbedarfes aufzunehmen.<sup>26</sup>

Die Erklärung des unbeschränkten U-Boot-Krieges durch die kaiserliche Marine, die darauffolgende Torpedierung von drei amerikanischen Schiffen innerhalb weniger Wochen, und der Kriegseintritt der Vereinigten Staaten am 6. April 1917 bildeten das Vorspiel zu einer explodierenden Verlustrate US-amerikanischer Tonnage. Die Prämiensätze auf den Nordatlantikrouten zu den britischen Inseln und in den Mittelmeerraum kletterten auf über 20 Prozent. Eine Anzahl amerikanischer Gesellschaften zog sich aufgrund der massiven Verluste aus dem Marine-Geschäft zurück; andere erwogen zumindest einen solchen Rückzug (der unweigerlich die Aufgabe der einmal erreichten Position am Markt bedeutet hätte), darunter auch mit der Insurance Company of North America (I.N.A.) einer der größten einheimischen Seeversicherer in den USA.<sup>27</sup>

Das Verhältnis zu den auf dem amerikanischen Markt operierenden deutschen Gesellschaften blieb bis 1917 von relativer Normalität geprägt. Noch 1916 berief das New York Board of Underwriters mit Franz Herrmann einen deutschen Agenten als Mitglied. Herrmann, der seit der bereits seit der Jahrhundertwende sowohl für deutsche, als auch für britische und amerikanische Gesellschaften arbeitete, nahm am 6. April des darauffolgenden Jahres seinen Abschied aus dem New York Board und wurde interniert.<sup>28</sup>

#### **10.13.1.2. Schaffung eines wettbewerbsrechtlichen Ausnahmebereichs parallel zur Etablierung einer nationalen Transportpolitik: die Ausklammerung der Seeversicherung von der Anti-Kartellgesetzgebung**

Die vormals weitgehende Abhängigkeit der USA und der amerikanischen Seeversicherung insbesondere vom britischen Rückversicherungsmarkt, und damit vor dem eigenen Kriegseintritt der Vereinigten Staaten auch von britischer Außenhandelspolitik, sowie die zur Deckung von Kriegsrisiken unzureichenden Kapazitäten der einheimischen Versicherungswirtschaft führten 1920 zur Verabschiedung des Merchant Marine Act, der die heimische Transportversicherungswirtschaft von der Sherman-Clayton Anti-Trust-Gesetzgebung befreite.<sup>29</sup>

Damit waren Voraussetzungen geschaffen worden, die es den US-Versicherern ermöglichten, ihre Zeichnungskapazitäten auch ohne umfassende Rückversicherung im Ausland erheblich auszuweiten. Die durch die Übernahme von Kriegsrisiken notwendig gewordene Praxis der Bildung von Versicherungspools und der Rückversicherung auf dem Wege der Reziprozität wurde fortgesetzt, und durch den Zusammenschluss von über 50 Gesellschaften kam es zur Gründung von drei Syndikaten zur Übernahme von See-Kaskorisiken unter gemeinsamer Verwaltung.<sup>30</sup>

Die zusammengeschlossenen einheimischen und britischen Gesellschaften firmierten fortan als Syndikat(e) zur gemeinsamen Versicherung von See-Kaskorisiken „*to increase American marine insurance facilities and to provide a ready and sufficient marine insurance market in the United States open to purchasers*“.<sup>31</sup>

<sup>26</sup> Vgl. WILLIAMSON, HAROLD F.: Insurance, in : GLENN PORTER (Ed.): Encyclopedia of American Economic History. Studies of the Principal Movements and Ideas, Volume II, New York 1980, S. 730.

<sup>27</sup> Vgl. CARR, WILLIAM H. A.: Perils: named and unnamed. The story of the Insurance Company of North America, New York [u.a.] 1967, S. 93.

<sup>28</sup> Vgl. MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance Market 1820-1970, New York (u. a.) 1970, S. 35.

<sup>29</sup> Vgl. Merchant Marine Act 1920, Section 29. Association of Marine Insurance Companies; Applications of Antitrust Laws (46 App. U.S.C. 885).

<sup>30</sup> „Syndicate A“ zur Organisation technischer Dienstleistungen für die übrigen Syndikate sowie der Erstellung von Gutachten und Statistiken; „Syndicate B“ zur Übernahme von Kaskoversicherungen auf solche Schiffe, die sich im Besitz des United States Shipping Board befanden, oder von diesem verkauft worden waren. Sowohl „Syndicate A“ als auch „Syndicate B“ blieben auf amerikanische Mitglieder beschränkt. Lediglich die in „Syndicate C“ zur Versicherung von Schiffen in Privatbesitz zusammengeschlossenen Gesellschaften umfassten auch eine Anzahl britischer Versicherer. Vgl. MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance market 1820-1970, New York (u. a.) 1970, S. 37; THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 21. Oktober, S. 1063.

<sup>31</sup> Satzung des Syndikats, hier zit. n. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 62 (1943), II. Teil, S. 170.

Während der Zwischenkriegszeit bildeten die Syndikate den Hauptmarkt für Kaskoversicherungen einschl. Seekriegsversicherungen in den Vereinigten Staaten. Konkurrenz bestand in Form weniger Outsider und natürlich Lloyd's.

Der Kreis der durch die Syndikate übernommenen Risiken wurde im Laufe der 20er Jahre nochmals bedeutend erweitert, indem ein weiteres Syndikat unter dem selben Management, bestehend aus 25 beteiligten US-Gesellschaften, sich auf ausländische Schiffe spezialisierte, die auf ihrem heimischen Versicherungsmarkt keine ausreichende Deckung fanden.<sup>32</sup>

Die komplizierten Verhältnisse von eingenommenen und abgegebenen Rückversicherungsprämien, die nach Einführung der Rückversicherung in Syndikaten nicht mehr zum erheblichen Teil ins Ausland zediert wurden, gleichwohl aber unter Beteiligung ausländischer Gesellschaften in den USA Deckung fanden, erschweren eine zuverlässige und vor allem exakte Ermittlung der im Inland erwirtschafteten Prämien durch inländische und ausländische Unternehmen beträchtlich. Der Bericht des Bureau of Finance of the United States Shipping Board lieferte 1931 eine detaillierte Aufstellung zu den Einnahmen der in- und ausländischen Transportversicherer in den Vereinigten Staaten<sup>33</sup>, freilich ohne die direkt im Ausland platzierten Versicherungen für amerikanische Schiffe zu berücksichtigen:

Posten	Summe (in US\$)	Bemerkungen
Gesamtprämien aller US-amerikanischen Gesellschaften im Transportversicherungsgeschäft 1930 (nach Eigenangaben)	60.069.000	Diese Summe beinhaltet die gesamten Prämieinnahmen aus 1930 für jede einzelne Gesellschaft. Dabei sind die Beträge der Rückversicherung <i>ZWISCHEN</i> diesen US-Gesellschaften <i>DOPPELT</i> gezählt.
abzüglich „American-to-American“-re-insurance premiums	13.663.000	
Zwischensumme	46.406.000	
abzüglich der RV-Prämien, die von in den USA operierenden ausländischen Gesellschaften stammen	6.091.000	
Bruttoprämien im direkten Geschäft	40.315.000	„Original premiums by American co's“

Im Detail stellt sich diese Rechnung für das Bruttogeschäft wie folgt dar:

a) für die US-Gesellschaften:

Posten	Summe (in US\$)
Gesamt- [BRUTTO-] Einnahmen der US-Gesellschaften	60.069.000
davon RV-Geschäft mit anderen US-Gesellschaften	13.663.000
davon RV-Geschäft mit ausländischen Gesellschaften	6.091.000
macht Brutto direktes Geschäft in den USA	40.315.000

b) für die ausländischen Gesellschaften:

Posten	Summe (in US\$)
Gesamt- [BRUTTO-] Einnahmen der ausländischen Gesellschaften in den USA	25.300.000
davon RV-Geschäft untereinander und mit US-Gesellschaften	14.875.000
macht Brutto direktes Geschäft in den USA	10.425.000

Die durch den Merchant Marine Act geschaffenen Möglichkeiten zur Bildung von Syndikaten verhinderten freilich vorerst nicht, dass die durch den Krieg geschaffenen Überkapazitäten in der ersten Hälfte der 20er Jahre zu einem harten Wettbewerb auf dem amerikanischen Markt führten.<sup>34</sup>

Zwar zogen sich sowohl die vorübergehend „eingesprungenen“ US-Feuerversicherer als auch ausländische Seeversicherungsgesellschaften aufgrund des veränderten Nachfragevolumens aus dem Geschäft zurück, doch blieb es nicht aus, dass die Prämienraten ein teils gefährlich niedriges Niveau erreichten.<sup>35</sup>

<sup>32</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 62 (1943), II. Teil, S. 170.

<sup>33</sup> Vgl. THE REVIEW 62 (1931), Ausgabe vom 4. September, S. 881-882.

<sup>34</sup> Die staatliche Förderung der Bildung von Seeversicherungs-Syndikaten in den USA während der 20er Jahre stellte keinesfalls eine Monopolisierung des Geschäftes dar. Die beiden 1920 gebildeten Zusammenschlüsse beschränkten ihre gemeinsame Zeichnungstätigkeit ausschließlich auf Kasko-Risiken und agierten auf dem Markt im Wettbewerb mit weiteren Anbietern. Ihre Zeichnungskapazitäten blieben beschränkt. Die angebotenen Risiken wurden pro Kunde etwa zur Hälfte übernommen, die verbleibende Hälfte wurde im „freien“ Markt gedeckt. Vgl. THE REVIEW 63 (1932), Ausgabe vom 21. Oktober, S. 1063.

<sup>35</sup> Vgl. WILLIAMSON, HAROLD F.: Insurance, in : GLENN PORTER (Ed.), Encyclopedia of American Economic History. Studies of the Principal Movements and Ideas, Volume II, New York 1980, S. 730.

Der aufgrund des wirtschaftlichen Wachstums und der zunehmenden internationalen Arbeitsteilung rapide wachsende Transport- und Infrastrukturbedarf, daneben aber auch die stark zunehmende Bedeutung parallel existierender Transportsysteme (Binnenschifffahrt/Eisenbahn/Automobil; Hochseeschifffahrt/Langstreckenflugverkehr) veranlasste in den U.S.A. seit 1920 eine systematische Interventionspolitik. Ziel war es, durch gezielte staatliche Eingriffe eine bedarfsgerecht dimensionierte, zuverlässige und v. a. effiziente Transportinfrastruktur zu entwickeln, sowie die immanenten Vorteile der einzelnen Verkehrsträger zu fördern bzw. zu erhalten. Verglichen mit der zur selben Zeit durchgesetzten weitgehenden Befreiung der Seeversicherungs-Syndikate von den Bestimmungen der bundesstaatlichen Kartellgesetzgebung schrieb der eigens zu diesem Zweck ins Leben gerufene *Transportation Act* von 1920 die wettbewerbsrechtliche Ausnahmestellung der Transportverkehrsinfrastruktur allerdings unter wesentlich weiter gesteckten Zielen fest.

Ging es bei der Ausklammerung der Versicherungssyndikate primär um die Sicherung eines unverzichtbaren Teils der Peripherie des amerikanischen Außenhandels, dessen Verflechtung mit dem internationalen Markt bei zu großer Abhängigkeit vom Ausland - wie sich gezeigt hatte - im Krisenfall eine Gefahr für die Landesversorgung darstellen konnte, und regulierende Eingriffe sowohl im Interesse der beteiligten profitorientierten privaten Unternehmen (Festschreibung ausreichender Tarife) als auch im Interesse der staatlichen Außenwirtschaftspolitik (Aufbau und Erhalt eines „autark“ funktionierenden Infrastruktur-Teilbereichs) lagen, traten bei den verkehrspolitisch motivierten Eingriffen in die Transportwirtschaft andere (zum Großteil binnenwirtschaftlich ausgerichtete) Ziele in den Vordergrund.<sup>36</sup>

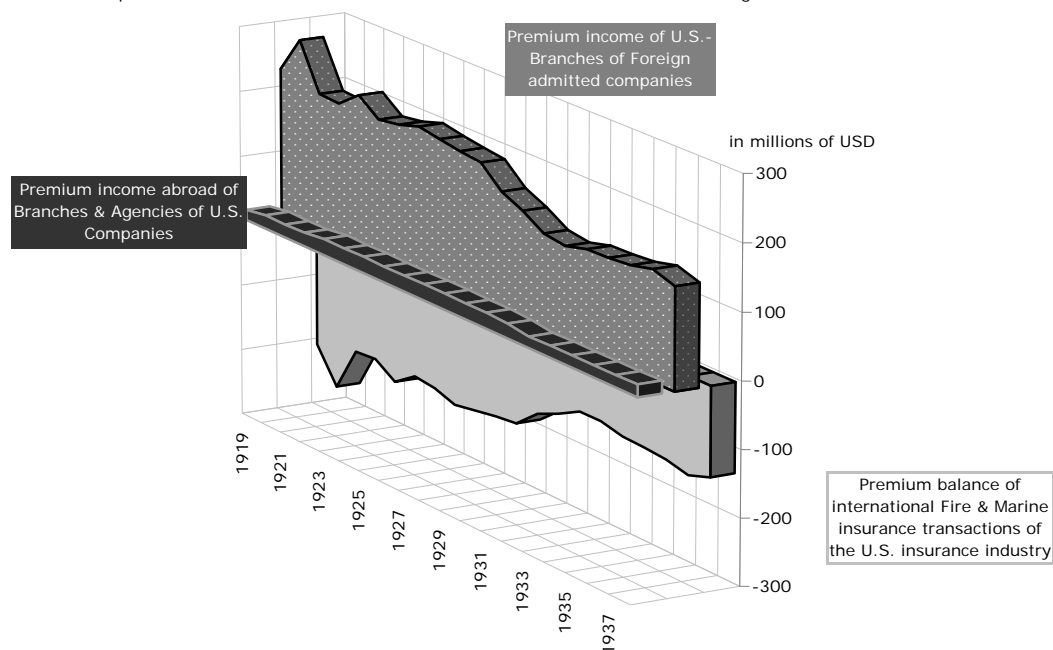
#### **10.13.1.3. Der Prämiensaldo des (Fire &) Marine-Auslandsgeschäfts der U.S.-Gesellschaften in der Zwischenkriegszeit**

Vergleicht man die (Brutto-) Prämieinnahmen der U.S.-amerikanischen Fire & Marine-Portefeuilles konzessionierter (d. h. i. d. R. niedergelassener) ausländischer Versicherer mit den Prämieinnahmen des Auslandsgeschäfts der U.S.-Companies während der Zwischenkriegszeit, so ist zunächst für die kombinierten Beitragseinnahmen beider Versicherungssparten der deutliche, aber nicht zuletzt entscheidend durch die konjunkturelle Entwicklung bedingte Rückgang des Geschäfts ausländischer, zumeist britischer Versicherer deutlich erkennbar. Das Auslandsgeschäft der amerikanischen Gesellschaften nahm sich demgegenüber bescheiden aus: es stagnierte zwischen 1923 und 1931 auf einem Niveau von jährlich etwa 24 bis 25 Millionen U.S.-Dollar. Damit zahlten amerikanische Versicherungsnehmer in diesem Zeitraum schätzungsweise acht- bis neunmal mehr an konzessionierte ausländische VU, als amerikanische Versicherungsunternehmen an Beitragszahlungen aus dem Ausland bezogen. Leider lassen sich anhand der aufgeführten Prämiensummen keine genaueren Aussagen zum Anteil der See- und Transportversicherung treffen. Zu beachten ist aber, dass zusätzlich zu den in die Summe des hier aufgeführten Fire & Marine-Geschäfts eingerechneten See- und Transportversicherungsprämien weitere Zahlungen in beträchtlicher Höhe an nichtkonzessionierte ausländische VU erfolgten, die in Zusammenhang mit der (Rück-) Deckung U.S.-amerikanischer Kasko- und Cargorisiken standen. Der tatsächliche Sollsaldo des Fire & Marine-Geschäfts U.S.-amerikanischer VU dürfte demzufolge in Wahrheit noch deutlich über dem dargestellten gelegen haben.

<sup>36</sup> Die Ausdehnung der Staatsintervention schritt v. a. in den 30er Jahren rasch voran. Nachdem seit 1920 die ICC [erläutern!] eine strikte Marktzutritts- und Tariffkontrolle der Eisenbahn ausübte, wurden mit dem Erlass *Emergency Railroad Transportation Act* ab 1933 auch die Holdings mit Eisenbahnbeteiligung gemäß dem Primat des „public interest“ kontrolliert. 1935 folgte mit dem *Motor Carrier Act* die Ausdehnung der Aufsicht und Interventionsmöglichkeiten auf den Straßengüter- und Omnibusverkehr (Lizenzierung von Unternehmen; Abbau von Überkapazitäten), 1936 übertrug man die Aufsicht über die Seeschifffahrt der U.S. Maritime Commission und seit 1938 oblag schließlich dem Civil Aeronautics Board die Regulierung der Luftfahrtindustrie. Mit einem weiteren *Transportation Act* wurde 1940 die Koordination des intermodalen Wettbewerbs im Transport- und Verkehrssektor wesentlich erweitert. Zum ersten mal in der Geschichte des Vereinigten Staaten wurde eine „nationale Transportpolitik“ formuliert, die eine systematische Intervention in alle Zweige des Güterverkehrs mittels überwachender und regulierender staatlicher Instrumente ermöglichte. Vgl. PLEHWE, DIETER: *Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika*, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 96.

# **ABB. 103: Saldo der Prämieinnahmen der U.S.-amerikanischen Versicherungsgesellschaften im Ausland und der ausländischen Versicherungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten, 1919-1935**

PREMIUM BALANCE OF ADMITTED FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN THE UNITED STATES AND OF U.S.-COMPANIES ABROAD, 1919-38  
 Quelle / Source: U.S. Department of Commerce, Finance Division, Trade Information Bulletin, Washington, D.C.



# **TAB. 312: Prämieinnahmen der U.S.-amerikanischen Versicherungsgesellschaften im Ausland und der ausländischen Versicherungsgesellschaften in den Vereinigten Staaten, 1919-1938**

PREMIUM INCOME OF ADMITTED / NONADMITTED FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN THE UNITED STATES AND OF U.S.-COMPANIES ABROAD, 1919-38  
 Quelle / Source: U.S. Department of Commerce, Finance Division, Trade Information Bulletin, Washington, D.C.

Quelle 7 Source: U.S. Department of Commerce, Finance Division, Trade Information Bulletin, Washington, D.C.																
Jahr / YEAR	Sachversicherung (Fire & Marine)			Unfallversicherung (Casualty)			Life			Fraternal benefit		ohne Branchendifferenzierung		Total		
	Prämien der US-VU im Ausland B&A a)	Prämien konzession. ausländ. VU in den USA b)	Balance	Prämien der US-VU im Ausland B&A e)	Prämien konzession. ausländ. VU in den USA b)	Balance	Prämien der US-VU im Ausland B&A	Prämien konzession. ausländ. VU in den USA c)	Balance	Prämien der US-VU im Ausland B&A	Prämien der US-VU im Ausland Foreign affil.	Prämien nichtkonz. ausländ. VU in den USA	Balance	Prämien der US-VU im Ausland	Prämien konzession. Und nichtkonz. ausländ. VU in den USA	Balance
	Premium income abroad of the U.S. Co's (b&a) Fire + Marine a)	Premium income in the United States of Foreign Insurance Co's b) Adm. Co's		Premium income abroad of the U.S. Co's (b&a) Casualty e)	Premium income in the United States of Foreign Insurance Co's b) Adm. Co's		Premium income abroad of the U.S. Co's (b&a) Life	Premium income in the United States of Foreign Insurance Co's c) Adm. Co's		Premium income abroad of the U.S. Co's Fraternal benefit	Premium income abroad of the U.S. Co's Foreign affiliates of U.S. Co's	Premium income in the United States of Foreign Insurance Co's Nonadm. Co's		Premium income abroad of the U.S. Co's	Premium income in the United States of Foreign Insurance Co's a) Adm. & Nonadm. Co's	
	in Mio \$ d)	in Mio \$	in Mio \$	in Mio \$ d)	in Mio \$	in Mio \$	in Mio \$ d)	in Mio \$	in Mio \$	in Mio \$ d) keine Angaben	in Mio \$ d)	in Mio \$	in Mio \$	in Mio \$ d)	in Mio \$	in Mio \$
1919	16	226	-210	6	82	-76	60	5	55		1	23	-22	83	336	-253
1920	21	283	-262	8	105	-97	65	6	59	1	1	29	-28	96	423	-327
1921	20	213	-193	8	100	-92	68	7	61	1	1	24	-23	98	344	-246
1922	21	211	-190	8	102	-94	65	8	57	1	2	24	-22	97	345	-248
1923	25	236	-211	9	115	-106	58	13	45	1	2	29	-27	95	393	-298
1924	24	212	-188	8	126	-118	52	15	37	1	3	29	-26	88	382	-294
1925	25	217	-192	10	132	-122	57	17	40	1	3	30	-27	96	396	-300
1926	24	227	-203	11	146	-135	61	25	36	1	3	34	-31	100	432	-332
1927	24	221	-197	12	152	-140	67	37	30	1	3	35	-32	107	445	-338
1928	25	216	-191	15	152	-137	73	61	12	1	3	36	-33	117	465	-348
1929	25	212	-187	17	153	-136	80	66	14	1	3	37	-34	126	468	-342
1930	24	182	-158	17	148	-131	84	76	8	1	3	33	-30	129	439	-310
1931	24	167	-143	14	139	-125	87	89	-2	1	2	29	-27	128	424	-296
1932	22	147	-125	10	121	-111	85	66	19	1	2	23	-21	120	357	-237
1933	17	142	-125	8	123	-115	80	63	17	1	2	21	-19	108	349	-241
1934	18	151	-133	9	131	-122	77	66	11	1	2	23	-21	107	371	-264
1935 f)	18	152	-134	10	129	-119	77 [82]	63	11 [19]	1	2	24	-22	108 [113]	368	-260
1936	18	155	-137	11	136	-125	85	63	22	1	3	29	-26	118	383	-265
1937	18	163	-145	11	147	-136	79	66	13	2	3	42	-39	113	418	-305
1938	19	152	-133	12	140	-128	79	66	13	2	3	33	-30	115	391	-276

- a) Die Zahlen beinhalten Prämieinnahmen aus der fire insurance nur für in Kanada operierende Gesellschaften.  
 b) U.S. branches of foreign companies + U.S. affiliates of foreign companies zusammen.  
 c) Nur für die branches of foreign companies erfasst.  
 d) Premium income in Canada is given in Canadian dollars.  
 e) Die Zahlen beinhalten das Nicht-fire-Geschäft von in Kanada operierenden fire-insurance-companies.  
 f) Für 1935 sind bzgl. des Lebensversicherungs-Auslandsgeschäfts der U.S.-Gesellschaften unterschiedliche Angaben gemacht worden.  
 b&a = branches & agencies der U.S.-Gesellschaften, ohne affiliates.

Übereinkommen zur Bildung von Syndikaten zwischen dem amerikanischen Staat und den im Transportversicherungsgeschäft tätigen U.S.-Versicherungsfirmen überdauerten die Zwischenkriegszeit.<sup>37</sup> Seit Juni 1939 war die American Cargo War Risk Exchange als privater Marine-Rückversicherungs-Pool in der Lage, Deckung auf Kriegsrisiken zu gewähren, bis schließlich 1942 aufgrund der emporschnellenden Prämiensätze durch massive Verluste im Nordatlantik auch der Staat diese Risiken übernahm.<sup>38</sup>

Den Gesellschaften verblieb schließlich seit 1942 nur noch der Abschluss „normaler“ Seeversicherungen sowie die Vermittlungstätigkeit für den Staat, da die Administration ihre Prämien im Exportfrachtgeschäft 25 Prozent unter den Sätzen der privaten Anbieter festlegte und Policen mit offener oder automatischer Deckung von Kriegsrisiken für Importe zeichnete.<sup>39</sup>

Die Praxis, das entstandene Deckungsvolumen obligatorisch ab 1939 auf dem Wege eines gemeinsamen Versicherungspools rückzuversichern, bedeutete für die ins Ausland zedierten Prämien der im Pool zusammengeschlossenen Gesellschaften, eine strikte Trennung zwischen Kriegsrisiken und Nicht-Kriegsrisiken vorzunehmen. Die mit Kriegsausbruch überbeanspruchten Rückversicherer des Londoner Marktes sahen sich außerstande, den übernommenen Teilen der gepoolten Kapazitäten der Amerikaner universell (d.h. einschließlich des Kriegsrisikos) eine zusätzliche Rückdeckung zu gewähren.<sup>40</sup>

Wichtige Teile des Geschäftes, namentlich die großen Transportrisiken Richtung britische Inseln, gingen den US-Gesellschaften jedoch bald nach Kriegsausbruch verloren, da die britische Regierung die Deckung der entsprechenden Kriegsrisiken garantierte. Die dadurch erlittenen Einbußen konnten allerdings durch ein wachsendes Volumen im Handel mit südamerikanischen Staaten wettgemacht werden.<sup>41</sup>

Die These einer in Friedenszeiten fehlenden Wettbewerbsfähigkeit der US-amerikanischen Schiffbauindustrie auf dem Weltmarkt<sup>42</sup> sollte sich mit Ablauf des zweiten Weltkrieges erneut bestätigen, diesmal aber weniger nachhaltig Auswirkungen auf die Versicherungswirtschaft zeigen: wie schon 25 Jahre zuvor explodierte mit Kriegseintritt der USA die Nachfrage nach Schiffsraum und damit nach Risikodeckung förmlich, nur um in der Nachkriegszeit angesichts kostengünstigerer internationaler Wettbewerber und aufliegender Überkapazitäten auf ein Minimum zu verfallen.<sup>43</sup>

Die Vergrößerung von Einzelrisiken durch den Bau zunehmend voluminöserer Schiffseinheiten, die vom Kongress beschlossene und auch nach 1945 aufrechterhaltene Befreiung der amerikanischen Seeversicherer von der Anti-Trust-Gesetzgebung sowie die Verpflichtung zur Deckung amerikanischer See-Risiken über die einheimischen Versicherer trugen dazu bei, dass es nicht zu einem dem Kriegsende 1918 vergleichbaren weiteren scharfen Schnitt kam.

---

<sup>37</sup> Ausländische Transportversicherer, die vor dem Krieg als Nicht-Syndikatsmitglieder noch eine, wenngleich untergeordnete, Rolle gespielt hatten, verschwanden bis 1941 vom amerikanischen Markt. Eine bedeutende Ausnahme bildeten allerdings die britischen und einige wenige schweizerische Gesellschaften. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 62 (1943), II. Teil, S. 169.

<sup>38</sup> Bereits 1940 verabschiedete der Kongress ein Gesetz (76<sup>th</sup> Cong., No. 677), dass die Maritime Commission ermächtigte, Versicherung und Rückversicherung auf Seetransport- und Seekriegsrisiken zu gewähren, falls entsprechende Risikodeckung auf dem amerikanischen Markt nicht zu vernünftigen Bedingungen erhältlich war. Aus politischen Rücksichten unterlag die Maßnahme jedoch vorläufig erheblichen Einschränkungen, so dass Kasko-Syndikate und Exchange zumindest bis zum Kriegseintritt der USA die wachsende Nachfrage bedienen konnten. Schließlich mussten die Ermächtigungen der Maritime Commission aber deutlich erweitert werden, und vom 1. April 1942 an ging zumindest die Deckung von Seekriegsrisiken praktisch völlig auf die War Shipping Administration innerhalb der Maritime Commission über. Deckung für Transportrisiken im Warenbereich konnten zusätzlich weiterhin über die Cargo War Risk Exchange genommen werden. Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 62 (1943), II. Teil, S. 170.

<sup>39</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 62 (1943), II. Teil, S. 170.

<sup>40</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 8. Dezember, S. 1024.

<sup>41</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 61 (1942), II. Teil, S. 295.

<sup>42</sup> Vgl. ALEXANDERSSON, GUNNAR / NORSTRÖM, GÖRAN: World Shipping. An Economic Geography of Ports and Seaborne Trade, Uppsala [u. a.] 1963, S. 115.

<sup>43</sup> Die Verhältnisse seien anhand folgender Zahlen illustriert : erreichte die amerikanische Schiffbau-Gesamtproduktion im Jahre 1943 mit einer Gesamttonnage von 11,6 Millionen einen absoluten Spitzenwert, so sank die Fertigstellung amerikanischer Schiffe 1955 auf einen Stand von gerade einmal noch 75.000 Tonnen; vgl. ALEXANDERSSON, GUNNAR / NORSTRÖM, GÖRAN: World Shipping. An Economic Geography of Ports and Seaborne Trade, Uppsala [u. a.] 1963, S. 115.

## **10.14. MEXIKO: VON DER NATIONALISIERUNG DES DIREKTVERSICHERUNGSMARKTES ZUR DEREGULIERUNG UNTER NAFTA**

### **10.14.1. Staatliche Regulierung und Angebotsstrukturen des mexikanischen Versicherungsmarktes von Ende des 19. Jahrhunderts bis in die erste Hälfte der 1930er Jahre**

Erste Seeversicherungsgesellschaften waren in Mexiko zwischen 1789 und 1802 von spanischen Kaufleuten gegründet worden, stellten jedoch ihren Betrieb nach kurzer Zeit wieder ein. Offenbar verfügten die beteiligten Unternehmer nur über ein unzureichendes versicherungstechnisches Wissen; die Folge war ein überaus verlustreiches Geschäft. Die Versicherung von Außenhandelsgütern, die Mexiko erreichten oder verließen, erfolgte in der ersten Hälfte des 19. Jahrhunderts weitestgehend durch Abschlüsse an fremden Börsenplätzen in Übersee. Erst als Mexiko nach Beendigung der Unabhängigkeitskriege in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts neue Verbindungen zu europäischen Handelspartnern knüpfte, errichteten ausländische Versicherungsgesellschaften Agenturen im Land. Der unter dem liberalen Wirtschaftskurs des Diktators General *Porfirio Díaz* (1877-1910) einsetzende ökonomische Aufschwung des Landes hatte eine starke Zuzugsbewegung fremder Versicherer zur Folge, die schließlich dazu führte, dass ausländische VU um die Jahrhundertwende den mexikanischen Versicherungsmarkt weitestgehend beherrschten.<sup>1</sup>

#### ENTWICKLUNG DER VERSICHERUNGAUFSICHTSGESETZGEBUNG

Von den Anfängen der mexikanischen Versicherungswirtschaft am Ende des 18. Jahrhunderts bis zu Beginn der 1890er Jahre unterstanden in Mexiko tätige Versicherungsunternehmen keiner besonderen staatlichen Aufsicht, sondern unterlagen lediglich den allgemeinen Bestimmungen des mexikanischen Handelsgesetzbuches. Mit der Einführung eines VAG wurden im Jahre 1892 schließlich alle in- und ausländischen Versicherungsgesellschaften in Mexiko der Kontrolle durch das Wirtschaftsministerium unterstellt. Zunächst beschränkte sich die staatliche Einflussnahme auf die Versicherungswirtschaft jedoch weitgehend darauf, die Einhaltung handelsrechtlicher Normen durch die betreffenden Unternehmen zu überwachen. Lediglich erste Ansätze zur Beachtung spezieller Anlagevorschriften durch die im Lande tätigen Versicherungsfirmen fanden darüber hinaus Eingang in das erste mexikanische VAG. Ein gesondertes, und in seinen Vorschriften sehr viel weiter gehendes Aufsichtsgesetz über die in Mexiko tätigen Lebensversicherer (*„Ley Relativa a la Organización de las Compañías de Seguros sobre la Vida“*) leitete 1910 die Epoche massiver staatlicher Interventionen in das Versicherungsgeschäft ein. Versicherungsunternehmen, die in Mexiko die Lebensversicherung betrieben, wurden der Konzessionspflicht unterworfen und durften neben dem Lebensversicherungsgeschäft keine weiteren wirtschaftlichen Tätigkeiten ausüben. Weiterhin regelte das Gesetz von 1910 erstmals in verbindlicher Weise auch die Rechtsform der betroffenen Lebensversicherer (ausschließlich Aktiengesellschaften oder Genossenschaften wurden weiter zum Betrieb zugelassen) und verpflichtete sie zur Sicherstellung mathematischer Reserven in abschließend bezeichneten Anlagen.<sup>2</sup> Mitte der 20er Jahre erfolgte der weitere Ausbau der staatlichen Einflussnahme auf den Versicherungssektor durch die Verabschiedung eines allgemeinen Versicherungsaufsichtsgesetzes (*„Ley General de Sociedades de Seguros“*). Das 1926 die beiden Vorgänger ablösende VAG unterstellte – deutlich inspiriert von europäischen Vorbildern – die Organisation, den Geschäftsbetrieb und die Form und Höhe der Kapitalanlagen einheitlichen Bestimmungen, und kann damit als das erste moderne Versicherungsaufsichtsgesetz Mexikos bezeichnet werden.<sup>3</sup>

<sup>1</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 99.

<sup>2</sup> Vgl. ebd., S. 65 f.

<sup>3</sup> Vgl. ebd., S. 66.

Ende der 1920er und Anfang der 1930er Jahre lag das mexikanische Feuer- und Transportversicherungsgeschäft fast ausschließlich in den Händen ausländischer, vor allem englischer Gesellschaften. Am gesamten Prämienaufkommen im mexikanischen Feuerversicherungsgeschäft in Höhe von etwa sieben Millionen Pesos waren zwei einheimische Unternehmen 1930 mit lediglich knapp 50.000 Pesos (weniger als 1% Marktanteil) beteiligt. Das Volumen der Transportversicherung erreichte 1930/31 nicht ganz ein Siebtel der im Feuergeschäft eingenommenen Prämien und lag fest in angelsächsischer Hand. Unter den insgesamt 27 Transportversicherern fanden sich zu diesem Zeitpunkt allerdings auch zwei deutsche Unternehmen, die NORD-DEUTSCHE VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT aus Hamburg und die MANNHEIMER VERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (vgl. TAB. 313-TAB. 315<sup>4</sup>). Andere Schadenversicherungszweige blieben in Mexiko zu Beginn der 1930er Jahre neben dem Feuer- und Transportgeschäft noch relativ bedeutungslos; eine begrenzte Nachfrage war überwiegend auf Automobil- und Glasversicherungen beschränkt.<sup>5</sup>

#### **10.14.2. Die Nationalisierung des Direktversicherungsmarktes durch das VAG von 1935**

Am 29. Dezember 1934 verabschiedete der mexikanische Kongress ein neues VAG,<sup>6</sup> das das bestehende Gesetz von 1926 ablöste und faktisch den mexikanischen Direktversicherungsmarkt der ausländischen Konkurrenz entzog. Mit den Bestimmungen der erneuerten Versicherungsaufsichtsgesetzgebung wurde die bislang weitgehend unbehinderte Tätigkeit zahlreicher in Mexiko ansässiger ausländischer Versicherungsunternehmen protektionistischen Regulierungen unterworfen. Ziel des Vorgangs war, den teilweise erheblichen Konkurrenzvorsprung der ausländischen Versicherer gegenüber den einheimischen Gesellschaften zu eliminieren. Darüber hinaus wurde der freie Rückversicherungsverkehr mit im Ausland ansässigen VU in bestimmten Punkten eingeschränkt.

Von insgesamt 68 VU des mexikanischen Versicherungsmarktes zogen es angesichts der veränderten Gesetzeslage 1935 fast alle der 53 ausländischen Versicherer vor, das Land zu verlassen (zum Vergleich: 1954 waren in Mexiko 67 Versicherungsunternehmen tätig, darunter jedoch nur ein einziges ausländisches).<sup>7</sup> Lediglich die kanadische Lebensversicherungsgesellschaft *Confederation Life Of Canada* verblieb mit einem schmalen Portefeuille im Lande, und setzte auch nach dem Zweiten Weltkrieg ihre Geschäfte fort. Der nationalisierte mexikanische Direktversicherungsmarkt partizipierte fortan am internationalen Geschäftsverkehr in erster Linie auf dem Wege der Rückversicherung.

<sup>4</sup> Die von BURKART (1973) zum Großteil anhand von Angaben des ANUARIO ESTADÍSTICO DE SEGUROS sowie den allgemeinen statistischen Jahrbüchern Mexikos zusammengetragenen Daten zur Entwicklung der Bruttoprämien in der Direktversicherung wurden in TAB. 313 um Angaben des ASSEKURANZ-JAHRBUCHS ergänzt. Beachtenswert erscheinen v. a. die gegenüber den Zweigen Leben und Feuer bis kurz nach der Jahrhundertwende überraschend geringen Prämieinnahmen in der Seeversicherung (im Größenverhältnis Leben-Feuer-See im Jahre 1900 von etwa 42:24:1 oder anteilig am Gesamtprämienaufkommen der Direktversicherung: 57% Leben, 34% Feuer, 1,4% See), was einen Hinweis darauf liefert, dass bis zu diesem Zeitpunkt sowohl die Mexiko erreichenden und verlassenden Außenhandels Güter als auch etwaige mexikanische Kaskorisiken außer Landes versichert wurden. Der Anteil der Seeversicherung, deren Ergebnisse ab 1910 in den aufgeführten Zahlen mit allen übrigen in Mexiko abgeschlossenen Transportversicherungen zusammengefasst wurde, vergrößerte sich bis unmittelbar vor Inkrafttreten des VAG auf annähernd sieben Prozent der Gesamtsumme der in Mexiko von in- und ausländischen Versicherern erwirtschafteten Beitragseinnahmen.

<sup>5</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), III. Teil, S. 583.

<sup>6</sup> Die Promulgation des neuen VAG erfolgte am 31. August 1935, das rechtswirksame Inkrafttreten ein Jahr später.

<sup>7</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 04. Juni, S. 487.



**TAB. 313: Bruttoprämien der Direktversicherer im mexikanischen Geschäft 1893-1939 a)**

DIRECT BUSINESS OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN MEXICO. GROSS PREMIUMS

Quellen / Sources: BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 187; Assekuranz-Jahrbuch, various issues.

Jahr YEAR	Total	Leben LIFE	Unfall ACCIDENT	Feuer FIRE	See- u. Transport MARINE AND TRANSPORT b)	Kfz AUTOM.	Diverse Misc.
in 1.000 Pesos zu laufenden Preisen / CURRENT PRICES IN THOUSANDS OF MEXICAN PESOS							
1893		1.951					
1894	2.346	2.107	0	463	7		169
1895	2.941	2.205	0	560	30		149
1896	2.994	2.187	0	635	32		140
1897	3.010	2.097	0	707	53		153
1898	3.303	2.188	0	848	79		188
1899	3.633	2.303	0	1.031	89		210
1900	4.846	2.781	67	1.639	67		292
1901	4.736	3.279	84	1.076	67		230
1902	6.240	4.256	49	1.568	114		253
1903	7.608	5.222	147	1.943	39		257
1904		5.664					
1905		6.431		2.824	178		513
1906		6.618					
1907		6.357					
1908		6.198					
1909		6.032					
1910		6.250		2.998	278 b)		850
1911		6.255					
1912		6.243					
1918		2.028					
1919		1.732		4.147			
1920		1.884		4.742			
1921		1.791		5.834			
1922		1.977		5.598			
1923		2.250		5.308			
1924		2.604 e)		5.515			
1925		3.058 f)		6.027	1.322,49		
1926		4.072		6.771	1.282,3		
1927		5.605	[66 c)]	[6.724 c)]	[1.483 c)]		[715 c)]
1928		8.162		6.897	1.442,2		
1929		10.349					
1930	19.688	10.842	83 d)	6.986	1.052		725
1931	19.206	11.846	84	5.997	771		507
1932	21.776	13.151	94	5.302	783		446
1933	20.879	13.133	486	5.759	1.015	369	116
1934	23.975	14.318	1.422	6.143	1.404	498	188
1935	25.831	15.109	1.251	6.503	1.768	781	118
1936	28.036	16.609	1.155	7.292	1.938	956	85
1937	33.723	19.716	1.463	8.666	2.066	1.668	142
1938	38.910	21.894	2.051	10.606	2.218	2.053	87
1939	44.274	24.528	2.540	11.387	2.343	3.377	99

a) Die Zahlen weichen in den Jahren 1932 bis 1939 leicht von den Angaben des C.N.S. Anuario Estadístico ab.

b) Bis 1905 nur Seeversicherung; ab 1910 Seeversicherung einschl. übriger Transportversicherung.

c) Durchschnitt der Jahre 1925 bis 1929.

d) Ab 1930 Unfallversicherung einschl. Krankenversicherung.

e) Vgl. Assekuranz-Jahrbuch 46 (1927), II. Teil, S. 522; während die Daten des Assekuranz-Jahrbuchs für die Jahre 1919-1923 und 1925 mit den von BURKART gemachten Angaben übereinstimmen, weicht die vom Assekuranz-Jahrbuch angegebene Prämieinnahme für 1924 ab; dort: 2.496.150 Pesos.

f) Seit 1925 ohne Einschluss der Unfallversicherung; vgl. Assekuranz-Jahrbuch 47 (1928), III. Teil, S. 547. Der Umstand ist bei BURKART nicht kenntlich gemacht.

**TAB. 314: Bruttoprämieinnahmen im direkten Transportversicherungsgeschäft in Mexiko 1925 a)**

MARINE INSURANCE BUSINESS OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN MEXICO IN 1925, DIRECT WRITTEN PREMIUMS

Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch 47 (1928), III. Teil, S. 549.

Gesellschaften	Herkunftsland	Bruttoprämien in 1.000 Pesos
Companies	Country of origin	Gross premiums in 1000 Pesos
London And Lancashire	GB	211,360
London And Provincial Marine	GB	166,520
Atlas Ass. Co.	GB	143,204
Home Ins. Co.	US	140,457
Western Australian	AUS	137,989
Nord-Deutsche	D	87,833
World Auxiliary	GB	62,712
Tokio Marine	JP	55,411
Mannheimer	D	52,307
Anglo-Mexicana	Mexico	44,132
Eagle Star And British Dom.	GB	38,053
Saint Paul Fire And Marine	US	33,973
Agricultural Ins. Co.	US	28,577
Excess Ins. Co., London	GB	28,473
Veracruzana, S. A.	Mexico	19,306
Norwich Union	GB	16,796
United States Fire Ins.	US	15,397
Commercial Union	GB	11,033
Übrige (6 ausländische Gesellschaften und 2 mexikanische Privat-Assekuradeure)		28,959
Gesamt		1.322,490
davon : einheimische Versicherer a)		63,438
davon : ausländische Versicherer		1.254,453

a) Ohne Berücksichtigung des Geschäfts der mexikanischen Privat-Assekuradeure.

**TAB. 315: Bruttoprämieinnahmen im direkten Transportversicherungsgeschäft in Mexiko 1928 a)**

MARINE INSURANCE BUSINESS OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN MEXICO IN 1928, DIRECT WRITTEN PREMIUMS

Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch 49 (1930), II. Teil, S. 569.

Gesellschaften	Herkunftsland	Bruttoprämien in 1000 Pesos
Companies	Country of origin	Gross premiums in 1000 Pesos
Atlas Ass. Co.	GB	179,973
Home Ins. Co.	US	162,651
Ass. Generali	ITA	158,983
London And Lancashire	GB	139,727
London And Provincial Marine	GB	118,412
World Auxiliary	GB	113,665
Western Australian	AUS	98,985
Nord-Deutsche	D	57,878
National Fire, Hartford	US	49,913
Eagle Star And British Dom.	GB	49,824
Royal	GB	46,327
Tokio Marine	JP	42,095
Mannheimer	D	41,576
Saint Paul Fire And Marine	US	37,231
Veracruzana, S. A.	Mexico	36,241
Norwich Union	GB	28,278
Agricultural Ins. Co. (nicht mehr tätig)	US	-
Excess Ins. Co., London	GB	19,564
Anglo-Mexicana	Mexico	19,073
North River, New York	US	15,5
United States Fire, New York	US	14,617
Commercial Union	GB	7,07
Caledonian	GB	2,53
British and Foreign Marine	GB	2,09
Gesamt		1.442,216
davon: einheimische VU a)		55,314 (3,8 %)
davon: ausländische VU		1.386,889 (96,2 %)

a) Ohne Berücksichtigung des Geschäfts der mexikanischen Privat-Assekuradeure und des Geschäfts ausländischer VU, deren Prämieinnahme 1928 in Mexiko weniger als 2 Millionen Pesos betrug.

**TAB. 316: Bruttoprämieinnahmen im direkten in- und ausländischen Versicherungsgeschäft: Anteil der Transportversicherung am gesamten direkten Lebens- und Schadenversicherungsgeschäft (*Operaciones danos*) der mexikanischen VU, 1932-1964**

SHARE OF MARINE & TRANSPORT INSURANCE AS PERCENTAGE OF TOTAL DIRECT-WRITTEN LIFE & NON-LIFE INSURANCE PREMIUMS OF MEXICAN COMPANIES (DOMESTIC & FOREIGN BUSINESS INCL.), 1932-1964

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico 1964, S. 225-226.

Jahr YEAR	Lebens- und Schadenver- sicherung total TOTAL LIFE & NON- LIFE INSURANCE	Lebens- versicherung LIFE	Unfall- und Kranken- Versicherung ACCIDENT AND HEALTH	(Sach-) Schadenvers. a) PROPERTY	Transport- versicherung MARINE & TRANSPORT	Anteil der Trans- portvers. am gesamten (Sach-) Schaden- gesch. in % MARINE AND TRANSPORT AS % OF PROPERTY INSURANCE
	in 1.000 Pesos					
1932	19.791	13.166	94	6.531	778	11,91
1933	20.753	13.233	459	7.061	984	13,94
1934	24.297	14.212	1.378	8.707	1.409	16,18
1935	25.605	14.697	1.203	9.705	1.766	18,20
1936	26.812	16.175	In der Schadenvers. inbegr.	10.637 b)	1.766	16,60
1937	31.696	19.422	In der Schadenvers. inbegr.	12.274 b)	1.947	15,86
1938	35.996	21.689	24	14.283	1.863	13,04
1939	41.180	24.125	46	17.009	1.913	11,25
1940	47.556	27.289	44	20.223	2.412	11,93
1941	55.442	30.916	44	24.482	3.147	12,85
1942	74.230	36.542	73	37.615	11.240	29,88
1943	92.020	44.495	123	47.402	13.140	27,72
1944	116.934	57.535	193	59.206	14.743	24,90
1945	141.985	69.480	275	72.230	17.796	24,64
1946	183.995	83.413	510	100.072	23.667	23,65
1947	206.971	91.098	697	115.176	23.313	20,24
1948	222.257	100.220	1.035	121.002	22.553	18,64
1949	262.141	112.493	1.078	148.570	25.975	17,48
1950	308.669	128.540	1.970	178.159	30.412	17,07
1951	381.536	152.564	3.601	225.371	42.845	19,01
1952	433.746	172.840	4.244	256.662	44.557	17,36
1953	470.307	184.573	5.001	280.733	47.061	16,76
1954	566.958	204.328	6.164	356.466	68.531	19,23
1955	696.773	238.869	8.663	449.241	86.670	19,29
1956	796.138	273.807	10.884	511.447	98.600	19,28
1957	886.718	307.636	13.184	565.898	108.891	19,24
1958	1.017.216	343.554	14.350	659.312	124.788	18,93
1959	1.077.813	367.294	16.418	694.101	120.390	17,34
1960	1.206.007	400.798	19.460	785.749	143.857	18,31
1961	1.268.928	439.041	24.041	805.846	142.824	17,72
1962	1.346.095	471.288	26.316	848.491	166.820	19,66
1963	1.431.977	514.930	30.496	886.551	155.339	17,52
1964	1.680.924	635.637	38.189	1.007.098	169.120	16,79

a) (Sach-) Schadenversicherung exkl. Unfall- und Krankenversicherung (*Accidentes y Enfermedades*).

b) Einschl. Unfall- und Krankenversicherung.

**TAB. 317: Bruttoprämieinnahmen und Prämienrückbehalt im See- und Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen Versicherungsunternehmen, 1939-1971**

MARINE INSURANCE GROSS PREMIUMS, PREMIUMS CEDED + ACCEPTED, AND NET PREMIUMS WRITTEN (INCLUDING PREMIUMS CEDED TO DOMESTIC COMPANIES) OF MEXICAN INSURANCE COMPANIES, 1939-1971

Quellen / Sources: BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 192; The Review 86 (1955), Ausgabe vom 26. August, S. 815-818.

192: The Review 86 (1955), Ausgabe vom 26. August, S. 815-818.					
Jahr YEAR	Bruttoprämien des inländischen Direktgeschäfts GROSS PREMIUMS, DIRECT BUSINESS WRITTEN IN MEXICO	Bruttoprämien der übernommenen Rückversicherungen aus dem Ausland GROSS PREMIUMS, REINSURANCE ACCEPTED FROM FOREIGN COMPANIES	Bruttoprämien		
			Total GROSS PREMIUMS, TOTAL	davon ins Ausland zediert a) PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES	davon im Inland verblieben PREMIUMS CEDED TO DOMESTIC COMPANIES + NET WRITTEN PREMIUMS
				in Mio. Pesos	
1939	1,91	n/a	n/a	n/a	n/a
1945	17,8	n/a	n/a	n/a	n/a
1946	23,67	n/a	n/a	n/a	n/a
1947	23,31	n/a	n/a	n/a	n/a
1948	22,55	n/a	n/a	n/a	n/a
1949	25,98	n/a	n/a	n/a	n/a
1950	30,41	n/a	n/a	n/a	n/a
1951	43	2	45	29	15
1952	45	3	47	29	18
1953	47	7	54	32	22
1954	69	15	84	51	33
1955	87	21	108	68	40
1956	99	31	129	80	49
1957	109	38	147	93	54
1958	125	43	168	109	59
1959	120	55	175	105	70
1960	144	48	192	127	65
1961	143	34	177	136	41
1962	167	24	191	145	47
1963	155	20	175	141	34
1964	169	20	189	122	68
1965	186	30	216	131	85
1966	209	25	234	151	84
1967	246	37	282	186	96
1968	283	49	332	226	106
1969	332	43	375	252	123
1970	376	66	441	294	147
1971	411	65	476	338	137

a) Enthält die Zessionen der Direktversicherer und der professionellen Rückversicherer.

#### **10.14.2.1. Der Notenwechsel mit dem „London Fire Offices' Committee“ und der Rückzug der ausländischen Versicherungsgesellschaften**

Das Londoner „Fire Offices' Committee“, das sich zum Wortführer der 1935 von der Verabschiedung des neuen VAG betroffenen ausländischen VU in Mexiko gemacht hatte, und in dem zu Mitte der 30er Jahre etwa 170 Gesellschaften zusammengeschlossen waren, richtete drei Protestnoten an das mexikanische Finanzministerium. Seitens der Briten blieb der Zweck des VAG, bestehend in der Förderung der mexikanischen Versicherungsunternehmen und einer im Interesse der einheimischen Versicherungsnehmer vorgenommenen Sicherung ihrer gegenüber den Ausländern bestehenden Ansprüche, allerdings unwidersprochen.

Demgegenüber unterstrich das mexikanische Finanzministerium zunächst, dass es sich bei den durch das VAG von 1935 eingeführten protektionistischen Bestimmungen weniger um Maßnahmen zur Vertreibung der ausländischen Gesellschaften, als vielmehr um Maßnahmen zur Förderung der nationalen Unternehmen handele. Weiterhin aber widersprach man den von den Briten angeführten Argumenten in deutlicher Weise. Die europäischen und nordamerikanischen Versicherer zögen hinsichtlich ihrer Wettbewerbsfähigkeit bedeutende Vorteile aus gänzlich anderen Voraussetzungen, die in ihrer Pionierzeit ihre Entwicklung positiv beeinflusst habe. Ungleich ungünstigeren Bedingungen sähe sich derzeit die junge mexikanische Versicherungsindustrie gegenüber. Zudem bezweifelte man ausdrücklich die von den Briten vorgebrachte Behauptung, in anderen lateinamerikanischen Staaten habe sich trotz uneingeschränkter internationaler Konkurrenz die einheimische Versicherungswirtschaft optimal entwickeln können. Schließlich sah man sich weder in Grundsatzfragen noch in weiteren vom britischen „Fire Offices' Committee“ kritisierten Einzelheiten des Gesetzes<sup>8</sup> imstande, den ausländischen Gesellschaften irgendwelche Zugeständnisse zu machen.<sup>9</sup>

Das die Inkraftsetzung des neuen VAG Anfang 1936 nach den erfolglosen Verhandlungsversuchen des „Fire Office Committee“ schließlich die internationale Partizipation am mexikanischen Erstversicherungsgeschäft so gut wie vollständig beendete, war aus Sicht der betroffenen ausländischen Versicherungsunternehmen im wesentlichen auf drei ausschlaggebende Gründe zurückzuführen<sup>10</sup>:

- 1.) Die Verpflichtung, alle technischen Reserven und Eigenkapitalien in mexikanischen Werten anzulegen, was angesichts der Schwäche des mexikanischen Pesos und der instabilen innenpolitischen Verhältnisse des Landes Anlass zu Befürchtungen gab, über kurz oder lang den teilweisen oder vollständigen Verlust der Anlagen hinnehmen zu müssen.
- 2.) Die strengen Mindestkapitalforderungen, die die ausländischen VU zwang, bei einer Fortsetzung ihrer Tätigkeit in Mexiko entweder die Kapitalausstattung ihrer Zweigniederlassungen massiv zu erweitern oder Tochtergesellschaften mit unverhältnismäßig großem Eigenkapital zu gründen; als Alternative blieb praktisch allein der Rückzug aus dem mexikanischen Geschäft.
- 3.) Die Furcht vor einer sukzessiven Verstaatlichung des mexikanischen Versicherungsmarkts, die durch die Gründung der staatlichen Versicherungsgesellschaft „SEGUROS DE MÉXICO S.A.“ und Äußerungen des mexikanischen Präsidenten LÁZARO CÁRDENAS (1895-1970) genährt wurden, dass in Zusammenhang mit dem von der Regierung beschlossenen Sechsjahresplan zur Durchführung von Wirtschafts- und Sozialreformen eine schrittweise Verstaatlichung des gesamten mexikanischen Versicherungswesens angestrebt werde.

---

<sup>8</sup> Das britische „Fire Offices' Committee“ formulierte eine ausführliche Kritik an der durch das VAG von 1935 für alle in Mexiko tätigen Versicherer vorgesehenen Begrenzung des Nettoselbstbehalts auf 10 Prozent des jeweiligen Gesellschaftskapitals. Praktisch waren die ausländischen Versicherer durch das Gesetz gezwungen, die Kapitalanlagen in Mexiko in beträchtlich zu erweitern, um damit ihre nunmehr per Vorschrift begrenzte Zeichnungskapazität zu erhöhen. Als Alternative bot sich lediglich der Verzicht auf Teile des mexikanischen Geschäfts an.

<sup>9</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 132.

<sup>10</sup> Vgl. ebd., S. 140 f.

Angesichts der in Artikel 1 des VAG festgelegten Option, nach der die mexikanische Aufsichtsbehörde berechtigt war, Tochtergesellschaften ausländischer Versicherer eine Arbeitserlaubnis im Lande zu erteilen, sofern sie den geforderten Vorschriften entsprachen, kann der vollständige Rückzug der ausländischen Versicherer sowie der Umstand, dass bis auf einen einzelnen kanadischen Lebensversicherer jahrzehntelang kein fremdes VU auf den mexikanischen Markt zurückkehrte mit Blick auf die Absichten der mexikanischen Regierung in zweierlei Weise interpretiert werden: zum einen erscheint die Annahme plausibel, dass man seit Inkraftsetzung des VAG 1936 nie die Absicht hatte, weiterhin ausländische Versicherungsunternehmen auf dem mexikanischen (Erst-) Versicherungsmarkt arbeiten zu lassen. Die Bestimmungen des Artikel 1 hätten demnach lediglich die Aufgabe gehabt, nach außen hin den Anschein zu erwecken, dass fremde Gesellschaften auch weiterhin willkommen waren. Die starke Abhängigkeit der mexikanischen Wirtschaft vom Auslandskapital hätte im Falle eines offenen Verbots ausländischer Versicherer möglicherweise unabsehbare Folgen für andere Bereiche der Ökonomie nach sich gezogen. Andererseits kann vermutet werden, dass der mexikanische Gesetzgeber tatsächlich durchaus gewillt war, weiterhin ausländische VU zu den durch das VAG festgelegten Bestimmungen im Lande arbeiten zu lassen. Der vollständige Rückzug der ausländischen Anbieter stellte demnach eine unerwartete und in ihrer Konsequenz nicht beabsichtigte Reaktion dar, die die verärgerte mexikanische Regierung fortan mit einer Ablehnung aller nachfolgenden Konzessionsgesuche von Ausländern beantwortete.<sup>11</sup>

### **10.14.3. Auswirkungen der Nationalisierung auf den mexikanischen See- und Transportversicherungsmarkt bis Anfang der 70er Jahre**

#### **10.14.3.1. Der „Versicherungsnotstand“ als Schlupfloch zum Angebot des Weltmarktes und die Revisionen des VAG in den Jahren 1951 und 1953**

Aufgrund von Ausnahmebestimmungen und mehrdeutigen Formulierungen des Gesetzestextes im VAG erfolgte die Nationalisierung des mexikanischen Direktversicherungsmarktes nach 1935 in der Praxis allerdings nur unvollständig. Teile des Transportversicherungsgeschäfts und Versicherungen in Sparten, die von den einheimischen Unternehmen nicht angeboten wurden, fanden weiterhin als direkt bei ausländischen Anbietern platziertes Geschäft ihren Weg über Mexikos Grenzen hinaus.

Durch die Regelung, im Falle eines sogenannten „Versicherungsnotstandes“, bei dem die betroffenen Risiken keine Deckung in Mexiko finden konnten<sup>12</sup>, durch Ausnahmegewilligung des Finanzministeriums Versicherungen direkt im Ausland zu platzieren, wurde bis Anfang der 50er Jahre besonders im Bereich der Transportversicherung das Prinzip des nationalisierten Direktversicherungsmarktes massiv unterlaufen. Im Laufe der 40er Jahre gingen in Mexiko wohnhafte Personen in zunehmendem Maße dazu über, Versicherungsverträge im Ausland abzuschließen, da die Voraussetzungen zur Inanspruchnahme der Sondererlaubnis überaus leicht zu erfüllen waren. Das prinzipiell bereits in der ursprünglichen Fassung des Art. 3 des VAG niedergelegte Verbot einer Auslandsversicherung mit nicht in Mexiko konzessionierten Versicherungsunternehmen war 1935 jedoch ohne die notwendige Eindeutigkeit formuliert worden.<sup>13</sup> Im Bestreben, eine zunehmende Abwanderung der Erstversicherungsnachfrage nach Übersee unmissverständlich zu sanktionieren, nahm die mexikanische Regierung 1951 und 1953 Revisionen des bestehenden VAG aus dem Jahre 1935 vor.

---

<sup>11</sup> Vgl. ebd., S. 160 f.

<sup>12</sup> „Versicherungsnotstand“ bedeutete, dass einer spezifischen Inlandsnachfrage kein adäquates inländisches Angebot gegenüberstand. Solche Fälle konnten eintreten, wenn das Volumen eines zur Deckung zu bringenden Risikos entweder die Kapazitäten des einheimischen Marktes überschritt, oder wenn sich die mexikanischen Gesellschaften aufgrund der Beschaffenheit des Risikos weigerten, es zu versichern.

<sup>13</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 74 ff.

### 10.14.3.2. Novellierung des VAG in den Jahren 1951 und 1953

Die erstmalige Novellierung des VAG im Jahre 1951 verfolgte das Ziel, das bereits ursprünglich intendierte Verbot der Auslandsversicherung mexikanischer Staatsbürger bei nicht in Mexiko konzessionierten Gesellschaften in aller Deutlichkeit hervorzuheben. Dazu wurden die bereits früher formulierten Absätze I (Verbot von nichtkonzessionierten aktiven Versicherungsgeschäften in Mexiko) und II (der Abschluss von Versicherungsverträgen mit nichtkonzessionierten ausländischen Versicherern kann durch Ausnahmegewilligung des Finanzministeriums in Sonderfällen genehmigt werden, falls für das betreffende Risiko im Inland kein geeigneter Deckungsschutz zu finden ist) des Art. 3 des VAG in der Fassung von 1935 modifiziert, sowie zwei weitere Absätze hinzugefügt. Gegenüber der Fassung aus dem Jahre 1935, die lediglich durch Absatz II in indirekter Weise auf das von Anfang an beabsichtigte weitgehende Verbot einer Auslandsversicherung schließen ließ, formulierte nun das Gesetz ausdrücklich die Unrechtmäßigkeit von im Ausland platzierten Direktversicherungen, sofern sie nicht im engeren Sinne unter die weiterhin vorgesehenen Ausnahmegestimmungen (Sondergenehmigung von Auslandsversicherungen im Falle eines bei mexikanischen VU nicht unterzubringenden Risikos) fallen sollten.<sup>14</sup>

Dennoch erwies sich die Umsetzung der durch das Dekret nunmehr enger gefassten Bestimmungen in der Praxis als nicht unproblematisch. Der neu eingeführte Absatz II des Art. 3 (VAG in der Fassung von 1951; nicht identisch mit Absatz II der Fassung von 1935) ließ weitgehend offen, wie und unter welchen Bedingungen Güter und Transportmittel, die die mexikanischen Grenzen überschritten, bei inländischen Gesellschaften versichert sein mussten. Durch ein erneutes Dekret vom 30. November 1953 wurde der neue Absatz II des Art. 3 im VAG (Fassung von 1951) abermals einer Revision unterzogen. Gütertransportversicherungen, die von Mexiko ins Ausland verbracht oder nach Mexiko eingeführt wurden, konnten fortan von im Inland domizilierten Personen, die das Risiko der Transaktion zu tragen hatten, nicht länger bei nichtkonzessionierten ausländischen VU versichert werden. Selbiges galt seit der zweiten Novellierung des Art. 3 im Jahre 1953 auch für die Versicherung von Transport-Kaskorisiken, wenn die betreffenden Fahrzeuge in Mexiko registriert waren oder sich im Besitz von in Mexiko wohnhaften Personen befanden.<sup>15</sup> Banken wurde die Kreditfinanzierung von Außenhandelstransaktionen untersagt, deren Versicherung in Widerspruch zu diesen Auflagen stand.<sup>16</sup> Als Folge ging das vormals überwiegend in der Hand nordamerikanischer Versicherer liegende Transportversicherungsgeschäft des mexikanischen Außenhandels<sup>17</sup> fast vollständig in die Hand der mexikanischen VU über.<sup>18</sup>

<sup>14</sup> Vgl. ebd., S. 75 ff.

<sup>15</sup> Vgl. ebd., S. 77 f. Der mexikanische Transportversicherungsmarkt profitierte überdurchschnittlich von der Novelle des Jahres 1953: die einheimischen Transportversicherer verzeichneten 1954 einen gegenüber dem Vorjahr nahezu 50-prozentigen Zuwachs der Beitragseinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft, während sich das durchschnittliche Wachstum aller Schadenversicherungszweige gegenüber 1953 lediglich auf etwa 25 Prozent belief; vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 26. August, S. 817; vgl. TAB. 317 und TAB. 318.

<sup>16</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 4. Juni, S. 488. Mexikanische Versicherer legten das Gesetz streng gemäß dem Wortlaut aus, um sich auf diese Weise dem internationalen Wettbewerb zu entziehen. Die Versicherung von Importen gemäß CIF-Klausel der INCOTERMS wurde allerdings nicht eindeutig geregelt. Ausländische Rückversicherer konnten von der weitgehenden Beschränkung der (Erst-) Versicherung des mexikanischen Außenhandels auf einheimische Unternehmen insofern nicht profitieren, als dass Mexikos Transportversicherer die Prohibitivmaßregel zur Erhöhung ihrer Prämienätze nutzten, und in aller Regel weit weniger umfangreichen Deckungsschutz auf übernommene Risiken gewährten als Transport-Erstversicherer aus Europa oder den Vereinigten Staaten.

<sup>17</sup> Bis unmittelbar zur Verabschiedung der zweiten novellierten Fassung des VAG beschränkten sich die mexikanischen VU überwiegend auf Transportversicherungen im inländischen Warenverkehr. Die Bedeutung des Handelsaufkommens mit Mexiko für die U.S.-Transportversicherer bis 1953 kann eindrucksvoll anhand von wenigen Zahlen veranschaulicht werden: 1953 importierte Mexiko Güter im Gesamtwert von etwa 6,561 Mrd. Pesos (entsprechend einem Äquivalent von rund 758,5 Mio. U.S. Dollar), wovon 82,10 Prozent aus den Vereinigten Staaten stammten. Die USA importierten ihrerseits Güter im Gesamtwert von rund 404 Mio. U.S. Dollar, was 74,33 Prozent der mexikanischen Exporte entsprach. Vgl. COSTA, ARTURO: Marine Insurance in Mexico, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 785-786, hier: S. 785.

<sup>18</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 144; COSTA, ARTURO: Marine Insurance in Mexico, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 785-786, hier 785. Vgl. dazu auch das 1954 gegenüber dem Vorjahr sprunghaft angestiegene Prämienvolumen der mexikanischen Versicherer im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft (von 47 auf mehr als 68 Millionen Pesos), TAB. 317 und 318.

### 10.14.3.3. Zwischenresümee: Kann im Falle Mexikos von einer erfolgreichen Nationalisierung des Versicherungsmarktes seit Mitte der 30er Jahre die Rede sein?

Oberflächlich betrachtet erweckte der mexikanische Versicherungsmarkt ab 1936 den Eindruck, als habe der Staat durch das VAG von 1935 den vormals bestimmenden ausländischen Einfluss in diesem Wirtschaftssektor des Landes nahezu vollständig ausgeschaltet; das Direktgeschäft aller Sparten befand sich seit diesem Zeitpunkt (fast<sup>19</sup>) ausschließlich in der Hand der einheimischen Gesellschaften. Tatsächlich aber trat an die Stelle der bis Mitte der 30er Jahre bestehenden offenen Abhängigkeit der mexikanischen Versicherungswirtschaft vom Ausland eine gemilderte Form der Abhängigkeit, die sich hinter dem nationalen Direktversicherungsmarkt in Form von internationalen Rückversicherungsbeziehungen und ausländischen Unternehmensbeteiligungen versteckte.

Ein prinzipiell angestrebtes Ziel der Nationalisierung des mexikanischen Versicherungsmarktes war die staatlich geförderte Entwicklung der einheimischen Versicherungswirtschaft. Die praktische Aussperrung der ausländischen VU vom mexikanischen Direktversicherungsmarkt (die formal auch für ausländische VU bestehende Möglichkeit zur Aufnahme eines direkten Geschäftsbetriebs in Mexiko wurde nach 1936 lediglich von einer einzigen kanadischen Lebensversicherungsgesellschaft in Anspruch genommen) und die Ausschöpfung der nationalen Zeichnungskapazitäten durch eine Lenkung der Zessionen weg vom internationalen Rückversicherungsmarkt und hin zu mexikanischen Zessionaren wurden dabei als vorrangige Maßnahmen angesehen.

Tatsächlich muss jedoch das **seit 1935 zu beobachtende beschleunigte Wachstum** des mexikanischen Versicherungsmarktes (vgl. TAB. 316) zu einem nicht unbedeutenden Teil dem Gesamtwachstum der mexikanischen Volkswirtschaft (durchschnittliche reale Zuwachsrates des BSP zwischen 1941 und 1969 bei etwa sieben Prozent<sup>20</sup>) zugeschrieben werden.<sup>21</sup> Die mit dem ökonomischen Wachstum des Landes unmittelbar verbundene steigende Nachfrage nach Deckungsschutz für Groß- und Spitzenrisiken, v. a. im Bereich der industriellen Risiken, verursachte zwar eine **unabänderlich bestehende Angewiesenheit der mexikanischen Direktversicherer auf den internationalen Rückversicherungsmarkt**,<sup>22</sup> die Gefahr einer direkten Abhängigkeit der Funktionsfähigkeit der mexikanischen Versicherungsindustrie vom Ausland, wie sie vor 1936 bestand, konnte allerdings durch aufsichtsrechtliche Bestimmungen (Verbleib der technischen Reserven für im Ausland rückversicherte Risiken innerhalb Mexikos) weitgehend entschärft werden.

Im Gegensatz zu anderen Versicherungszweigen, in denen bedeutende Wachstumsimpulse seit Einführung des VAG in erster Linie auf die ungemein zügig voranschreitende Industrialisierung des Landes zurückzuführen waren (starker Anstieg der Größe und Anzahl von Industrierisiken in der Feuerversicherung) oder aufgrund der langandauernden Inflation gänzlich ausblieben (Lebensversicherung), profitierte die mexikanische See- und Transportversicherung - wenngleich mit einiger zeitlicher Verzögerung - in erster Linie hochgradig von der gesetzlich verankerten Nationalisierung des heimischen Versicherungsmarktes und der Beseitigung des Wettbewerbs durch ausländische Gesellschaften. Inflationsbereinigt wuchs das Bruttoprämienaufkommen der mexikanischen Direktversicherer (in Preisen von 1935) allein bis 1971 rund um das

---

<sup>19</sup> Wie bereits erwähnt verblieb nach der Inkraftsetzung des VAG seit 1936 ein einziges ausländisches Versicherungsunternehmen im Direktgeschäft am mexikanischen Markt.

<sup>20</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 177.

<sup>21</sup> Das anhaltende Wachstum des nationalisierten Direktversicherungsmarktes in Mexiko ist dabei zusätzlich vor dem Hintergrund der Tatsache zu sehen, dass letztlich die Progression der als nationale Schlüsselindustrie angesehenen Versicherungswirtschaft nicht zuletzt von den mexikanischen Versicherungsnehmern bezahlt worden ist. Die durch das VAG von 1935 in Kraft gesetzten Maßnahmen zwangen die Kunden, ihre Policen im Inland zu tendenziell höheren Preisen einzukaufen, als dies auf einem freien international besetzten Markt der Fall gewesen wäre.

<sup>22</sup> Die mit der Nationalisierung ebenfalls angestrebte Verminderung des Devisenabflusses ins Ausland ist für den größten Teil des Betrachtungszeitraumes nicht näher bestimmbar; vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 165. Gleichwohl muss eine mit der vermehrten Nachfrage nach Deckung für Industrierisiken verbundene Abgabe von steigenden Rückversicherungsbeträgen ins Ausland konstatiert werden.

sechzehnfache. Dabei wies die See- und Transportversicherung mit einer realen Prämienzunahme von 2.147 Prozent ein fast doppelt so großes relatives Wachstum wie die Feuerversicherung (1.107 Prozent) auf.<sup>23</sup> Das seit der Novellierung des VAG im Jahre 1953 einsetzende rapide Prämienwachstum der mexikanischen Schadenversicherer im direkten einheimischen Transportversicherungsgeschäft wird allerdings durch die qualitative Problematik des Sektors relativiert: die Branche lieferte hinsichtlich der durchschnittlichen Schadenquote weitaus ungünstigere Ergebnisse als andere Sachversicherungszweige; überdies wies sie den mit weitem Abstand unregelmäßigsten Schadenverlauf auf (zwischen 1951 und 1971 mit Extremwerten von 34 bis 140 Prozent<sup>24</sup>).

Die gesetzlichen Beschränkungen bei der Versicherung von Außenhandelsgütern und Transportfahrzeugen seit der erneuten Novellierung des VAG im Jahre 1953 wirkten sich auf das Geschäft der mexikanischen Transportversicherer langfristig eher negativ aus. Ein Großteil der seegängigen Außenhandelsgüter, die Mexiko verließen oder das Land erreichten, wurde während der 50er Jahre aufgrund der relativ bescheidenen Größe der mexikanischen Handelsflotte (die Bruttotonnage im Jahre 1958 betrug nicht mehr als etwas über 300.000 Tonnen; darin enthalten sind die Fischereifahrzeuge, die etwa 13 Prozent der Gesamttonnage stellten)<sup>25</sup> in Schiffen unter fremder Flagge transportiert. Die aus diesem Grund von der mexikanischen Außenhandelskaufmannschaft ohnehin bevorzugte Abwicklung von Exporten FOB (Versicherung durch den Empfänger) und von Importen CIF (Versicherung durch den Versender) fand durch die Beschränkung bei der freien Wahl des Versicherers weiteren Zuspruch.

Eine **Stellungnahme der mexikanischen Transportversicherer** zur Frage der **Diskriminierung fremder Wettbewerber** während der **Hemisphärenkonferenz in New York 1952** forderte starken Widerspruch der U.S.-Delegierten heraus. Der mexikanischen Auffassung des Passus „*Freedom [of insurance]*“ wurde energisch widersprochen; ausschlaggebend waren vermutlich unterschiedliche Interpretationen der revidierten Bestimmungen des Art. 3 des mexikanischen VAG in der Fassung von 1951. Eine abschließende gemeinsame Resolution über den Diskussionsgegenstand scheiterte schließlich an unvereinbar gegensätzlichen Standpunkten.<sup>26</sup>

**TAB. 318: Prämien des Direktgeschäfts, aus dem Ausland übernommene und ins Ausland zedierte Prämien und Selbstbehalt im Inland der mexikanischen VU im Transportversicherungs-geschäft** (der inländische Rückversicherungsverkehr der mexikanischen Versicherer untereinander (übern. RV u. Zessionen) ist nicht enthalten) a)

Movimiento de Primas (Excluido el movimiento de primas por reaseguro tomado y cedido a instituciones mexicanas) : Ramo de Marítimo y Transportes

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.

	Bruttoprämien des inländischen Direktgeschäfts (COBRADAS, DIRECTA)	Bruttoprämien der übernommenen Rückversicherungen aus dem Ausland (TOMADAS EN REASEGURO A INSTITUCIONES EXTRANJERAS)	Ins Ausland zedierte Prämien (CEDIDAS EN REASEGURO A INSTITUCIONES EXTRANJERAS)	Im Inland verblieben (RETENIDAS EN EL PAIS)
MARINE & TRANSPORT INSURANCE / RAMO DE MARITIMO Y TRANSPORTES				
Jahr YEAR	in 1.000 Pesos	in 1.000 Pesos	in 1.000 Pesos	in 1.000 Pesos
1951	42.845	2.067	29.421	15.492
1952	44.557	2.772	29.096	18.232
1953	47.061	6.829	32.363	21.527
1954	68.532	15.276	51.135	32.673
1955	86.671	21.376	67.953	40.093
1956	98.600	30.585	80.180	49.005
1957	108.891	37.934	92.878	53.947
1958	124.788	43.318	109.284	58.822
1959	120.390	54.754	104.762	70.381
1960	143.857	47.996	126.788	65.065
1961	142.824	34.023	136.180	40.667
1962	166.820	24.363	144.545	46.638
1963	155.339	20.155	141.115	34.380
1964	169.120	20.376	121.750	67.746

a) Einschl. der professionellen Rückversicherungsunternehmen.

<sup>23</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 143 f.

<sup>24</sup> Vgl. ebd., S. 145. Der langanhaltende Trend ungünstiger Schadenquoten führte zu einer permanenten Steigerung des an ausländische Rückversicherer zedierten Anteils mexikanischer Transportrisiken, vgl. TAB. 317 und 318.

<sup>25</sup> Vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 984.

<sup>26</sup> Der mexikanische Entwurf einer Stellungnahme zur Nichtdiskriminierung ausländischer Transportversicherer wurde ohne weitere Empfehlung lediglich in das Protokoll aufgenommen. Vgl. COSTA, ARTURO: Marine Insurance in Mexico, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 785-786, hier 785.

**TAB. 319: Prämien des in- und ausländischen Direktgeschäfts, aus dem Inland und dem Ausland übernommene und ins Inland und Ausland zedierte Prämien und Selbstbehalt der mexikanischen VU im Transportversicherungsgeschäft 1957-1964 a)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS OF THE MEXICAN COMPANIES 1957-64: DIRECT PREMIUMS WRITTEN AT HOME AND ABROAD, REINSURANCES ACCEPTED FROM MEXICAN AND FOREIGN COMPANIES, GROSS PREMIUMS, PREMIUMS CEDED TO MEXICAN COMPANIES, PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES, NET RETENTION PREMIUMS

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.

	Bruttoprämien des [inländischen] Direktgeschäfts DIRECT PREMIUMS (DOMESTIC BUSINESS)	Bruttoprämien des Direktgeschäfts im Ausland DIRECT PREMIUMS (FOREIGN BUSINESS)	Bruttoprämien der übernommenen Rückversicherungen aus dem INLAND REINS. ACCEPTED FROM MEXICAN CO'S	Bruttoprämien der übernommenen Rückversicherungen aus dem Ausland REINS. ACCEPTED FROM FOREIGN CO'S	Gesamt-Bruttoprämien des direkten und indirekten Geschäfts GROSS PREMIUMS	Ins Inland zedierte Prämien PREMIUMS CEDED TO MEXICAN CO'S	Ins Ausland zedierte Prämien PREMIUMS CEDED TO FOREIGN CO'S	Selbstbehalt-prämien der mexikan. VU NET RETENTION PREMIUMS
MARINE & TRANSPORT INSURANCE / RAMO DE MARITIMO Y TRANSPORTES								
Year	in 1.000 Pesos							
1957	108.891	0	37.634	37.934	184.459	44.010	92.878	47.571
1958	124.788	0	43.077	43.318	211.183	52.123	109.284	49.776
1963	155.339	102.259	55.576	20.155	231.172	37.698	141.115	52.359
1964	169.120	2.003	31.275	20.376	220.773	32.982	121.750	66.041

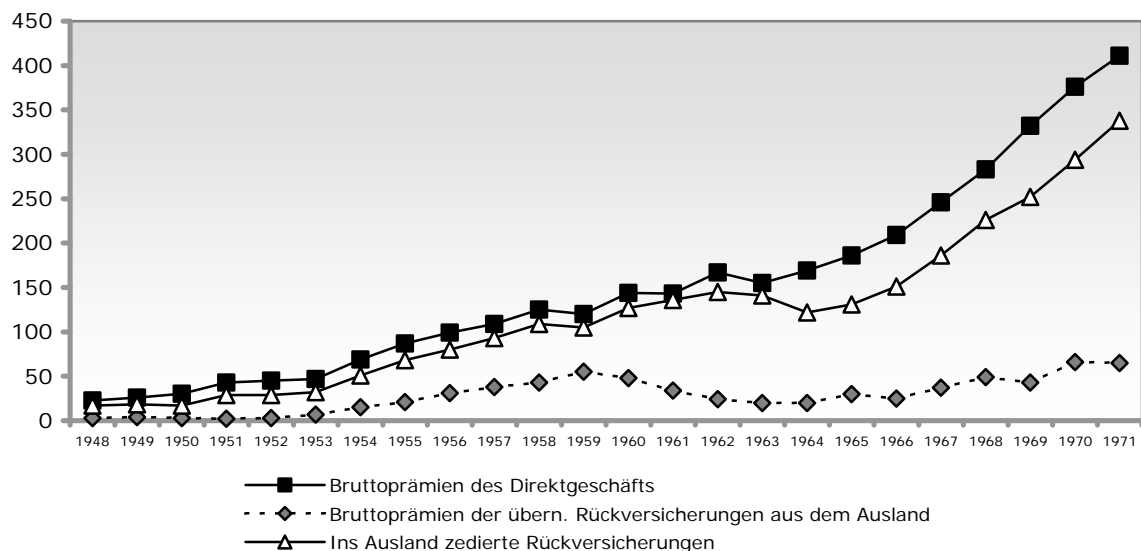
a) Einschließlich der professionellen Rückversicherungsunternehmen.

**ABB. 104: Bruttoprämien des Direktgeschäfts, ins Ausland zedierte und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen der mexikanischen VU im Transportversicherungsgeschäft 1948-1971**

MARINE INSURANCE BUSINESS OF THE MEXICAN COMPANIES 1948-1971: TOTAL DIRECT PREMIUMS, PREMIUMS CEDED ABROAD AND FOREIGN REINSURANCE ACCEPTANCES

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.

Prämien in Mio. Pesos



**TAB. 320: Bruttoprämieneinnahmen der mexikanischen VU im direkten Geschäft und im aktiven Rückversicherungsgeschäft mit dem Ausland, ins Ausland zedierte Prämien und Prämienrückbehalt im Inland 1932-1978: Schadenversicherung<sup>a)</sup> und Transportversicherung**

NON-LIFE INSURANCE (EXCL. ACCIDENT & HEALTH) AND MARINE INSURANCE BUSINESS OF MEXICAN COMPANIES, 1932-78: FOREIGN DIRECT PREMIUMS, REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD, TOTAL GROSS PREMIUMS, PREMIUMS CEDED ABROAD, NET PREMIUMS (DOMESTIC ACCOUNT)

Quellen / Sources: 1932-1947: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico 1964, S. 225-226; Transportversicherung 1939-1950: THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 26. August, S. 815-818. 1948-1971: BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973). 1977-1978: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 07. März, S. 28.

Jahr YEAR	Prämieneinnahmen						davon ins Ausland Zediert		im Inland verblieben [Prämien-Rückbehalt]	
	aus [inländ.] Direkt-Geschäft		aus aktiver Rückversicherung mit dem Ausland		Einnahmen Total					
	NON-LIFE a) INCL. MARINE & TRANSPORT	MARINE & TRANSPORT ONLY	NON-LIFE a) INCL. MARINE & TRANSPORT	MARINE & TRANSPORT ONLY	NON-LIFE a) INCL. MARINE & TRANSPORT	MARINE & TRANSPORT ONLY	NON-LIFE a) INCL. MARINE & TRANSPORT	MARINE & TRANSPORT ONLY	NON-LIFE a) INCL. MARINE & TRANSPORT	MARINE & TRANSPORT ONLY
	in Mio. Pesos		in Mio. Pesos		in Mio. Pesos		in Mio. Pesos		in Mio. Pesos	
1932	7	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1933	7	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1934	9	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1935	10	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1936	11 b)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1937	12 b)	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1938	14	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1939	17	1.91	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1940	20	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1941	24	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1942	38	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1943	47	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a



1944	59	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1945	72	17,80	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1946	100	23,67	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1947	115	23,31	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1948	121	22,55	15	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1949	149	25,98	19	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1950	178	30,41	19	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1951	225	43	25	2	251	45	107	29	145	15
1952	257	45	40	3	297	47	119	29	177	18
1953	281	47	58	7	339	54	131	32	208	22
1954	356	69	114	15	470	84	179	51	291	33
1955	449	87	175	21	625	108	262	68	364	40
1956	511	99	209	31	720	129	302	80	418	49
1957	566	109	236	38	802	147	326	93	475	54
1958	659	125	239	43	898	168	378	109	520	59
1959	694	120	236	55	957	175	406	105	551	70
1960	786	144	221	48	1.007	192	442	127	564	65
1961	806	143	195	34	1.001	177	438	136	563	41
1962	848	167	192	24	1.040	191	432	145	608	47
1963	887	155	156	20	1.043	175	444	141	599	34
1964	1.007	169	178	20	1.185	189	465	122	720	68
1965	1.153	186	187	30	1.340	216	523	131	817	85
1966	1.271	209	181	25	1.452	234	571	151	881	84
1967	1.508	246	196	37	1.704	282	659	186	1.044	96
1968	1.710	283	226	49	1.936	332	714	226	1.224	106
1969	1.913	332	233	43	2.146	375	772	252	1.374	123
1970	2.151	376	293	66	2.444	441	875	294	1.567	147
1971	2.487	411	343	65	2.830	476	1043	338	1.787	137
1977	9.945	1.706	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)
1978	12.736	2.087	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)	*)

a) (Sach-) Schadenversicherung ohne Unfall- und Krankenversicherung (*Accidentes y Enfermedades*) / NON-LIFE INSURANCE EXCL. HEALTH & ACCIDENT.

b) Inkl. *Accidentes y Enfermedades* / INCL. HEALTH & ACCIDENT.

\*) Die betreffenden Angaben lagen dem Verfasser nicht vor.

### TAB. 321: Bruttoprämieneinnahmen der mexikanischen VU im direkten Geschäft und im aktiven Rückversicherungsgeschäft mit dem Ausland, ins Ausland zediente Prämien und Prämienrückbehalt im Inland 1980-2001: Schadenversicherung

NON-LIFE INSURANCE BUSINESS (EXCL. HEALTH AND ACCIDENT) OF MEXICAN COMPANIES, 1980-2001: DIRECT PREMIUMS (DOMESTIC & FOREIGN BUSINESS INCL.), REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD, PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES AND NET RETENTION PREMIUMS

Quelle / Source: 1980-2001: ITAM Biblioteca "Raúl Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand : 18.05.2006].

Quelle / Source: 1980-2001: IFAM Biblioteca Raúl Ballarín Jr., URL: <http://biblioteca.ifam.mex/records/annual002.html> [Stand: 18.05.2006].

Schadenversicherung a) / NON-LIFE INSURANCE (EXCL. HEALTH & ACCIDENT)					
Jahr YEAR	Prämieneinnahmen			davon ins Ausland zediert PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES	im Inland verblieben [Rück- behalt] NET RETENTION
	aus [Inländ.] Direktgeschäft DIRECT PREMIUMS	aus aktiver Rück- versicherung mit dem Ausland ACCEPTANCES FROM ABROAD	Prämieneinnahmen Total GROSS PREMIUMS		
	in Mio. Pesos				
1980	23.952	1.166	25.118	8.594	16.524
1985	316.195	8.086	324.281	112.036	212.245
1990	4.515.089	90.461	4.605.550	1.088.827	3.516.723
1991	6.078.793	98.829	6.177.622	1.453.329	4.724.293
1992	8.831.539	100.030	8.931.568	2.219.107	6.712.461
1993	10.501.736	140.558	10.642.294	2.880.756	7.761.538
1994	11.633.624	180.784	11.814.408	3.134.058	8.680.350
1995	13.691.496	323.174	14.014.670	4.342.539	9.672.131
1996	17.178.664	322.497	17.501.161	5.606.792	11.894.369
1997	21.272.454	285.756	21.558.210	6.104.383	15.453.828
1998	26.486.468	338.887	26.825.354	7.101.903	19.723.451
1999	33.103.586	296.840	33.400.427	8.802.721	24.597.705
2000	37.790.077	472.260	38.262.337	10.562.954	27.699.383
2001	44.436.876	713.411	45.150.287	12.476.563	32.673.725

a) (Sach-) Schadenversicherung exkl. Unfall- und Krankenversicherung (*Accidentes y Enfermedades*).

b) Inkl. *Accidentes y Enfermedades*.

Der praktisch vollständige Übergang des mexikanischen Direktversicherungsmarktes in die Hände einheimischer Unternehmen Mitte der 30er Jahre zwang ausländische Wettbewerber zu einem Strategiewechsel. Nachdem das VAG seit 1935 den Direktbetrieb für fremde Versicherungsunternehmen in Mexiko von vergleichsweise strengen Auflagen abhängig machte, verlagerten ausländische Konzerne ihre Aktivitäten vermehrt auf die mittelbare Partizipation am mexikanischen Markt durch Beteiligung an den einheimischen Versicherern.<sup>27</sup> Der größte mexikanische Nicht-Leben-Versicherer *ASEGURADORA MEXICANA* verblieb jedoch weiterhin unter staatlicher Kontrolle.<sup>28</sup>

Ende der 50er und Anfang der 60er Jahre machte sich ein in den Augen der mexikanischen Regierung besorgniserregend großer Abfluss von Aktienpaketen

<sup>27</sup> Eine nicht näher bezeichnete Anzahl von mexikanischen Versicherungsfirmen befand sich bereits Mitte der 50er Jahre in den Händen italienischer, U.S.-amerikanischer, schweizerischer und französischer Unternehmen. Absolut zuverlässige Informationen über die Besitzverhältnisse lagen jedoch nicht vor. Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 04. Juni, S. 487.

<sup>28</sup> *Aseguradora Mexicana* übernahm u. a. vollständig die Versicherung der mexikanischen Bundesbehörden, der staatlichen Erdölindustrie (*Petroleos Mexicanos*) und des Eisenbahnnetzes.

einheimischer Versicherer in ausländischen Besitz bemerkbar. Dabei liefen große Teile der ins Ausland verkauften Aktien offenbar durch die Hände fremder Regierungsstellen.<sup>29</sup> Neben der Aufmerksamkeit, die ausländische Investoren in zunehmendem Maße der prosperierenden Ökonomie des Landes schenkten, schienen auch ausländische Regierungen ein bedeutendes Interesse an der nationalökonomischen Schlüsselstellung der mexikanischen Versicherungswirtschaft zu haben.

Die stark zunehmende Beteiligung ausländischen Kapitals an einheimischen Versicherungsunternehmen veranlasste die mexikanische Regierung 1965 erneut zur Revision des VAG, das in einigen Punkten entscheidend erweitert wurde. Ausländischen Regierungen oder Regierungsstellen, ausländischen Finanzinstituten und Gruppen von natürlichen oder juristischen Personen wurde der Besitz von Aktien mexikanischer Versicherungs-Kapitalgesellschaften grundsätzlich untersagt. Ausgenommen von dieser Regelung blieben jedoch weiterhin Einzelpersonen aus dem Ausland bzw. ausländische Einzelgesellschaften, denen nach dem Recht ihres Herkunftslandes die juristische Persönlichkeit zukam (Art. 17 Ziff. 1 Abs. 2 VAG).<sup>30</sup> Darüber hinaus blieb jedwede ausländische Beteiligung an mexikanischen Versicherungs-Genossenschaften von der Revision unberührt. Um in der sensiblen Frage ausländischer Beteiligungen gegebenenfalls politischen Verwicklungen aus dem Wege gehen zu können, hielt sich die mexikanische Regierung die Möglichkeit offen, im Einzelfall die in Art. 17 Ziff. 1 Abs. 2 VAG genannten Personen- und Institutionenkreise nach freiem Ermessen als legal zu erklären. Mit der Festsetzung sogen. „Übergangsbestimmungen“, die es dem Finanzministerium erlaubten, auf Gesuch hin v. a. bereits bestehende ausländische Kapitalbeteiligungen an mexikanischen VU zu genehmigen, sollte außerdem eine verfassungsmäßige Sanktion des Art. 17 Ziff. 1 VAG verhindert werden.<sup>31</sup> Wie bereits erwähnt, wirkten sich die seit 1935 bestehenden Bestimmungen des VAG in Bezug auf die Direktversicherung dahingehend aus, dass mit Ausnahme der kanadischen *Confederation Life of Canada* alle ausländischen Versicherungsgesellschaften das Land verließen. Trotz wiederholter Eingaben an das Aufsichtsamt wurde bis Anfang der 70er Jahre auch keine (prinzipiell durch die „Übergangsbestimmungen“ zu Art. 17 Ziff. 1 VAG nicht ausgeschlossene) Bewilligung zur Errichtung einer Tochtergesellschaft durch ausländische VU erteilt.<sup>32</sup>

#### **10.14.4. Das mexikanische Nationalisierungsvorhaben in der Zwickmühle: Umstrukturierung der passiven Rückversicherungspraxis nach 1935**

Entgegen den Wünschen der mexikanischen Regierung, den Rückversicherungsmarkt ebenfalls zu nationalisieren, erschien ein vollständiges Rückversicherungsverbot im Ausland von vornherein undenkbar, da sich die einheimischen VU nicht annähernd in der Lage sahen, das anfallende Rückversicherungsvolumen zu absorbieren. Auch unter Gesichtspunkten des internationalen Risikoausgleichs nahm man Abstand von dem Gedanken, den Rückversicherungsverkehr mit dem Ausland radikalen Sanktionen zu unterwerfen. Eine gesetzliche regulierte Vorrangstellung einheimischer Gesellschaften (Art. 37 VAG in der Fassung von 1935) wurde bereits nach einem Jahr wieder fallengelassen. 1936 erneuerte man den Art. 37 VAG um Vorschriften, die die einheimischen Direktversicherer verpflichteten, mindestens fünfzig Prozent der von ihnen zedierten Beträge im Inland rückzuversichern, es sei denn, es fände sich kein inländischer Partner, der das Angebot annahm. Dieses Gesetz erwies sich von Beginn an als eine Art „fauler Kompromiss“, da 1.) zum Zeitpunkt des Inkrafttretens der Gesetzesvorlage von einer leistungsfähigen einheimischen Versicherungswirtschaft in

---

<sup>29</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 144.

<sup>30</sup> Vgl. ebd., S. 95.

<sup>31</sup> Die Nichtanwendbarkeit von Gesetzen mit rückwirkender Kraft, die auf die betroffenen Rechtssubjekte nachteilige Auswirkungen haben, und die Gleichstellung der Persönlichkeitsrechte mexikanischer und ausländischer Staatsbürger sind in Mexiko verfassungsrechtlich abgesichert.

<sup>32</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 97.

Mexiko kaum die Rede sein konnte, und 2.) umfangreiche Ausnahmeregelungen die Wirkungskraft des Gesetzes größtenteils neutralisierten.<sup>33</sup>

#### 10.14.4.1. Rückversicherung nach 1945

Bestehende Vorschriften, die rein formal den passiven Rückversicherungsverkehr mit dem Ausland beschränkten oder von der Genehmigung durch die staatliche Aufsichtsbehörde abhängig machten, besaßen nach dem Zweiten Weltkrieg faktisch so gut wie keine Wirkung auf die Freiheit internationaler Rückversicherungstransaktionen. Mexikanische Zedenten blieben in der Wahl ihrer ausländischen Partner (fast) vollständig unbeschränkt.<sup>34</sup> Nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges blieb v. a. die 1940 gegründete *ALIANZA*, der damals einzige professionelle mexikanische Schaden-Rückversicherer, im internationalen Geschäft tätig. Die Gesellschaft nahm allerdings erst 1949 das Transport-Rückversicherungsgeschäft auf.<sup>35</sup>

Wenngleich das aktive Auslandsgeschäft der einheimischen Rückversicherer im internationalen Vergleich insgesamt als relativ klein bezeichnet werden muss, lässt sich seit Anfang der 1950er Jahre ein generelles Erstarken der mexikanischen Versicherungswirtschaft deutlich an der **Vergrößerung der aktiven Rückversicherung mit dem Ausland** ablesen.<sup>36</sup> Die Relation übernommener zu abgegebenen Rückversicherungen verbesserte sich sichtbar. Der prozentuale Anteil der vom Ausland an Mexiko bezahlten Rückversicherungsprämien an der Summe der in umgekehrter Richtung fließenden Rückversicherungsbeträge, die mexikanische Versicherer in alle Welt zedierten, erhöhte sich zwischen 1951 und 1971 von 6,1 auf 7,8 Prozent.<sup>37</sup>

Während mexikanische Rückversicherer in den Sparten Leben, Krankheit und Unfall erst 1955 ausländisches Geschäft in nennenswertem Umfang übernahmen, besaß bereits zu Beginn der 50er Jahre das **aktive Feuer-Rückversicherungsgeschäft mit dem Ausland** eine gewisse Bedeutung. Anteilsmäßig wuchs der Selbstbehalt der mexikanischen Versicherungsunternehmen stetig an, was die Beteiligung ausländischer Rückversicherer auf dem mexikanischen Versicherungsmarkt rückläufig erscheinen ließ.<sup>38</sup> Aufgrund ihrer hervorragenden Geschäftsergebnisse zählten die Leistungen der mexikanischen Rückversicherer Ende der 60er Jahre zu den bestbezahlten Produkten, die Unternehmen aus Staaten des Bereichs sogenannter volkswirtschaftlicher „Entwicklungsländer“ (*developing countries*) in dieser Branche anboten.<sup>39</sup> Bemerkenswerterweise fanden sich auch deutsche Versicherungsunternehmen bereits Anfang der 60er Jahre wieder unter den wichtigsten Rückversicherungspartnern Mexikos, und rangierten 1962 hinsichtlich der von mexikanischen VU ins Ausland zedierten Prämien auf Platz vier nach den U.S.A., Großbritannien und der Schweiz.<sup>40</sup>

---

<sup>33</sup> So blieben die Branchen Leben, Unfall und Krankheit, Privat- und Berufshaftpflicht, See- und Transportversicherung sowie Landwirtschaftliche Versicherungen von vornherein von den regulierenden Bestimmungen des Art. 37 VAG ausgenommen. Darüber hinaus war es in der Praxis ohne größere Hindernisse möglich, auch in den übrigen Zweigen Rückversicherungen bei ausländischen VU zu platzieren, da man bei durch eine geschickte Auswahl der Rück- bzw. Mitversicherungskonditionen und des infrage kommenden mexikanischen Rückversicherungspartners mit Sicherheit eine Ablehnung des Antrages bewirken konnte. Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 89-90.]

<sup>34</sup> Vgl. ebd., S. 150, S. 97.

<sup>35</sup> Vgl. THE REVIEW 81 (1950), Ausgabe vom 08. Dezember, S. 1092.

<sup>36</sup> Das Prämienvolumen der von den mexikanischen VU aus dem Ausland übernommenen Schaden-Rückversicherungen vergrößerte sich zwischen 1948 und 1971 nominell um nicht weniger als das 23-fache, vgl. TAB. 320.

<sup>37</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 149.

<sup>38</sup> Vgl. DIEZ, JOAQUIN FLOREZ: The Mexican insurance market, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 27. November, S. 1383. Die Eigenbehaltsquote der Transportversicherung verkleinerte sich allerdings von durchschnittlich einem Drittel der Gesamt-Bruttoprämieinnahmen des direkten und indirekten Geschäfts auf zeitweise nicht mehr als 20 Prozent in der ersten Hälfte der 60er Jahre, je nach Schadenverlauf des betreffenden Geschäftsjahrs.

<sup>39</sup> Vgl. DIEZ, JOAQUIN FLOREZ: The Mexican insurance market, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 27. November, S. 1383.

<sup>40</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 5 vom 1. März, S. 197. Vgl. zur geographischen Verteilung von Zedenten und Zessionaren der mexikanischen Direktversicherer w. u., TAB. 314, TAB. 319, TAB. 320 und TAB. 321.

**TAB. 322: Verteilung der ins Ausland zedierten bzw. von dort übernommenen Rückversicherungen der mexikanischen VU nach Kontinenten: gesamte Schadenversicherung (Operaciones de danos; ohne operaciones de vida und accidentes y enfermedades) und See- und Transportversicherung, 1950-1964**

GEOGRAPHICAL DISTRIBUTION OF PREMIUMS CEDED ABROAD AND REINSURANCES ACCEPTED FROM FOREIGN COMPANIES, 1950-64: TOTAL NON-LIFE INSURANCE (EXCL. ACCIDENT AND HEALTH) AND MARINE & TRANSPORT INSURANCE

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.

Die Angaben umfassen nur die von den Direktversicherern aus dem Ausland übernommenen oder ins Ausland zedierten Beträge; Ergebnisse der profess. Rückversicherer sind nicht enthalten.												
Year	America				Europa				Otros Continentes			
	OPERACIONES DE DANOS		RAMO DE MARITIMO Y TRANSPORTES		OPERACIONES DE DANOS		RAMO DE MARITIMO Y TRANSPORTES		OPERACIONES DE DANOS		RAMO DE MARITIMO Y TRANSPORTES	
	REINSUR ANCES CEDED ABROAD	REINSUR ANCES ACCEPTED BY MEXICO	REINSUR ANCES CEDED ABROAD	REINSUR ANCES ACCEPTED BY MEXICO	REINSUR ANCES CEDED ABROAD	REINSUR ANCES ACCEPTED BY MEXICO	REINSUR ANCES CEDED ABROAD	REINSUR ANCES ACCEPTED BY MEXICO	REINSUR ANCES CEDED ABROAD	REINSUR ANCES ACCEPTED BY MEXICO	REINSUR ANCES CEDED ABROAD	REINSUR ANCES ACCEPTED BY MEXICO
	Cessions	Acceptances	Cessions	Acceptances	Cessions	Acceptances	Cessions	Acceptances	Cessions	Acceptances	Cessions	Acceptances
	in 1.000 Pesos				in 1.000 Pesos				in 1.000 Pesos			
1950	19.954	4.167	6.288	467	53.447	14.279	10.628	2.330	87	65	-	-
1951	33.852	6.144	11.524	846	72.580	18.939	17.835	1.221	152	255	62	-
1952	27.264	5.642	8.956	1.107	84.153	28.680	19.961	1.665	664	259	180	-
1953	30.612	6.716	9.885	1.157	86.557	34.565	17.803	1.859	879	734	-	-
1954	36.621	11.707	12.108	2.021	113.393	56.533	28.425	4.161	1.339	959	76	-
1955	48.838	16.636	15.138	1.582	142.156	65.356	38.673	5.228	3.489	2.862	234	339
1956	57.013	19.977	18.621	2.541	147.572	77.132	43.601	8.275	2.256	2.036	311	171
1957	61.532	29.638	19.372	5.418	154.999	74.131	48.472	8.114	1.780	2.383	194	64
1958	81.042	29.770	25.910	3.257	175.903	80.989	51.350	9.479	1.442	2.050	166	31
1959	73.448	32.053	23.711	5.198	186.977	95.875	47.168	13.959	10.189	2.995	3.065	133
1960	86.557	32.670	30.686	3.453	236.473	94.010	62.015	13.762	13.162	4.362	3.819	166
1961	95.043	27.605	40.741	2.710	223.378	97.995	59.110	8.499	17.019	4.482	4.996	373
1962	108.666	31.713	56.936	2.621	205.068	97.622	54.346	6.010	23.662	7.683	6.336	442
1963	96.730	28.853	43.480	2.946	220.492	75.094	64.262	5.348	20.400	6.389	4.393	207
1964	69.449	22.093	23.894	3.731	233.965	74.869	68.175	5.206	27.208	9.036	5.679	179

#### DIE AUSSENWIRTSCHAFTLICHE ABHÄNGIGKEIT MEXIKOS VON DEN USA

Nach dem Zweiten Weltkrieg intensivierte die mexikanische Regierung ihre Bemühungen um eine Verminderung der außenwirtschaftlichen Abhängigkeit des Landes von den Vereinigten Staaten. Während in den Jahren 1945 bis 1949 noch durchschnittlich 97,5 Prozent der Exporte in die USA verkauft wurden, und Mexiko über 87 Prozent seiner Importe vom wirtschaftlich weit überlegenen Nachbarn bezog, verminderten sich diese Quoten bis Ende der 50er Jahre auf 60,7 Prozent bei den Ausfuhren und nunmehr knapp 73 Prozent bei den Einfuhren.<sup>41</sup> An der prinzipiellen Bedeutung der USA als Mexikos bedeutendstem Außenhandelspartner hat sich bis auf den heutigen Tag nichts geändert. Allerdings hat sich das einstige Defizit im Außenhandel mit den Vereinigten Staaten v. a. aufgrund der Entwicklung in Zusammenhang mit dem Freihandelsabkommen NAFTA in einen beträchtlichen Handelsüberschuss verwandelt: Mexiko verdreifachte zwischen 1994 und 2005 das Außenhandelsvolumen mit den USA von 107 Milliarden auf 301 Milliarden U.S.-Dollar. Der Export in das Nachbarland stieg in demselben Zeitraum von 52 Milliarden auf 183 Milliarden U.S.-Dollar, der Import von 55 Milliarden auf 118 Milliarden U.S.-Dollar.<sup>42</sup>

#### EUROPÄISCHE STAATEN ALS WICHTIGSTE PARTNER IM INTERNATIONALEN RÜCKVERSICHERUNGSVERKEHR NACH DEM ZWEITEN WELTKRIEG

Entgegen der in gesamtwirtschaftlicher Hinsicht dominierenden Position, die die Vereinigten Staaten traditionell in Bezug auf Mexikos Außenhandelsbeziehungen einnehmen, stellte sich die geographische Hauptbezugsrichtung der internationalen Rückversicherungsverbindungen des Landes seit dem zweiten Weltkrieg gänzlich anders dar. Zwischen 1948 und 1971 belief sich der Anteil U.S.-amerikanischer Versicherer bei der Übernahme von ins Ausland abgegebenen mexikanischen Exzedenten bzw. im (volumenmäßig relativ unbedeutenden) aktiven Rückversicherungsgeschäft der mexikanischen VU auf jeweils weniger als ein Drittel am gesamten grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr.<sup>43</sup> Europäische Versicherungsunternehmen waren hingegen mit Anteilen von je 67 Prozent ausgesprochen stark vertreten. Es bestand demnach kein unmittelbarer Zusammenhang zwischen den Bemühungen der

<sup>41</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 105.

<sup>42</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Industrie- und Handelskammer Aachen: Länderschwerpunkt Mexiko, URL: [http://www.aachen.ihk.de/de/ausenwirtschaft/mexiko/ausenhandel\\_mexiko.htm](http://www.aachen.ihk.de/de/ausenwirtschaft/mexiko/ausenhandel_mexiko.htm) [Stand: 23.06.2008].

<sup>43</sup> Durchschnittlich etwa 30 Prozent bei den ins Ausland zedierten und 26 Prozent bei den aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen der mexikanischen Gesellschaften; vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 105.

mexikanischen Regierung, einerseits die anfallenden (passiven) Rückversicherungsvolumina möglichst an Zessionare im Inland zu vermitteln, und andererseits verstärkt die außenwirtschaftliche Abhängigkeit von den USA abzubauen.<sup>44</sup>

#### 10.14.5. Qualitative Antiselektion der ins Ausland zedierten Rückversicherungen

Entwicklungsländer, die ihre Versicherungsmärkte durch protektionistische Maßnahmen vor einer freien Konkurrenz durch ausländische Mitbewerber zu schützen suchten, sahen sich regelmäßig dem Vorwurf ausgesetzt, eine qualitative Antiselektion der ins Ausland zedierten Rückversicherungen zu betreiben. Dabei war eine tendenziell höhere Schadenhäufigkeit der Zessionen ins Ausland zu beobachten; „bessere“ Risiken verblieben hingegen weitgehend auf dem (geschützten) Inlandsmarkt.<sup>45</sup>

Die qualitative Antiselektion versicherbarer Risiken ist freilich keine auf sogenannte Schwellen- und Entwicklungsländer beschränkte Erscheinung, sondern stellt auch auf den Versicherungsmärkten von Industrieländern (insbesondere in den Bereichen der privaten Kranken- und Automobilversicherung) ein ständiges Problem dar.<sup>46</sup>

Im folgenden soll der Frage nachgegangen werden, ob die mexikanische Versicherungsindustrie in Bezug auf die von ihr an ausländische Rückversicherer zedierten Transportversicherungsrisiken nachweislich eine solche Antiselektion betrieben hat.<sup>47</sup>

**TAB. 323: Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts, der aus dem Ausland übernommenen und ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1951-1971: See- und Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer a), b)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE LOSS RATIOS OF MEXICAN COMPANIES 1951-71: DIRECT BUSINESS, REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD AND PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES  
Quellen: 1948-1950: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 04. Juni, S. 489; 1951-1971: BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 189-193.

Jahr YEAR	Bruttoprämien des (inländischen) Direktgeschäfts DIRECT PREMIUMS			Bruttoprämien der übernommenen Rückversicherungen aus dem Ausland ACCEPTANCES FROM ABROAD			Ins Ausland zedierte Rückversicherungen PREMIUMS CEDED TO FOREIGN CO'S		
	See- und Transportversicherung								
	Prämien in Mio. Pesos	Schäden in Mio. Pesos	Schaden- quote in %	Prämien in Mio. Pesos	Schäden in Mio. Pesos	Schaden- quote in %	Prämien in Mio. Pesos	Schäden in Mio. Pesos	Schaden- quote in %
1948	*)	*)	*)	3	*)	*)	17	*)	*)
1949	*)	*)	*)	4	*)	*)	19	*)	*)
1950	*)	*)	*)	3	*)	*)	17	*)	*)
1951	43	23	53,49	2	1	50	29	17	58,62
1952	45	30	66,67	3	1	33,33	29	22	75,86
1953	47	16	34,04	7	4	57,14	32	11	34,38
1954	69	25	36,23	15	9	60	51	17	33,33
1955	87	41	47,13	21	10	47,62	68	33	48,53
1956	99	48	48,48	31	19	61,29	80	42	52,5
1957	109	52	47,71	38	23	60,53	93	43	46,24
1958	125	63	50,4	43	33	76,74	109	68	62,39
1959	120	81	67,5	55	42	76,36	105	81	77,14
1960	144	70	48,61	48	41	85,42	127	68	53,54

<sup>44</sup> Vgl. ebd., S. 105 f.

<sup>45</sup> Antiselektion kann zu fatalem Marktversagen führen. GEORGE AKERLOF, MICHAEL SPENCE und JOSEPH E. STIGLITZ erhielten für ihre ausführlichen Untersuchungen zu diesem Phänomen 2001 den Nobelpreis für Wirtschaftswissenschaften (zentral: AKERLOF, GEORGE: The Market for „Lemons“: Quality Uncertainty and the Market Mechanism, in: The Quarterly Journal of Economics 84 (1970), No. 3, S. 488-500). Vgl. dazu GARVEN, JAMES R. / LAMM-TENNANT, JOAN: Economic and Financial Perspectives on the Demand for Reinsurance, in: GOLDEN, NICK (Ed.): Rational Reinsurance Buying, London 2002, S. 163-186, hier: S. 173: „Adverse selection occurs whenever a buyer or seller of a good or service has an informational advantage over his/her counterparty and tries to profit from this asymmetry in information. If unchecked, adverse selection may lead to market failure. Akerlof (1970) demonstrates how market failure may occur when sellers have an informational advantage over buyers concerning product quality. For example, the seller of a used car knows whether the car is a „lemon“. Surely, if the car is in pristine condition, the seller would be more likely to transfer ownership to a friend or family member. Consequently, by placing the car on the used car market, the seller inadvertently signals to potential buyers is in all likelihood a lemon. Knowing this, the buyer will offer a lower price for the car in anticipation of it being a lemon. Sellers come to realise that used car prices reflect asymmetric information penalties, so eventually good used cars are crowded out by the lemons in the market for used cars.“

<sup>46</sup> Eine umfangreiche Zusammenstellung diesbezüglicher Literaturtitel findet sich bei: DIONNE, GEORGES / DOHERTY, NEIL: Adverse Selection in Insurance Markets: a selective survey, Montreal 1991.

<sup>47</sup> Die Negativbesetzung des Begriffs einer „Antiselektion“ „unerwünschter“ oder „schlechter“ Risiken ist allerdings stark vom Standpunkt des Betrachters abhängig. Vielfach machen global operierende Rückversicherungsunternehmen damit Werbung, dass sie mit Hilfe spezialisierter versicherungstechnischer Expertisen dem „antiselektiven“ Charakter der zedierten Portefeuilles offen gegenüberstehen und im Bedarfsfall hohe Verlusterwartungen durch ihr eigenes weltweit gestreutes Portfolio auszugleichen in der Lage sind. Vgl. z. B. ein Informationsblatt der GENERAL RE / KÖLNISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (GEN RE) vom März 2008: Property Matters: Adverse Selection March, 2008, Download online unter: URL: <http://www.genre.com/sharedfile/pdf/PropertyMatters200803-en.pdf> [Stand: 22.06.2008].

1961	143	129	90,21	34	34	100	136	125	91,91
1962	167	69	41,32	24	19	79,17	145	63	43,45
1963	155	79	50,97	20	22	110	141	73	51,77
1964	169	77	45,56	20	17	85	122	61	50,0
1965	186	109	58,6	30	21	70	131	85	64,89
1966	209	293	140,19	25	19	76	151	329	217,88
1967	246	137	55,69	37	27	72,97	186	98	52,69
1968	283	153	54,06	49	41	83,67	226	123	54,42
1969	332	308	92,77	43	33	76,74	252	336	133,33
1970	376	208	55,32	66	43	65,15	294	221	75,17
1971	411	239	58,15	65	37	56,92	338	158	46,75
Durchschn. 1951-71			59,2			70,67			67,85

\*) Die entsprechenden Angaben lagen dem Verfasser nicht vor.

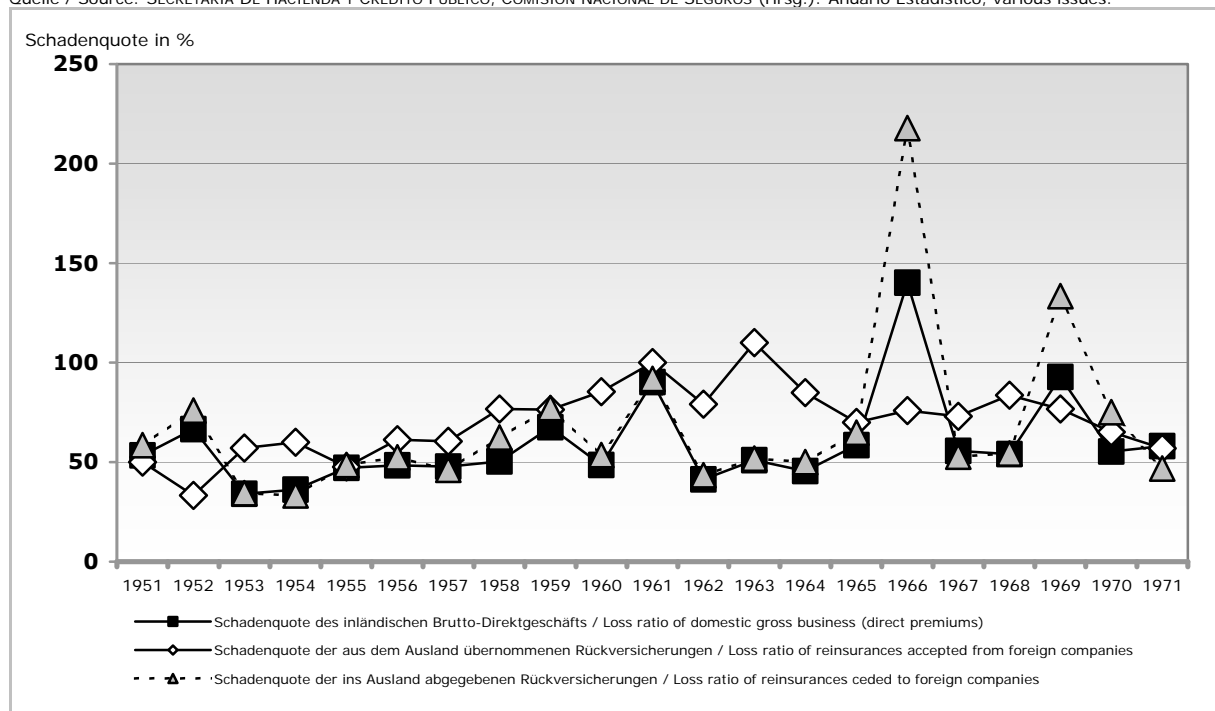
a) Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der prof. Rückversicherer.

b) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.

### ABB. 105: Schadenquoten im Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen VU 1951-1971 a)

MARINE & TRANSPORT INSURANCE BUSINESS LOSS RATIOS OF MEXICAN COMPANIES, 1951-71

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.



a) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.

Für das See- und Transportversicherungsgeschäft der mexikanischen VU ist in den Jahren 1951 bis 1971 eine deutlich geringere Schadenbelastung des direkten Inlandgeschäftes gegenüber den zedierten Auslandsrisiken zu beobachten. Durchschnittlich lag die Schadenquote des mexikanischen Direktgeschäftes fast neun Prozent unter derjenigen der ins Ausland abgegebenen Versicherungen (vgl. TAB. 323). Tatsächlich bestand also eine tendenzielle Antiselektion der nach außerhalb zedierten Risiken.<sup>48</sup>

Eine **Antiselektion** der ins Ausland zedierten Risiken muss auch für die **Summe aller Versicherungszweige** konstatiert werden. Den ins Ausland zedierten Rückversicherungen ist zwar die nochmals weitaus höhere Schadenbelastung der aus dem Ausland **übernommenen** Risiken gegenüberzustellen, doch beläuft sich die nominelle Höhe der Prämien aus dem Ausland **übernommener** Rückversicherungen zwischen 1951 und 1971 durchschnittlich auf nicht mehr als knapp über 40 Prozent der dorthin **abgegebenen** Zessionen (vgl. TAB. 324 und ABB. 106).

<sup>48</sup> Vgl. auch BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 152. Es wurden besonders ausgesprochene Spitzenrisiken an die ausländischen Rückversicherer zediert, was deutlich an den Schadenverlaufsspitzen der Jahre 1966 und 1969 in ABB. 105 zu erkennen ist.

**TAB. 324: Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts, der aus dem Ausland übernommenen und ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1951-1971: Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen a), b)**

LOSS RATIO OF TOTAL REINSURANCES ACCEPTED FROM FOREIGN INSURERS / CEDED TO ABROAD BY MEXICAN COMPANIES (INCL. PROFESSIONAL REINSURERS), ALL LINES OF UNDERWRITING, 1951-1971

Quellen / Sources: 1951-1971: BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 204; 1980-2001: ITAM [Instituto Tecnológico Autónomo de México], Biblioteca "Raúl Baillères Jr.", URL: <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 08.06.2006].

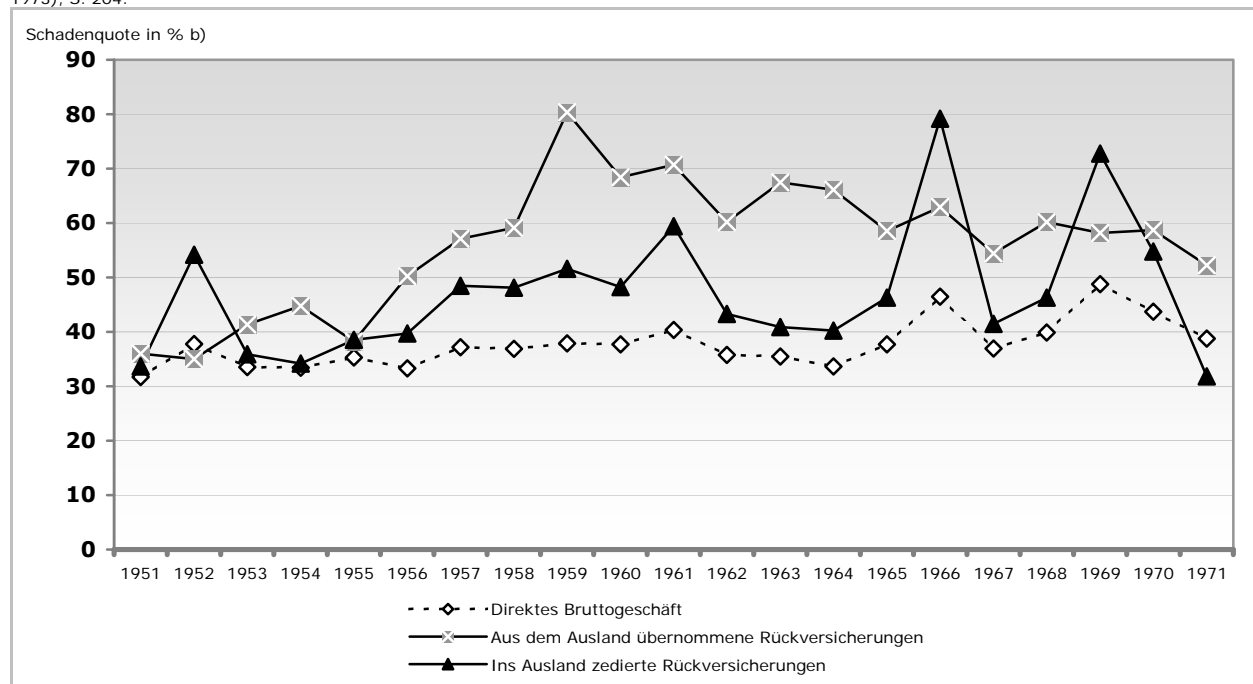
Jahr	Direktes Geschäft			Übern. Rückvers. aus dem Ausland			Zessionen ins Ausland		
	Brutto- prämien des (inländ.) Direkt- geschäfts	Brutto- schäden des (inländ.) Direkt- geschäfts	Schaden- quote des (inländ.) Direkt- Geschäfts in %	Brutto- prämien der übern. Rückversich- erungen aus dem Ausland	Brutto- schäden der übern. Rückversich- erungen aus dem Ausland	Schaden- quote der übern. Rückvers. aus dem Ausland in %	Ins Ausland zedierte Prämien	Schäden der ins Ausland zedierten Risiken	Schaden- quote der ins Ausland zedierten Prämien in %
	in Mio. Pesos	in Mio. Pesos		in Mio. Pesos	in Mio. Pesos		in Mio. Pesos	in Mio. Pesos	
1951	382	121	31,68	25	9	36	116	39	33,62
1952	434	164	37,79	40	14	35	131	71	54,2
1953	471	158	33,55	58	24	41,38	145	52	35,86
1954	566	189	33,39	114	51	44,74	196	67	34,18
1955	697	246	35,29	183	70	38,25	288	111	38,54
1956	796	265	33,29	221	111	50,23	335	133	39,7
1957	887	330	37,2	247	141	57,09	363	176	48,48
1958	1.017	375	36,87	247	146	59,11	418	201	48,09
1959	1.077	408	37,88	244	196	80,33	448	231	51,56
1960	1.206	455	37,73	225	154	68,44	483	233	48,24
1961	1.269	512	40,35	198	140	70,71	483	287	59,42
1962	1.346	481	35,74	196	118	60,2	485	210	43,3
1963	1.432	508	35,47	160	108	67,5	499	204	40,88
1964	1.681	566	33,67	183	121	66,12	529	213	40,26
1965	1.980	747	37,73	193	113	58,55	598	277	46,32
1966	2.182	1.014	46,47	189	119	62,96	654	518	79,2
1967	2.568	948	36,92	204	111	54,41	752	312	41,49
1968	2.906	1.159	39,88	236	142	60,17	823	381	46,29
1969	3.261	1.590	48,76	244	142	58,2	893	650	72,79
1970	3.678	1.607	43,69	305	179	58,69	1.008	552	54,76
1971	4.172	1.617	38,76	354	185	52,26	1.192	379	31,8
Durchschn. 1951-1971			37,72			56,21			47,09

a) Einschl. der Ergebnisse der professionellen Rückversicherer.  
b) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.

**ABB. 106: Vergleich der Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts und der aus dem Ausland übernommenen bzw. ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1951-1971: Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen a) b)**

COMPARISON OF LOSS RATIOS: DIRECT PREMIUMS, REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD AND PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES 1951-71 (TOTAL LIFE + NON-LIFE INSURANCE INCL.)

Quelle / Source: BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 204.



a) Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen.  
b) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.

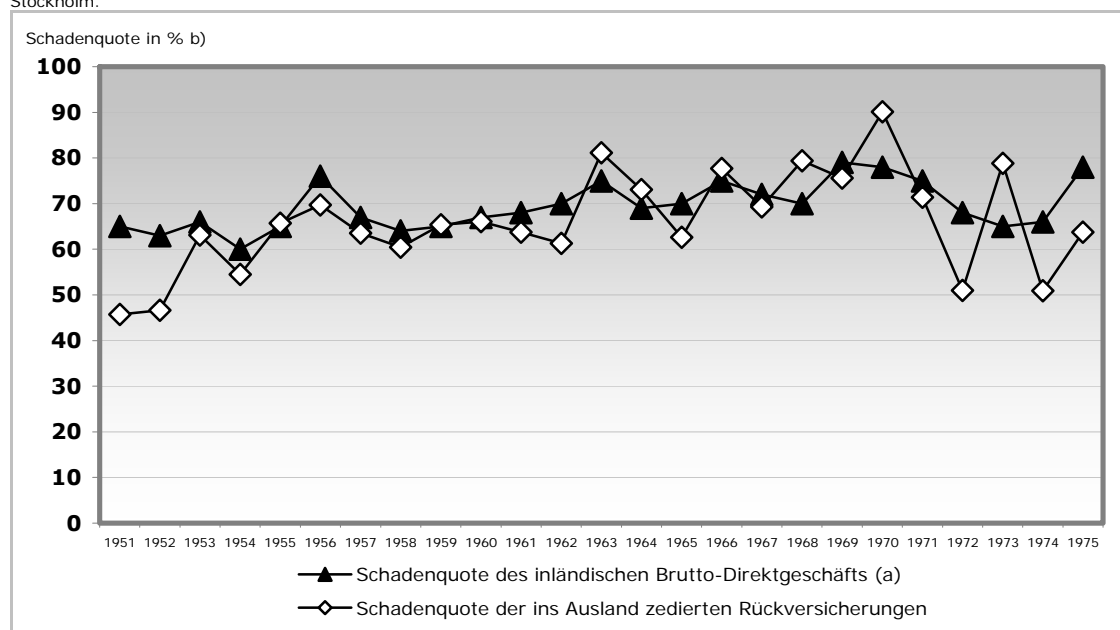
### 10.14.5.1 Gegenüberstellung der durchschnittlichen Schadenquoten der mexikanischen und der schwedischen Versicherungswirtschaft in den Jahren 1951-1971

Der Umfang der deutlich wahrnehmbaren Antiselektion bei den von den mexikanischen Versicherern ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen, wie er aufgrund der vorliegenden Vergleichszahlen zu den durchschnittlichen Schadenquoten nachgewiesen werden kann, ist allerdings anhand bestimmter Gesichtspunkte zu relativieren. Eine gegenüber dem Direktgeschäft stärkere Schadenbelastung der Rückversicherer ist im großen und ganzen als international übliches Phänomen anzusehen, das nicht allein auf antiselektive Zessionen der einheimischen VU bestimmter, protektionistisch geschützter Märkte zurückgeführt werden kann. Um ein genaueres Bild vom Umfang der qualitativen Antiselektion der ins Ausland abgegebenen Risiken im Falle Mexikos zu erhalten, werden die Schadenquoten des inländischen Direktgeschäfts und der Auslandszessionen der mexikanischen Versicherer im folgenden den entsprechenden Daten der nationalen Versicherungsunternehmen eines nichtprotektionistischen Marktes (Schweden) gegenübergestellt:

#### ABB. 107: Schadenquoten des inländischen Brutto-Direktgeschäfts und der ins Ausland zedierten Rückversicherungen der schwedischen VU (*fire & casualty business / skadeförsäkring*) 1951-1975

FIRE & CASUALTY INSURANCE LOSS RATIOS OF SWEDISH INSURERS: DIRECT PREMIUMS WRITTEN AT HOME AND PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES, 1951-75

Quelle / Source: Sveriges officiella statistik, Försäkringsinspektionen [Försäkringsväsen]: Enskilda Försäkringsanstalter, versch. Jahrgänge, Stockholm.



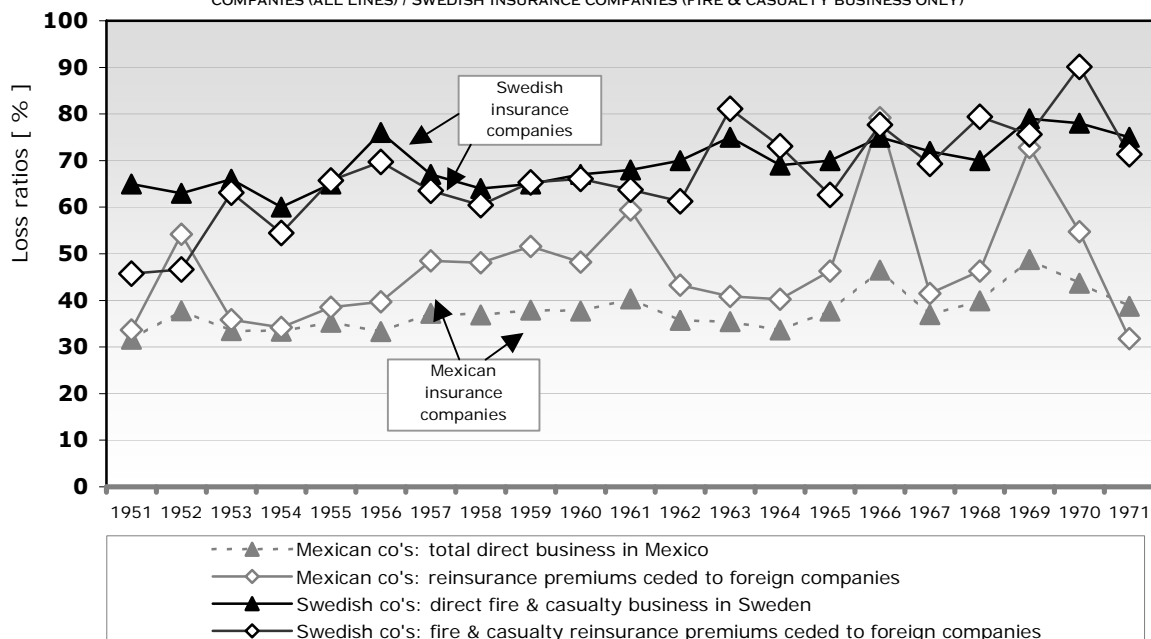
a) Errechnet auf Basis der *fire & casualty premiums earned* und *claims incurred*.

b) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.



**ABB. 108: Schadenquoten des direkten Brutto-Inlandsgeschäfts a) und der ins Ausland zedierten Rückversicherungen der mexikanischen VU (Total) und der schwedischen VU (fire & casualty) 1951-1971 b)**

LOSS RATIOS OF DIRECT PREMIUMS WRITTEN (DOMESTIC BUSINESS) AND REINSURANCES CEDED TO FOREIGN COMPANIES: MEXICAN INSURANCE COMPANIES (ALL LINES) / SWEDISH INSURANCE COMPANIES (FIRE & CASUALTY BUSINESS ONLY)



a) Schadenquote des inländischen fire & casualty-Brutto-Direktgeschäfts der schwedischen VU errechnet auf Basis von *premiums earned* und *claims incurred*.  
b) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.

Deutlich erkennbar bleibt der für den dargestellten Zeitraum durchgängig relativ große Abstand der Schadenquote der Auslandszessionen zum inländischen Direktgeschäft bei den mexikanischen Versicherern. Die schwedischen Versicherungsunternehmen haben in den 50er Jahren einen teils ungünstigeren Verlauf des Inlandsgeschäfts aufzuweisen; ihr durchschnittliches Verhältnis von Schäden der ins Ausland zedierten Risiken und dem einheimischen Direktgeschäft weist eine wesentlich niedrigere Diskrepanz auf.<sup>49</sup>

**TAB. 325: Schadenquoten des direkten Bruttogeschäfts, der aus dem Ausland übernommenen und ins Ausland zedierten Rückversicherungen 1980-2001: Gesamtes Versicherungsgeschäft der mexikanischen Direkt- und professionellen Rückversicherer: Lebensversicherung, Unfall- und Krankenversicherung und Sachversicherung zusammen a)**

AGGREGATED LIFE & NON-LIFE INSURANCE BUSINESS LOSS RATIOS OF MEXICAN DIRECT-WRITING COMPANIES AND PROFESSIONAL REINSURERS, 1980-2001: DIRECT BUSINESS, REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD AND CESSIONS TO FOREIGN COMPANIES a)

Quelle / Source: 1980-2001 = ITAM [Instituto Tecnológico Autónomo de México], Biblioteca "Raúl Baillères Jr.",  
URL: <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 08.06.2006].

Jahr / Year	Direktes Geschäft			Übern. RV aus dem Ausland			Zessionen ins Ausland		
	Brutto- prämien des (inländ.) Direkt- geschäfts	Brutto- schäden des (inländ.) Direkt- geschäfts	Schaden- quote des (inländ.) Direkt- Geschäfts in %	Brutto- prämien der übern. Rückversich- erungen aus dem Ausland	Brutto- schäden der übern. Rückversich- erungen aus dem Ausland	Schaden- quote der übern. Rückvers. aus dem Ausland in %	Ins Ausland zedierte Prämien	Schäden der ins Ausland zedierten Risiken	Schaden- quote der ins Ausland zedierten Prämien in %
	in Mio. Pesos			in Mio. Pesos			in Mio. Pesos		
1980	35	20	57,14	1,2	0,8	66,67	9,2	6,1	66,3
1985	435	320	73,56	8,8	7,9	89,77	117,4	169,9	144,72
1990	7.918	5.078	64,13	95	70	73,68	1.214	725	59,72
1991	10.850	7.231	66,65	105	81	77,14	1.636	1.319	80,62
1992	15.213	9.893	65,03	109	55	50,46	2.484	1.845	74,28
1993	17.989	10.849	60,31	149	86	57,72	3.196	965	30,19
1994	20.527	12.725	61,99	192	98	51,04	3.558	1.196	33,61
1995	23.885	16.901	70,76	349	168	48,14	4.856	2.803	57,72
1996	30.869	21.264	68,88	349	238	68,19	6.356	4.578	72,03
1997	41.128	24.930	60,62	320	192	60	7.141	3.436	48,12
1998	57.756	31.755	54,98	360	894	248,33	8.730	5.374	61,56
1999	78.515	46.132	58,76	332	176	53,01	10.717	7.832	73,08
2000	104.969	77.392	73,73	514	312	60,7	12.761	10.124	79,34
2001	105.318	56.821	53,95	770	337	43,77	14.248	8.646	60,68
Durchschn. 1980-2001			63,6			74,9			67,28

a) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen / Loss ratios excl. Reserves for pending claims etc.

<sup>49</sup> Die hier zu Vergleichszwecken herangezogenen Daten der schwedischen Versicherer beinhalten bei ihrem inländischen Direktgeschäft und den Zessionen keine Prämien des Lebensversicherungsgeschäftes, da die ins Ausland zedierten Lebens-Rückversicherungsbeträge vergleichsweise unbedeutend sind (zwischen 1951 und 1971 nicht mehr als etwa 1-2 Prozent der zedierten Schadenversicherungsprämien).

Das zumindest eine tendenzielle Antiselektion ins Ausland zedierter Risiken kein auf Mexiko beschränktes Phänomen darstellte, sondern auch von anderen LDC-Versicherungsmärkten praktiziert wurde, lässt sich zweifellos anhand verschiedentlich publizierter Angaben zur internationalen Rückversicherungs-Verflechtung einer ganzen Anzahl von Ländern nachweisen. So wiesen beispielsweise die vom peruanischen Versicherungsmarkt im Ausland rückversicherten Risiken zwischen 1950 und 1957 zwar eine durchschnittlich (geringfügig) niedrigere durchschnittliche Schadenquote als das direkt abgeschlossene Inlandsgeschäft auf (42,3 gegenüber 43,5 Prozent). Der kontinuierliche Anstieg der prozentualen Schadenbelastung des ins Ausland zedierten Geschäfts ist im direkten Vergleich mit dem Verlauf der Quote des inländischen Direktgeschäfts jedoch als auffällig zu bezeichnen.

**TAB. 326: Sachversicherungsgeschäft der peruanischen VU: Schadenquoten des inländischen Brutto-Direktgeschäfts und der ins Ausland abgegebenen**

**Rückversicherungen 1950-1957 a)**

NON-LIFE BUSINESS OF THE PERUVIAN INSURANCE COMPANIES: DIRECT PREMIUMS WRITTEN AT HOME AND REINSURANCES CEDED ABROAD, 1950-57  
Quellen / Sources: THE REVIEW, various issues.

	Direktes Non-Life Brutto-Geschäft im Inland			Ins Ausland zederte Rückversicherungen (Non-Life)		
Jahr / Year	Prämien	Schäden	Schadenquote Loss ratio (%)	Prämien	Schäden	Schadenquote Loss ratio (%)
				Pr. for cessions	claims received	
	in Mio. Soles			in Mio. Soles		
1950	68,6	23,2	33,82	40,98	11,62	28,36
1951	91,4	32,8	35,89	55,84	18,44	33,02
1952	105,1	43,7	41,58	64,22	20,73	32,28
1953	112,8	59,2	52,48	72,09	31,75	44,04
1954	124,6	51,7	41,49	78,9	35,17	44,58
1955	148,1	64,9	43,82	97,1	43,4	44,7
1956	168,95	86,2	51,02	110,95	64,21	57,87
1957	193,4	93,37	48,28	123,25	65,91	53,48

a) Schadenquoten exkl. Schadenrückstellungen.

#### 10.14.6. Mexikos Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsmarkt

Mexikos nationale Anstrengungen im proklamierten "Dritten Weg" zwischen Kapitalismus und Sozialismus sowjetischer Prägung (verfassungsrechtliche Garantie kleinbäuerlichen Grundeigentums und Enteignung des zuvor dominierenden Großgrundbesitzes seit 1917; Verstaatlichung des bis 1910 von U.S.-amerikanischem und britischem Kapital dominierten Eisenbahnwesens; konsequente Aussperrung ausländischen Kapitals im Verkehrssektor; 1938 schließlich die Enteignung der ausländischen Erdölgesellschaften) stießen in Hinblick auf den einheimischen Rückversicherungsmarkt an Grenzen, die die dargestellte Politik antiselektiver Zessionen als folgerichtige Reaktion auf den Zwiespalt zwischen einer Nationalisierung des Versicherungswesens einerseits, und dem aufgrund sehr beschränkter inländischer Kapazitäten notwendigem Zugang der einheimischen Direktversicherer zum internationalen Rückversicherungsmarkt andererseits erscheinen lässt. Bereits bei der Formulierung des VAG von 1935 kam aufgrund der geringen Zeichnungskraft der einheimischen Versicherungswirtschaft kein vollständiges Verbot der Zession von Risiken ins Ausland in Betracht; d. h. eine an und für sich von der mexikanischen Regierung durchaus befürwortete Nationalisierung auch des Rückversicherungsmarktes erschien kaum möglich, ohne im Schadenfall bedeutende volkswirtschaftliche Nachteile in Kauf nehmen zu müssen.<sup>50</sup> Die gesetzlich verankerte Vorrangstellung staatlicher und privater einheimischer Gesellschaften gegenüber ausländischen Rückversicherern wurde bereits im August 1936 revidiert, sodass die mexikanischen Direktversicherer wieder größtenteils ungehindert Exzedenten im Ausland in Rückdeckung geben konnten. Tatsächlich aber wurden seit der Einführung des VAG von 1935 nur Groß- und Spitzenrisiken ins Ausland abgegeben, während die zahlenmäßig weitaus überwiegenden kleineren Rückversicherungen an einheimische VU zediert wurden.

<sup>50</sup> Im Gegensatz zu anderen lateinamerikanischen Staaten, die nachteilige Effekte für ihre Zahlungsbilanzen durch internationale Rückversicherungs-Transaktionen befürchteten, und schließlich den Weg für staatlich verwaltete Rückversicherungs-Monopolanstalten frei machten, wurde dieser Weg trotz der im mexikanischen VAG ursprünglich intendierten Nationalisierungsabsicht nie beschritten.

Da der Aufsichtsbehörde Rückversicherungsverträge mit dem Ausland vorgelegt werden mussten, ergaben sich für den mexikanischen Staat Möglichkeiten zur informellen Einflussnahme auf die Direktversicherer. Entsprachen die vorgelegten Verträge mit ausländischen VU den im VAG festgeschriebenen Vorschriften, bestand zwar keine rechtliche Handhabe, den Vertragsabschluß zu sanktionieren. Allerdings wird die Aufsichtsbehörde im Sinne der ursprünglichen Intention bei der Verabschiedung des VAG sehr darauf bedacht gewesen sein, den um Genehmigung einer Auslandszession nachsuchenden mexikanischen Versicherern zunächst die Wahl eines einheimischen Rückversicherungspartners zu empfehlen. Angesichts der wirtschaftspolitischen Schwierigkeiten Mexikos und einer auf dauerhafte Importsubstitution angelegten wirtschaftspolitischen Linie des Landes ist darüber hinaus eine gewisse (wenngleich nicht quantifizierbare) Solidarität der mexikanischen VU untereinander zu vermuten, zumal die Zession von Rückversicherungsbeträgen ins Ausland je nach den zugrundeliegenden Bedingungen der übernehmenden Partner nicht automatisch auch finanzielle Vorteile für den Zedent bedeutete.<sup>51</sup>

Die Verschärfung der bereits im VAG von 1926, Art. 114 enthaltenen Bestimmung, dass mexikanische Gesellschaften keine Risiken an in Mexiko nicht konzessionierte Rückversicherer zedieren durften<sup>52</sup> (Abhängigkeit der Zessionen ins Ausland von einem inländischen „Versicherungsnotstand“; Vorrang der mexikanischen Rückversicherer vor ausländischen Gesellschaften; Investition von entsprechenden Rückversicherungs-Depots in Mexiko im Falle von Zessionen an nicht zugelassene ausländische Rückversicherer) stieß nicht nur bei den ausländischen Rückversicherungspartnern der mexikanischen VU (größtenteils identisch mit den Gesellschaften im *Fire Offices' Committee*, vgl. w. o.) auf einhellige Ablehnung, die durch Abweisung der aus Mexiko angebotenen Exzedenten vorübergehend praktisch den Boykott des dortigen Rückversicherungsmarktes betrieben.<sup>53</sup> Vielmehr bot der nunmehr in Art. 37 des VAG von 1935 enthaltene Wortlaut bzgl. der vorgesehenen Ausnahmestimmungen einen derart großen Spielraum, dass die mexikanischen VU bereits vor der Revision des Art. 37 im Jahre 1936 wieder einen Großteil ihrer Rückversicherungen im Ausland zu decken suchten.<sup>54</sup>

Ähnlich wie in anderen Entwicklungsländern reichte die Zeichnungskraft der mexikanischen VU nicht aus, um insbesondere Groß- und Spitzenrisiken der Sparten (Industrie-) Feuer-, See- und Transportversicherung zu decken. Trotz der seit dem VAG von 1935 in Kraft gesetzten Beschränkungen wurden erhebliche Teile der direkt gezeichneten Risiken im Ausland rückversichert. Anfang der 70er Jahre betraf dies mit großem Abstand vor allen anderen Versicherungszweigen v. a. die Transportversicherung (1971 mussten 82,2 Prozent der in Mexiko gezeichneten See- und Transportrisiken ins Ausland zediert werden). Erst weit dahinter folgen die Feuerversicherung (1971: 54,3 Prozent) und die Unfall- und Krankenversicherung (1971: rund 45 Prozent). Eine

---

<sup>51</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 146 f.

<sup>52</sup> Allerdings war die mexikanische Aufsichtsbehörde bei Erfüllung gewisser formeller Auflagen generell verpflichtet, ausländischen Rückversicherern Konzessionen zu erteilen, weshalb das Verbot in der Praxis kaum Wirksamkeit erlangte; vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 87.

<sup>53</sup> Am Boykott der mexikanischen Rückversicherung beteiligten sich seit Inkrafttreten des VAG Anfang 1936, das zunächst trotz aller Proteste der ausländischen VU in seiner ursprünglich promulgierten Form belassen worden war, neben sämtlichen im *Fire Offices' Committee* zusammengeschlossenen britischen Gesellschaften auch international tätige Rückversicherer anderer Länder. **Aufgrund bestehender gegenseitiger Geschäftsbeziehungen und der dominierenden Stellung des Londoner Marktes bewirkte somit die Entscheidung eines einzelnen Interessenverbandes privater Unternehmen den weitgehenden internationalen Boykott der Versicherungswirtschaft eines ganzen Landes.** Die Tatsache, dass es nicht gelang, den mit der Maßnahme beabsichtigten „künstlichen“ Versicherungsnotstand herbeizuführen, und so die mexikanische Regierung zur Rücknahme oder Modifikation des Gesetzes zu zwingen, war einzig und allein U.S.-amerikanischen Gesellschaften zu verdanken, die in der zweiten Hälfte der 30er Jahre die Zessionen der mexikanischen VU absorbierten und sich nicht am internationalen Boykott beteiligten. Effektiv bestand der internationale Boykott gegen den mexikanischen Rückversicherungsmarkt bis 1941, als sich angesichts zahlreicher Outsiders, die in zunehmendem Maße wieder Geschäftsverbindungen mit mexikanischen Gesellschaften unterhielten, auch die meisten Verbandsmitglieder nicht mehr an der Sanktionierung von aus Mexiko angebotenen Zessionen beteiligten. Formell hob das *Fire Offices' Committee* allerdings seinen Boykottbeschluss erst 1947 auf. Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 141 f.

<sup>54</sup> Vgl. ebd., S. 87 f.

verhältnismäßig untergeordnete Rolle spielte die Auslands-Rückversicherung bei der Deckung von Automobil- und Lebensversicherungen.<sup>55</sup>

Ein Überblick über die geographische Verteilung der von den mexikanischen Direktversicherern im Bereich der Transportversicherung in Rückdeckung übernommenen grenzüberschreitenden Zessionen bzw. der Empfänger ihrer zedierten Rückversicherungen im Ausland verdeutlicht, dass auch speziell in dieser Sparte während der 50er und in der ersten Hälfte der 60er Jahre europäische Zedenten bzw. Zessionare die bevorzugten Partner beim Abschluss von Rückversicherungsverträgen darstellten. Amerikanische, d. h. sowohl U.S.- als auch lateinamerikanische Rückversicherungspartner, die zu Beginn der 50er Jahre jeweils mit einem Anteil von zwei Fünftel am aktiven und passiven Rückversicherungsgeschäft der mexikanischen Direktversicherer partizipierten, verloren bei stark ansteigendem Prämienvolumen des indirekten See- und Transportversicherungsgeschäfts der mexikanischen Gesellschaften im Laufe des Jahrzehnts anteilig stark an Boden, was v. a. hinsichtlich der in Mexiko übernommenen Auslands-Rückversicherungen als Konsequenz aus schlechten Betriebsergebnissen interpretiert werden kann.<sup>56</sup>

**TAB. 327: Bruttoprämieinnahmen der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen der mexikanischen Direktversicherer im See- und Transportversicherungsgeschäft 1950-1964 a)**

MARINE & TRANSPORT REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED FROM ABROAD BY MEXICAN DIRECT-WRITING COMPANIES 1950-64 a)

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.

	Total TOTAL MARINE & TRANSPORT REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED FROM ABROAD		davon aus Amerika THEREOF: REINS. PREMIUMS ACCEPTED FROM AMERICAN CO'S		davon aus Europa THEREOF: REINS. PREMIUMS ACCEPTED FROM EUROPEAN CO'S		davon von anderen Kontinenten THEREOF: REINS. PREMIUMS ACCEPTED FROM CO'S DOMICILED ELSEWHERE	
Jahr Year	REASEGURO TOMADO DEL EXTRANJERO TOTAL		REASEGURO TOMADO DEL EXTRANJERO AMERICA		REASEGURO TOMADO DEL EXTRANJERO EUROPA		REASEGURO TOMADO DEL EXTRANJERO PAISES DE OTROS CONTINENTES	
	in 1000 Pesos	in %	in 1000 Pesos	in %	in 1000 Pesos	in %	in 1000 Pesos	in %
1950	2.797,319	100	467,0	16,7	2.330,319	83,3	-	-
1951	2.067,471	100	846,028	40,9	1.221,443	59,1	-	-
1952	2.771,84	100	1.106,783	40,0	1.665,057	60,0	-	-
1953	3.016,265	100	1.156,926	38,4	1.859,339	61,6	-	-
1954	6.182,427	100	2.021,133	32,7	4.161,294	67,3	-	-
1955	7.149,489	100	1.582,164	22,1	5.228,384	73,1	338,941	4,7
1956	10.986,923	100	2.541,213	23,1	8.275,068	75,3	170,642	1,6
1957	13.596,344	100	5.418,077	39,8	8.114,297	59,7	63,97	0,5
1958	12.766,366	100	3.256,52	25,5	9.478,863	74,3	30,983	0,2
1959	19.289,768	100	5.197,658	26,9	13.959,45	72,4	132,66	0,7
1960	17.381,38	100	3.453,2	19,8	13.762,254	79,2	165,926	1,0
1961	11.582,767	100	2.710,486	23,4	8.499,182	73,4	373,099	3,2
1962	9.072,654	100	2.620,755	28,9	6.010,344	66,2	441,555	4,9
1963	8.501,488	100	2.945,815	34,7	5.348,397	62,9	207,276	2,4
1964	9.116,71	100	3.731,005	40,9	5.206,403	57,1	179,302	2,0

a) Ohne Berücksichtigung des Geschäfts der professionellen Rückversicherungsgesellschaften / EXCL. PROFESSIONAL REINSURERS.

**TAB. 328: Ins Ausland zederte See- und Transportversicherungs-Prämien der mexikanischen Direktversicherer 1950-1964 a)**

MARINE & TRANSPORT REINSURANCE PREMIUMS CEDED BY DIRECT-WRITING MEXICAN COMPANIES 1950-64 a)

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.

	Total TOTAL MARINE & TRANSPORT PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES		davon an VU aus Amerika THEREOF: PREMIUMS CEDED TO AMERICAN CO'S		davon an VU aus Europa THEREOF: PREMIUMS CEDED TO EUROPEAN CO'S		davon an VU anderer Kontinente THEREOF: PREMIUMS CEDED TO CO'S DOMICILED ELSEWHERE	
Jahr YEAR	REASEGURO CEDIDO AL EXTRANJERO TOTAL		REASEGURO CEDIDO AL EXTRANJERO AMERICA		REASEGURO CEDIDO AL EXTRANJERO EUROPA		REASEGURO CEDIDO AL EXTRANJERO PAISES DE OTROS CONTINENTES	
	in 1000 Pesos	in %	in 1000 Pesos	in %	in 1000 Pesos	in %	in 1000 Pesos	in %
1950	16.916,037	100	6.288,404	37,2	10.627,633	62,8	-	-
1951	29.421,289	100	11.524,039	39,2	17.835,232	60,6	62,018	0,2
1952	29.096,324	100	8.955,528	30,8	19.960,615	68,6	180,181	0,6
1953	27.688,702	100	9.885,499	35,7	17.803,203	64,3	-	-
1954	40.609,064	100	12.107,537	29,8	28.425,396	70,0	76,131	0,2
1955	54.044,398	100	15.137,974	28,0	38.672,606	71,6	233,818	0,4
1956	62.533,525	100	18.621,353	29,8	43.601,145	69,7	311,027	0,5
1957	68.039,159	100	19.372,442	28,5	48.472,460	71,2	194,257	0,3
1958	77.426,994	100	25.910,197	33,5	51.350,352	66,3	166,445	0,2
1959	73.944,479	100	23.710,552	32,0	47.168,448	63,8	3.065,479	4,1
1960	96.519,585	100	30.685,76	31,8	62.014,684	64,3	3.819,141	4,0
1961	104.847,048	100	40.740,668	38,9	59.110,293	56,4	4.996,087	4,8
1962	117.618,087	100	56.935,822	48,4	54.346,36	46,2	6.335,905	5,4
1963	112.135,46	100	43.480,275	38,8	64.261,962	57,3	4.393,223	3,9
1964	97.747,663	100	23.893,664	24,4	68.175,134	69,7	5.678,865	5,8

a) Ohne Berücksichtigung des Geschäfts der professionellen Rückversicherungsgesellschaften / EXCL. PROFESSIONAL REINSURERS.

<sup>55</sup> Die vorliegenden Zahlen bezeichnen das Verhältnis der ins Ausland zedierten Gesamtsumme je Zweig, also einschließlich des ins Ausland retrozedierten Anteils der aus dem In- und Ausland übernommenen Rückversicherungen, zu den Bruttoprämien des direkten mexikanischen Geschäfts.

<sup>56</sup> Vgl. dazu BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 151 f.

**TAB. 329: INS AUSLAND ZEDIERTE UND AUS DEM AUSLAND ÜBERNOMMENE SEE- UND TRANSPORTRÜCKVERSICHERUNGEN: ÜBERSICHT FÜR DIE JAHRE 1957-1958 NACH EINZELNEN LÄNDERN**

DISTRIBUTION OF MARINE & TRANSPORT REINSURANCES CEDED ABROAD / ACCEPTED FROM FOREIGN INSURERS BY DIRECT-WRITING MEXICAN COMPANIES, 1957-58  
 Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico 1958, S. 59-60.

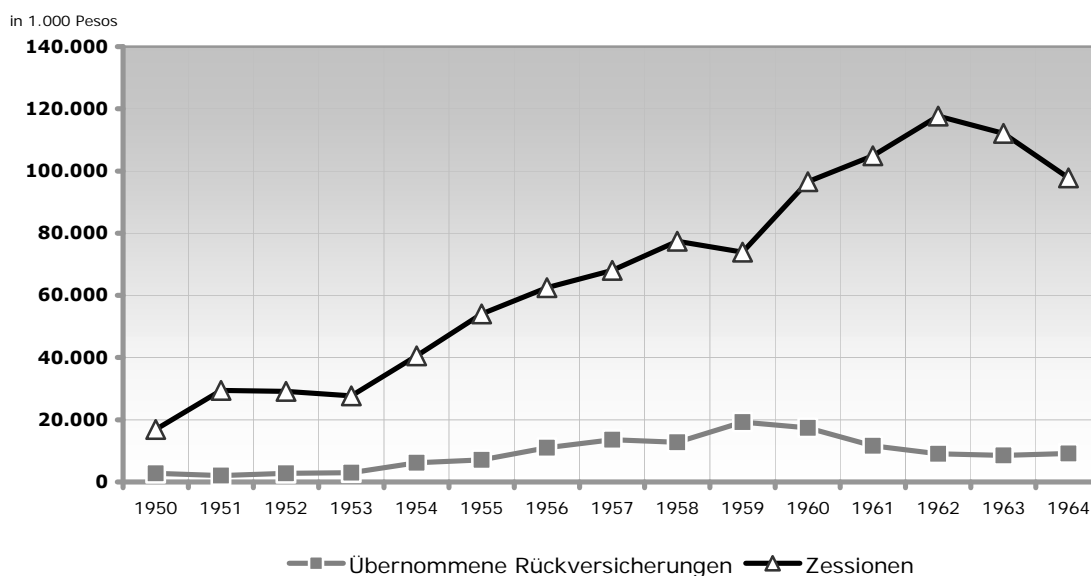
Die Angaben umfassen nur die von den Direktversicherern aus dem Ausland übernommenen oder ins Ausland zedierten Beträge: Ergebnisse der profess. Rückversicherer sind nicht enthalten.								
	REINSURANCES CEDED ABROAD		REINSURANCE ACCEPTANCES OF MEXICAN COMPANIES		REINSURANCES CEDED ABROAD		REINSURANCE ACCEPTANCES OF MEXICAN COMPANIES	
	Reaseguro cedido al extranjero: Ramo de marítimo y transportes		Reaseguro tomado del extranjero: Ramo de marítimo y transportes		Reaseguro cedido al extranjero: Ramo de marítimo y transportes		Reaseguro tomado del extranjero: Ramo de marítimo y transportes	
	1957		1957		1958		1958	
Country	in 1.000 Pesos	in %	in 1.000 Pesos	in %	in 1.000 Pesos	in %	in 1.000 Pesos	in %
	cessions		acceptances		cessions		acceptances	
Great Britain	28.119	41,3	3.332	24,5	29.159	37,7	5.131	40,2
United States	18.122	26,6	2.322	17,08	24.256	31,3	820	6,4
Germany	6.198	9,1	338	2,49	6.833	8,8	445	3,5
Switzerland	5.251	7,7	690	5,08	6.163	8	592	4,6
Italy	2.964	4,4	1.634	12,02	3.974	5,1	1.115	8,7
Sweden	1.986	2,9	405	3	1.694	2,2	812	6,4
France	1.755	2,6	423	3,1	1.229	1,6	291	2,3
Norwegen	754	1,1	228	1,68	1.021	1,3	315	2,5
Kuba	631	0,9	2	0,015	864	1,1	57	0,4
Venezuela	404	0,6	418	3,07	431	0,6	565	4,4
Portugal	338	0,5	145	1,07	410	0,5	130	1
Belgien	299	0,4	189	1,39	144	0,2	76	0,6
Spanien	272	0,4	237	1,74	97	0,1	51	0,4
Niederlande	260	0,4	450	3,31	353	0,5	425	3,3
India	170	0,2	58	0,43	163	0,2	-	-
Finnland	139	0,2	28	0,2	133	0,2	39	0,3
Irland	122	0,2	-	-	-	-	-	-
Salvador	32	0,05	842	6,2	0,5	0,0006	181	1,4
Colombia	27	0,04	568	4,18	246	0,32	759	5,9
Nicaragua	-	-	304	2,24	-	-	46	0,36
Honduras	43	0,06	371	2,73	24	0,03	210	1,64
Ecuador	86	0,13	171	1,26	64	0,08	214	1,68
others	67	0,1	441	3,24	168,5	0,22	492	3,85
Total	68.039	100	13.596	100	77.427	100	12.766	100

a) Ohne Berücksichtigung des Geschäfts der professionellen Rückversicherungsgesellschaften / EXCL. PROFESSIONAL REINSURERS.

**ABB. 109: Relation der aus dem Ausland übernommenen und der ins Ausland zedierten Prämien der mexikanischen Direktversicherer im See- und Transportversicherungsgeschäft 1950-1964**

COMPARISON OF MARINE & TRANSPORT PREMIUMS CEDED ABROAD AND REINSURANCES ACCEPTED FROM FOREIGN COMPANIES BY MEXICAN DIRECT-WRITING INSURERS 1950-64

Quelle / Source: SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadístico, various issues.



Der Umstand, dass trotz des vollständigen Rückzugs der ausländischen Versicherer die Unterbringung von Groß- und Spitzenrisiken am mexikanischen Markt zu Ende der 60er und Anfang der 70er Jahre kaum auf nennenswerte Schwierigkeiten stieß, muss indes in stärkerem Maß auf die Leistungsfähigkeit der ausländischen Rückversicherungspartner und den praktisch liberalisierten grenzüberschreitenden Rückversicherungsverkehr zurückgeführt werden, als auf die Effizienz der einheimischen Versicherungswirtschaft.<sup>57</sup> Besonders deutlich wird dies für die Transportversicherung, wo der hohe Anteil von Großrisiken dafür sorgt, dass der größere Teil des zu versichernden Erst-Risikos (im Durchschnitt des Betrachtungszeitraums von 1951 bis 1971 gut 66 Prozent) an Rückversicherer im Ausland abgegeben wurde.

<sup>57</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 143.

### TAB. 330: Anteil der ans Ausland bezahlten Rückversicherungsprämien am Gesamtgeschäft 1951-1971 a)

[Anteil der ins Ausland zedierten Rückversicherungsprämien an der Summe aus Bruttoprämien des inländischen Direktgeschäfts + Bruttoprämien der übernommenen Rückversicherungen aus dem Ausland]

PREMIUMS CEDED TO FOREIGN REINSURERS AS % OF TOTAL PREMIUMS 1951-71 (TOTAL PREMIUMS = GROSS DOMESTIC BUSINESS + REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD)

Quelle : BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 198.

	Leben LIFE	Unfall + Kranken ACCIDENT & HEALTH	Feuer FIRE	See + Transp. MARINE & TRANSPORT	Automobil	alle Zweige TOTAL
Jahr Year	in Prozent (%)					
1951	3,9	75,0 b)	48,8	64,4	5,7	28,4
1952	4,6	100,0 b)	48,4	61,7	7,6	27,6
1953	5,4	80,0 b)	46,2	59,3	8,0	27,4
1954	5,9	83,3	43,6	60,7	9,6	28,8
1955	6,3	68,8	44,1	63,0	19,9	32,7
1956	6,5	71,4	46,6	62,0	17,6	33,0
1957	6,8	69,6	44,2	63,3	15,1	32,0
1958	7,0	72,7	47,1	64,9	14,3	33,0
1959	6,8	70,8	48,0	60,0	15,7	33,2
1960	6,0	73,9	49,2	66,1	15,6	33,7
1961	6,8	60,0	45,1	76,8	14,3	32,9
1962	7,4	64,3	42,5	75,9	12,6	31,5
1963	7,0	59,4	44,3	80,6	14,2	31,3
1964	6,6	53,7	44,7	64,6	15,9	28,4
1965	6,3	53,1	45,9	60,6	17,1	27,5
1966	5,9	55,2	43,7	64,5	17,9	27,6
1967	5,5	55,1	43,6	66,0	16,2	27,1
1968	5,8	55,0	41,9	68,1	11,6	26,2
1969	5,6	49,0	42,4	67,2	10,3	25,5
1970	5,4	44,2	43,0	66,7	9,2	25,3
1971	5,1	42,9	43,6	71,0	8,6	24,1

a) Unter Berücksichtigung der Ergebnisse der professionellen Rückversicherer.

b) Bezogen auf das Gesamtgeschäft im Sinne der Summe der Direktversicherungsprämien des Inlandsgeschäfts zzgl. der aus dem Ausland übernommenen Exzedenten.

### 10.14.7. Mexikos Versicherungsmarkt seit den 1980er Jahren

Mexiko ist heute nach Brasilien der zweitgrößte lateinamerikanische Versicherungsmarkt, dessen Marktvolumen mehr als ein Viertel des gesamten Prämienaufkommens in der Region ausmacht. Dennoch ist der Grad der Versicherungsdurchdringung (Prämienzahlungen in Bezug zum Bruttoinlandsprodukt) nach wie vor recht gering und belief sich in 2004 auf nicht mehr als zwei Prozent des GDP. Damit liegt Mexiko weit hinter der Durchdringungsdichte der U.S.A., aber auch deutlich unterhalb den entsprechenden Werten Brasiliens und Chiles. Die Marktkonzentration ist weit fortgeschritten: 2004 erwirtschafteten drei ausländische und zwei einheimische Unternehmen 63 Prozent der Gesamtprämien Mexikos.

Mexiko blieb vor der inneren Wirtschaftsliberalisierung und der Öffnung seiner ökonomischen Strukturen nach außen hin in weit stärkerem Maß von einer protektionistischen Abschottungspolitik gegenüber den USA geprägt als der kanadische NAFTA-Partner. Während die USA und Kanada bereits vor dem Einsetzen der Intensivierung regionaler Integration im Verlauf der 80er Jahre eine weitgehende direkte wirtschaftliche Verflechtung aufwiesen, sah sich der mittelamerikanische Staat in einer entwicklungspolitischen Zwickmühle. Einerseits schirmte die mexikanische Regierung das Land zum Schutz der Wettbewerbsfähigkeit der eigenen Industrie gegen die internationale Konkurrenz ab, andererseits bestand eine erhebliche Abhängigkeit von U.S.-Kapital, die spätestens mit der Krise 1982<sup>58</sup> einen radikalen wirtschaftspolitischen Kurswechsel erzwang.<sup>59</sup>

Mexikos Versicherungsmarkt wurde noch Anfang der 80er Jahre (auf der Grundlage von Daten für 1977) vom UNCTAD *Secretariat* der Vereinten Nationen den Versicherungsmärkten der sogenannten „Dritten Welt“ zugerechnet,<sup>60</sup> was insbesondere

<sup>58</sup> Nach Jahren rapide ansteigender Auslandsverschuldung und einer seit der ersten Hälfte des Jahres 1981 sprunghaft anwachsenden Kapitalflucht war Mexiko im Sommer 1982 angesichts des kurzfristigen Devisenausfalls von mehr als fünf Milliarden USD zahlungsunfähig und musste zeitweilig die Schuldentilgung einstellen. Entgegen der Einschätzung des IWF und der internationalen Gläubigerbanken, es handele sich um eine kurzfristige Liquiditätskrise, konnten die Negativwirkungen des ökonomischen Zusammenbruchs bis Ende der 80er Jahre nicht überwunden werden. Vgl. BORIS, DIETER: Mexiko im Umbruch: Modellfall einer gescheiterten Entwicklungsstrategie, Darmstadt 1996, S. 20 ff.

<sup>59</sup> Neben einer externen Verschuldung, bei der überwiegend U.S.-amerikanische Banken und U.S.-dominierte internationale Finanzinstitute als Gläubiger auftraten, importierte das Land einen Großteil der benötigten industriellen Produktionsmittel aus den Vereinigten Staaten. Vgl. ebd.

<sup>60</sup> Vgl. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, UNCTAD SECRETARIAT (Hrsg.): Third world insurance at the end of the 1970s. Report by the UNCTAD secretariat, New York 1981, S. 4.

nach der Liberalisierung zahlreicher vormals weitgehender staatlicher Kontrolle unterworfenen Wirtschaftszweige, dem Beitritt des Landes zu mehreren internationalen Handelsabkommen und einem damit in Verbindung stehenden massiven Wirtschaftswachstum seit Mitte der 80er Jahre einer Neubewertung bedarf.<sup>61</sup>

Tatsächlich rangierte die mexikanische Wirtschaft (und mit ihr der einheimische Versicherungsmarkt) spätestens nach Inkrafttreten des NAFTA-Abkommens und dem massiven Eindringen U.S.-amerikanischen Kapitals in den Dienstleistungssektor im Status eines sogen. „Schwellenlandes“, dass durch eine radikale (wenngleich gestaffelte) Liberalisierung seiner Außenhandelsbeziehungen (insbesondere durch Veränderung der Gesetzeslage für Auslandsinvestitionen) den deutlichen Bruch mit dem zuvor favorisierten Modell der importsubstituierenden, binnenmarktwirtschaftlich orientierten Wachstums- und Entwicklungspolitik vollzog.

Die seit Mitte der 80er Jahre zunächst von der Regierung DE LA MADRID energisch verfolgte Politik einer einseitigen Außenhandelsliberalisierung der mexikanischen Wirtschaft intensivierte sich ab 1990 unter dem Eindruck der Ankündigung, ein Freihandelsabkommen mit den nördlichen Nachbarstaaten anzustreben, und damit nicht nur die endgültige Öffnung der mexikanischen Ökonomie, sondern auch ihre verstärkte institutionelle Anbindung an die Vereinigten Staaten und Kanada zu verwirklichen.<sup>62</sup>

Eine zentrale Rolle spielte dabei die unter dem 1988 an die Macht gelangten CARLOS SALINAS DE GORTARI (geb. 1948) in Angriff genommene Revision bestehender Gesetze, die in den 70er als Ausdruck des „national-revolutionären“ Impetus der ECHEVERRÍA-Regierung (1970-1976) eingeführt worden waren. Hervorzuheben ist darunter insbesondere das sogenannte „Auslandsinvestitionsgesetz“ von 1973, das in einer Reihe von Wirtschaftssektoren entweder die Beteiligung ausländischen Kapitals auf eine Höchstgrenze von 49 Prozent beschränkte oder betroffene Branchen gänzlich dem einheimischen Privatkapital bzw. dem mexikanischen Staat vorbehielt. Die seit Ende der 80er Jahre verfolgte neoliberale Strategie begrüßte demgegenüber Auslandsinvestitionen als produktivitätssteigernd und förderlich für den Abbau des Zahlungsbilanzdefizits. Eine partielle Lockerung der restriktiv wirkenden Gesetze war bereits seit 1984 in Gang gekommen, die entscheidende Revision erfolgte jedoch 1989: nunmehr wurde es ausländischen Investoren gestattet, auch in vormals geschützten Bereichen der mexikanischen Ökonomie bis zu 100-prozentige Anteile zu erwerben. Die entsprechenden Zulassungshürden wurden wesentlich verringert. Im selben Jahr erfolgte die Öffnung des Versicherungs- und des unter staatlicher Kontrolle stehenden Bankensektors. 1990 setzte die Regierung den ausländischen Eigentumsanteil an Banken, Finanzgruppen und Börsen auf 30 Prozent fest. Eine weitere Novellierung des Auslandsinvestitionsgesetzes erfolgte im Dezember 1993 mit der Aufnahme der durch NAFTA bestimmten Verpflichtungen hinsichtlich der Behandlung ausländischer Investitionsabsichten. Damit erfolgte die fast völlige Gleichstellung einheimischer und ausländischer (genauer gesagt: U.S.-amerikanischer und kanadischer) Investoren sowie eine weitgehende Liberalisierung des diesbezüglichen grenzüberschreitenden Kapitaltransfers.<sup>63</sup>

Die Bestimmungen des NAFTA-Abkommens ließen schrittweise steigende Beteiligungshöhen ausländischer Investoren an mexikanischen Versicherungsunternehmen zu: lag die maximale Beteiligungshöhe ausländischer Anteilseigner (nur NAFTA-Mitglieder) unmittelbar nach Inkrafttreten von NAFTA 1994 bei 30 Prozent, so erhöhte sie sich zwischen 1995 und 1997 jährlich um fünf Prozentpunkte.<sup>64</sup> Seit 1998 entfiel mit einem vorgeschriebenen Mindestanteil von nur

---

<sup>61</sup> So ordnete die OECD Anfang der 90er Jahre trotz aller bestehenden allgemeinen wirtschaftlichen Probleme des Landes Teile der Infrastruktur im mexikanischen Transportwesen auf einem südeuropäischen OECD-Ländern vergleichbaren Niveau ein. Während das Straßennetz und die Luftverkehrsinfrastruktur ausgesprochen positiv bewertet wurden, schnitten jedoch Häfen und Eisenbahn im internationalen Vergleich mit schlechten Noten ab. Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 309.

<sup>62</sup> Seit 1. Juli 2000 steht zudem ein Freihandelsabkommen mit der EU in Kraft, das den beiderseitigen Abbau von Zollschränken bis 2007 vorsah. Über dieses Abkommen getroffene Übereinkünfte zur (schrittweisen) Liberalisierung des gegenseitigen Dienstleistungsverkehrs und der Investitionstätigkeit ausländischer Unternehmen erlangten bereits im März 2001 Wirksamkeit. Damit war Mexiko kurz nach der Jahrtausendwende das einzige Land, das über Freihandelsabkommen mit den beiden bedeutendsten Wirtschaftsräumen der Welt verfügte.

<sup>63</sup> Vgl. BORIS, DIETER: Mexiko im Umbruch: Modellfall einer gescheiterten Entwicklungsstrategie, Darmstadt 1996, S. 86 f.

<sup>64</sup> Das Freihandelsabkommen NAFTA machte sich unter diesem Gesichtspunkt für Mexiko durchaus bezahlt: bis Mitte 1997 zog das Land rund 30 Milliarden USD an Direktinvestitionen an. Die von NAFTA-Befürwortern bei Inkrafttreten des Abkommens

noch 49 Prozent mexikanischen Kapitals der vormals unumstößlich erscheinende, politisch motivierte Vorsatz, nur Minderheitsbeteiligungen ausländischer Investoren an mexikanischen Unternehmen zuzulassen. 1999 verminderte man den Mindestanteil einheimischen Kapitals an mexikanischen Versicherungsgesellschaften auf 25 Prozent, bis schließlich 2000 die Beschränkungen gänzlich aufgehoben wurden, und ausländische Konzerne der dem NAFTA-Abkommen beigetretenen Länder mexikanische Versicherer zu einhundert Prozent übernehmen konnten.

**TAB. 331: Liberalisierung des ausländischen Besitzes mexikanischer Versicherungsunternehmen: Abbau der Beteiligungsbeschränkungen unter NAFTA seit 1994 a)**

Quelle / Source: CONDON, BRADLY J. / SADKA, JOYCE C. / SINHA, TAPEN: Insurance Regulation in North America. Integrating American, Canadian and Mexican Markets (Global Trade and Finance Series, Vol. 5), The Hague [u. a.] 2003, S. 56. Vgl. auch SÁNCHEZ FLORES, OCTAVIO GUILLERMO DE JESÚS: La institución del seguro en México, México 2000, S. 25.

Year	Minimum % Mexican stocks	Maximum % Foreign stocks (NAFTA-Members only)
1994	70	30
1995	65	35
1996	60	40
1997	55	45
1998	49	51
1999	25	75
2000	0	100

a) Jeweils zum Stichtag 01. Januar jeden Jahres.

#### 10.14.7.1. Deregulierung und Privatisierung des mexikanischen Versicherungsmarktes seit 1990

Seit 1988 hat die mexikanische Bundesregierung unterschiedliche, den Finanzdienstleistungssektor betreffende Maßnahmen zur Deregulierung eingeleitet. So unterzog man 1990 im Rahmen der Neuordnung der Versicherungsgesetzgebung sowohl die Solvabilitätsanforderungen an die Unternehmen als auch die Vorschriften zur Investitionstätigkeit im Versicherungsgewerbe einer grundlegenden Revision. Der Vorgang beschränkte sich jedoch zunächst weitgehend auf binnenwirtschaftliche Aspekte. Gewaltige Schubkraft hinsichtlich der grenzüberschreitenden Deregulierung des mexikanischen Versicherungsmarktes entwickelte der Beitritt des Landes zum NAFTA-Vertragswerk im Jahre 1992. Das zwischen den U.S.A., Kanada und Mexiko getroffene Abkommen zur Bildung einer (nord-) amerikanischen Freihandelszone beschleunigte und transformierte den Prozess der Öffnung des Versicherungssektors in Mexiko, wovon in erster Linie U.S.-amerikanische und kanadische Unternehmen profitierten.

Die Kapitel 12 bis 14 des NAFTA-Vertragswerks enthalten Bestimmungen zur Liberalisierung des Dienstleistungsverkehrs.<sup>65</sup> Dabei konzentrieren sich die erzielten Übereinkommen auf die Bereiche öffentliche Beschaffung, Finanzdienstleistungen und den Energiesektor.<sup>66</sup> Die Bedeutung, die die Durchsetzung der Dienstleistungsliberalisierung für Mexiko besitzt, wird deutlich, wenn die Wirtschaftskraft der ungleichen Partner auf diesem Feld gegenübergestellt wird. Während die Vereinigten Staaten 1990 weltweit mehr als 250 Milliarden U.S.-Dollar im Dienstleistungshandel umsetzten, beliefen sich die Einnahmen Mexikos auf lediglich 8 Milliarden U.S.-Dollar. Besonders im Bereich des Versicherungswesens konnten kapitalstarke **U.S.-Unternehmen** aufgrund der Deregulierung durch NAFTA eine bedeutende **Süderweiterung** verwirklichen.<sup>67</sup>

Seit Beginn der 90er Jahre wurden im Zuge der Liberalisierungs- und Privatisierungsbestrebungen zahlreiche mexikanische Versicherer zum Bestandteil von größeren Finanzdienstleistungsunternehmen. Infolge der **Peso-Krise 1994 bis 1995**

prognostizierten Arbeitsplatzgewinne von schätzungsweise 500.000 neuen Stellen pro Jahr bestätigten sich allerdings bis zu diesem Zeitpunkt nicht. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 52 (1997), Heft 17 vom 1. September, S. 1222.

<sup>65</sup> Der Vertragstext ist online abrufbar über die Seiten des NAFTA Secretariat: URL: [http://www.nafta-secretariat.org/DefaultSite/index\\_e.aspx?DetailID=78](http://www.nafta-secretariat.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=78) [Stand: 24.06.2008].

<sup>66</sup> Damit spiegelt das NAFTA-Vertragswerk weitgehend Ergebnisse der Uruguay-Runde des GATT wieder; vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 350.

<sup>67</sup> Vgl. ebd.



gingen jedoch einige dieser neu entstandenen Konzerne bankrott.<sup>68</sup> Die Attraktivität des **Wachstumsmarktes** Mexiko führte seit Mitte der 90er Jahre zu einer **Welle von Übernahmen**, allerdings ist die Anzahl der Versicherungs- und Allfinanzunternehmen mit ausländischer Beteiligung bereits wieder rückläufig. Zwischen 1990 und 2000 kletterte die Zahl der Versicherer in Mexiko von 43 auf 70. Von den zur Jahrtausendwende in Mexiko tätigen VU befanden sich 48 in ausländischem Besitz oder wiesen ausländische Beteiligungen auf.<sup>69</sup>

Mitte 2004 waren bereits 84 private VU in Mexiko tätig, davon 36 in ausländischer Hand. Besonders für U.S.-Versicherer besaß der nunmehr deregulierte und fast vollständig privatisierte<sup>70</sup> mexikanische Markt eine Schlüsselfunktion: U.S.-Gesellschaften kontrollierten nicht weniger als 40 Prozent des Gesamtmarktes. Das NAFTA-Abkommen ermöglichte **hauptsächlich U.S.-amerikanischen Firmen** seit 1994 schrittweise die Erhöhung ihrer Anteile<sup>71</sup> bis zu einhundertprozentigen Beteiligungen an mexikanischen Versicherungsunternehmen<sup>72</sup> und den barrierefreie Transfer von Produkten, die bereits auf dem U.S.-Markt angeboten wurden.<sup>73</sup>

Im Gegensatz zum Dienstleistungssektor blieb die **transnationale Deregulierung der Transportwirtschaft** jedoch weitgehend **von nationalen Restriktionen durchsetzt**. Sieht man einmal von einer begrenzten Liberalisierung des Binnen- und Küstenschiffverkehrs und der Unterordnung dieses Bereiches unter die in NAFTA festgehaltenen Konfliktregulierungsmechanismen ab, so finden sich in Annex 6 des Vertragswerks lediglich Absichtserklärungen für künftige Schritte. Aufgrund grundgesetzlicher Vorbehalte wurde für Mexiko eine sehr weitreichende nationalstaatliche Reservierung niedergelegt; in der Praxis öffnete das Land seinen Transportsektor jedoch bis Ende der 90er Jahre prinzipiell über die anfangs vertraglich festgelegten Klauseln hinaus.<sup>74</sup>

#### 10.14.7.2. Übersicht über das Angebot am mexikanischen Nicht-Leben- und Transportversicherungsmarkt in den 80er und 90er Jahren

Die prinzipiell in drei Phasen verlaufene Liberalisierung des Versicherungssektors in Mexiko (1. Ingangsetzung des zunächst binnenwirtschaftlich ausgerichteten Deregulierungsprozesses 1988 und Verabschiedung eines neuen Versicherungsgesetzes 1990<sup>75</sup>; 2. Öffnung des Binnenmarkts für U.S.-amerikanische und kanadische Unternehmen 1992; 3. Inkraftsetzung der Bestimmungen zur Gründung von Tochtergesellschaften 1994)<sup>76</sup> führte mit **Inkrafttreten des NAFTA-Abkommens** ab

---

<sup>68</sup> Die im Dezember 1994 einsetzende Krise der mexikanischen Wirtschaft führte praktisch über Nacht zu einer Abwertung des Peso um annähernd die Hälfte. Mexikanische Importe verteuerten sich schlagartig um bis zu 40 Prozent, womit der sich von Nord nach Süd bewegende Handelsverkehr fast völlig zum Erliegen kam. In umgekehrter Richtung führte der Preisverfall zu einer deutlichen Zunahme mexikanischer Exporte nach Norden. Die Peso-Krise ist im Nachhinein als einer der wichtigsten Gründe zu sehen, der die Unternehmensgründungs- und Joint-Venture-Welle während des NAFTA-Ratifizierungsprozesses 1993/94 zum Erliegen brachte. Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 362 f.

<sup>69</sup> Vgl. CONDON, BRADLY J. / SADKA, JOYCE C. / SINHA, TAPEN: Insurance Regulation in North America. Integrating American, Canadian and Mexican Markets (Global Trade and Finance Series, Vol. 5), The Hague [u. a.] 2003, S. 50.

<sup>70</sup> Nach dem 2002 abgeschlossenen Verkauf der ehemals staatlichen *ASEGURADORA HIDALGO*, welche in Mexiko zu den führenden Versicherungsunternehmen zählt (die nunmehr im Besitz des *METLIFE*-Konzerns befindliche Firma war 2002 der viertgrößte Versicherungskonzern in Mexiko mit 11,32 Prozent Marktanteil), verblieb lediglich die auf landwirtschaftliche Versicherungen spezialisierte *AGROASEMEX* in Staatsbesitz. Aufgrund des verschwindend geringen Marktanteils der *AGROASEMEX* (2002: 0,01 Prozent) muss die Privatisierung des mexikanischen Versicherungswesens als abgeschlossen angesehen werden. Vgl. CONDON, BRADLY J. / SADKA, JOYCE C. / SINHA, TAPEN: Insurance Regulation in North America. Integrating American, Canadian and Mexican Markets (Global Trade and Finance Series, Vol. 5), The Hague [u. a.] 2003, S. 52 f.

<sup>71</sup> Vgl. ebd., S. 56.

<sup>72</sup> So erhöhte beispielsweise die Allianz Gruppe nach dem Beitritt Mexikos zum NAFTA-Abkommen ihre Beteiligung an der *Aseguradora Cuahtémoc* schrittweise von 49 auf 100 Prozent und benannte das Unternehmen um in *Allianz México S. A.*; vgl. Allianz Gruppe/Presse/News/Markte & Studien – „Allianz – Mexiko: Ein Markt holt auf“, URL: <http://www.allianz.com/azcom/dp/cda/0,,17820-49,00.html> [Stand: 06.04.2006].

<sup>73</sup> Vgl. MAGUIRE, RACHEL: Mexico, International Market Insight: Insurance: Niche Market Opportunities for U.S. firms (U.S. Department of Commerce, STAT-USA/Internet: U.S. and Foreign Commercial Service, International Market Insight [IMI], ID: 126955, Report Date: 08/18/2004, via [strategis.gc.ca](http://strategis.gc.ca), Industry Canada), URL: <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr126980e.html> [Stand: 07.04.2006].

<sup>74</sup> Vgl. PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998), S. 353, S. 356.

<sup>75</sup> Dieses Gesetz definierte bestehende Vorschriften hinsichtlich der Kapitalanlagen neu und erweiterte die an die Unternehmen gestellten Solvabilitätsanforderungen. Vgl. dazu eingehender SÁNCHEZ FLORES, OCTAVIO GUILLERMO DE JESÚS: La institución del seguro en México, México 2000, S. 18-23.

<sup>76</sup> Vgl. SINHA, TAPEN: Radical change boosts Mexico, in: CII Journal 24 (1999), No. 7 (July), S. 28-29, hier: S. 29.

1994 zu einem **sprunghaften Anstieg der auf dem einheimischen Markt tätigen VU**.

Die von Mexiko wie von verschiedenen anderen lateinamerikanischen Staaten in unterschiedlichem Ausmaß durchgeführte Deregulierung des heimischen Versicherungsmarktes führte während der 90er Jahre in der **Schadenversicherung** zu einem drastischen **Verfall des Prämienniveaus**. Als Schuldige wurden in erster Linie die auf den Markt drängenden ausländischen VU bezeichnet. Der durch den steigenden Konkurrenzdruck von außen verursachte „Verdrängungswettbewerb“ stellte sich allerdings in vielen Fällen schon aus Kostengründen in der Form von Joint Venture-Vereinbarungen dar.<sup>77</sup>

**TAB. 332: Anzahl der in den einzelnen Versicherungssparten tätigen VU in Mexiko, 1980-2001**

NUMBER OF INSURANCE COMPANIES OPERATING IN MEXICO, 1980-2001, ORDERED BY MAIN CLASSES  
INSTITUCIONES DE SEGUROS AUTORIZADAS EN EL PAÍS SEGÚN TIPO DE OPERACIÓN Y RAMO  
Años seleccionados de 1980 a 2001

Quelle / Source: ITAM, Biblioteca "Raúl Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 18.05.2006].

Quelle: FAW, Biblioteca Radu Ballescu Jr., URL: <http://biblioteca.fam.ro/recursos/andari002.html> [Stand: 18.05.2006].

Jahr YEAR	Leben, Kranken, Unfall			Schadenversicherung								Reafian- zamiento a)
	Lebens- Vers.	Renten	Unfall- und Kranken- Vers.	Haftpflicht- versicherung	See- und Trans- port	Feuer- Vers.	Erdbeben- u. Naturkatastrophen-vers.	Land- wirt- schaftl. Vers.	Kfz	Kredit	Andere	
	Anzahl der Gesellschaften / Number of Companies											
1980	31	ND	33	34	37	48	ND	14	40	40	35	ND
1985	29	ND	33	36	38	41	ND	7	38	26	36	ND
1990	33	ND	31	36	36	38	ND	9	35	22	36	ND
1991	33	ND	33	36	37	38	ND	11	36	19	36	ND
1992	34	ND	33	35	36	38	ND	13	35	18	35	ND
1993	36	ND	35	36	37	39	ND	13	36	15	36	ND
1994	34	ND	31	35	36	38	ND	13	34	16	35	ND
1995	40	ND	35	37	38	40	ND	12	38	15	37	ND
1996	48	ND	43	42	41	45	ND	15	43	18	42	ND
1997	49	13	73	45	45	46	44	17	46	17	45	13
1998	46	13	72	44	45	46	44	15	46	14	44	13
1999	47	14	74	42	43	44	42	15	44	14	42	12
2000	47	14	75	42	42	42	41	15	45	16	41	11
2001	46	14	81	43	42	44	42	16	45	15	43	11

a) 1997-1999 unter der Bezeichnung „Afinzamiento“.

Das beeindruckende **nominale Prämienwachstum** der mexikanischen Versicherungswirtschaft in den 90er Jahren wurde zum Großteil **durch die hohe Inflationsrate des Landes absorbiert**: so stieg beispielsweise das Prämienaufkommen des Marktes während der ersten neun Monate 1995 um 9,7 Prozent auf 16,63 Milliarden Pesos (neu), die Inflationsrate lag allerdings gleichzeitig bei etwa 40,7 Prozent.<sup>78</sup>

**TAB. 333: Brutto-Prämieneinnahmen im Nicht-Leben-Versicherungsgeschäft in Mexiko, einheimische Gesellschaften und Gesellschaften mit ausländischer Mehrheits-Beteiligung a)**

NON-LIFE INSURANCE BUSINESS OF MEXICAN COMPANIES AND FOREIGN CONTROLLED COMPANIES RESIDENT IN MEXICO A), 1992-2001: DIRECT PREMIUMS, REINSURANCES ACCEPTED FROM DOMESTIC COMPANIES, GROSS PREMIUMS  
Quelle / Source: OECD, Insurance Statistics Yearbook

Jahr YEAR	Bruttoprämieneinnahmen im direkten mexikanischen Geschäft (GROSS PREMIUMS, DIRECT BUSINESS IN MEXICO)		Übernommene Rückversicherungen (Brutto) in Mexiko (PREMIUMS ACCEPTED FROM DOMESTIC COMPANIES)		Brutto-Gesamtgeschäft in Mexiko (GROSS PREMIUMS IN MEXICO, DIRECT BUSINESS + PREMIUMS ACCEPTED FROM DOMESTIC COMPANIES)	
	Mexikanische VU + VU mit ausl. Mehrheits-Beteiligung (DOMESTIC COMPANIES + FOREIGN CONTR. COMPANIES)	davon bei VU in Mexiko mit ausl. Mehrheits-Beteiligung (FOREIGN CONTROLLED COMPANIES)	Mexikanische VU + VU mit ausl. Mehrheits-Beteiligung (DOMESTIC COMPANIES + FOREIGN CONTR. COMPANIES)	davon bei VU in Mexiko mit ausl. Mehrheits-Beteiligung (FOREIGN CONTROLLED COMPANIES)	Mexikanische VU + VU mit ausl. Mehrheits-Beteiligung (DOMESTIC COMPANIES + FOREIGN CONTR. COMPANIES)	davon bei VU in Mexiko mit ausl. Mehrheits-Beteiligung (FOREIGN CONTROLLED COMPANIES)
	in Mio. Pesos					
1992	10.018	0	603	0	10.621	0
1993	11.934	0	719	0	12.652	0
1994	13.367	7	762	0	14.192	7
1995	15.755	635	1.030	15	16.784	650
1996	20.197	1.444	1.065	42	21.263	1.486
1997	25.318	2.771	1.160	136	26.478	2.908
1998	31.644	3.272	1.242	124	32.886	3.395
1999	40.492	4.976	1.579	835	42.071	5.811
2000	46.423	7.706	1.898	1.159	48.321	8.865
2001	55.802	28.958	2.683	1.602	58.485	30.560

a) Unternehmen mit mindestens 51 Prozent Beteiligung ausländischer Investoren / DEFINITION OF FOREIGN-CONTROLLED COMPANIES: THOSE UNDERTAKINGS WHICH CAPITAL IS MOSTLY CONTRIBUTED BY FOREIGNERS, THAT IS 51 PER CENT AND ABOVE.

<sup>77</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 53 (1998), Heft 1 vom 1. Januar, S. 44.

<sup>78</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 51 (1996), Heft 5 vom 1. März, S. 324.

### 10.14.7.3. Weiterhin bestehende Abhängigkeit vom internationalen Rückversicherungsangebot

Hinsichtlich seiner Rückversicherungsverbindungen mit dem Ausland blieb Mexiko bis zur Jahrtausendwende in hohem Maße auf Zessionare in den Vereinigten Staaten und (West-) Europa angewiesen. Die mexikanischen Gesellschaften zedierten 1997 31,8 Prozent ihrer Prämieinnahmen in den Schadenversicherungssparten und 7,2 Prozent der Beitragseinnahmen im Lebens- und Krankenversicherungsgeschäft an ausländische Rückversicherer. Der vergleichsweise deutlich überdurchschnittliche Anteil in Rückdeckung abgegebener Prämieinnahmen (in der zweiten Hälfte der 90er Jahre lag der Durchschnitt des zedierten Prämienanteils weltweit bei etwa 14 Prozent im Bereich Schaden- und 1,5 Prozent im Bereich Leben- und Krankenversicherung) erklärt sich in zum einen durch die teils mangelnde Kapitalisierung der einheimischen VU, andererseits durch potenzielle Katastrophenrisiken, die in Mexiko v. a. durch Erdbeben hervorgerufen werden.<sup>79</sup>

Auch das mexikanische Transportversicherungsgeschäft wies im Verlauf der 90er Jahre eine hohe Rückversicherungsquote auf, wobei die Marktöffnung und die damit in Zusammenhang stehende Beteiligung ausländischen Kapitals sich anscheinend positiv auf den Selbstbehalt der Unternehmen auswirkte: tendenziell kann anhand der durch das Insurance Statistics Yearbook der OECD vorgelegten Daten für die Jahre von 1992 bis 2001 ein Rückgang des Anteils (vornehmlich an ausländische Rückversicherer bzw. Retrozessionare) zedierter Beitragseinnahmen festgestellt werden.<sup>80</sup>

**TAB. 334: Prämieinnahmen im MAT-Geschäft in Mexiko a): mexikanische VU und VU in Mexiko mit ausländischer Mehrheits-Beteiligung b)**

MAT DIRECT PREMIUMS AND REINSURANCE ACCEPTANCES OF MEXICAN COMPANIES INCL. FOREIGN-CONTROLLED COMPANIES 1992-2001: GROSS PREMIUMS, REINSURANCES CEDED AND RETROCEDED, NET RETENTION  
Quelle: OECD, Insurance Statistics Yearbook.

Jahr YEAR	Direktes MAT-Geschäft in Mexiko: mexikanische VU und VU mit ausländ. Beteiligung zus.			INDIREKTES MAT-Geschäft in Mexiko: mexikanische VU und VU mit ausländ. Beteiligung zus.		
	Brutto- prämieinn. im direkten Geschäft	Zederte Rückversich- erungsbeträge	Netto- prämieinn.	Brutto- prämieinn. im indirekten Geschäft	Retrozedierte Rückversich- erungsbeträge im RV-Geschäft	Netto- prämieinn. im Rückvers.- geschäft
	DIRECT BUSINESS, GROSS PREMIUMS	DIRECT BUSINESS, CEDED PREMIUMS	DIRECT BUSINESS, NET WRITTEN PREMIUMS	REINSURANCE ACC., GROSS PREMIUMS	REINSURANCE ACC., CEDED PREMIUMS	REINSURANCE ACC., NET WRITTEN PREMIUMS
	in Mio. Pesos					
1992	1.031	667	364	0	0	0
1993	950	710	240	183	109	73
1994	1.173	733	440	212	115	97
1995	1.479	918	560	354	185	168
1996	2.324	1.462	862	355	207	148
1997	2.696	1.601	1.096	401	239	162
1998	2.835	1.713	1.122	392	225	166
1999	3.312	2.051	1.261	250	121	130
2000	3.144	1.876	1.267	206	110	96
2001	3.323	1.956	1.366	259	136	124

a) "MARINE, AVIATION AND OTHER TRANSPORT INSURANCE" INCLUDES "FREIGHT INSURANCE".

b) Unternehmen mit mindestens 51 Prozent Beteiligung ausländischer Investoren / DEFINITION OF FOREIGN-CONTROLLED COMPANIES: THOSE UNDERTAKINGS WHICH CAPITAL IS MOSTLY CONTRIBUTED BY FOREIGNERS, THAT IS 51 PER CENT AND ABOVE.

Die Entwicklung des gesamten Rückversicherungsverkehrs der mexikanischen Versicherer mit dem Ausland zwischen 1980 und 2001 ist den folgenden Tabellen zu entnehmen:

<sup>79</sup> Vgl. SÁNCHEZ FLORES, OCTAVIO GUILLERMO DE JESÚS: La institución del seguro en México, México 2000, S. 26.

<sup>80</sup> Durchschnittlich belief sich der in Rückdeckung gegebene Anteil des direkt abgeschlossenen Geschäfts zwischen 1992 und 2001 auf 62,7 Prozent; der Anteil retrozedierter Prämien an den Beiträgen für in Rückdeckung übernommene Risiken bezifferte sich zwischen 1993 bis 2001 auf annähernd 55,1 Prozent. Vgl. TAB. 326.

**TAB. 335: Bruttoprämieneinnahmen im direkten und indirekten Geschäft, zedierte Prämien und Prämienrückbehalt der mexikanischen VU 1980-2001 (Gesamtes Leben- und Schadenversicherungsgeschäft) a)**

TOTAL LIFE & NON-LIFE INSURANCE BUSINESS OF THE MEXICAN COMPANIES, SELECTED YEARS, 1980-2001: GROSS PREMIUMS, DIRECT PREMIUMS, REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD, PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES, NET RETENTION PREMIUMS  
 Quelle / Source: ITAM, Biblioteca "Raul Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 18.05.2006].

Biblioteca: <a href="http://biblioteca.ram-baillores.es/">http://biblioteca.ram-baillores.es/</a> , URL: <a href="http://biblioteca.ram-baillores.es/anal002.html">http://biblioteca.ram-baillores.es/anal002.html</a> (Stand: 18.05.2009).					
TIPO DE OPERACIÓN: Gesamte Lebens- und Schadenversicherung zusammen (TOTAL)	Einnahmen EMITIDAS TOTAL	Bruttoprämien-einnahmen des direkten Geschäfts DIRECTAS	Einnahmebilanz (Emitidas)		
			Bruttoprämien der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen TOMADAS EN REASEGURO DE INSTITUCIONES EXTRANJERAS	Ins Ausland zederte Prämienbeträge CEDIDAS EN REASEGURO A INSTITUCIONES EXTRANJERAS	Rückbehalt Im Inland RETENIDAS EN EL PAÍS
Jahr YEAR	Miles de pesos				
1980	36.314	35.110	1.204	9.223	27.091
1985	443.754	434.959	8.795	117.414	326.340
1990	8.012.318	7.917.515	94.803	1.213.839	6.798.479
1991	10.955.089	10.849.930	105.159	1.635.717	9.319.372
1992	15.322.731	15.213.400	109.331	2.484.152	12.838.579
1993	18.137.906	17.989.371	148.535	3.195.706	14.942.200
1994	20.719.263	20.526.791	192.472	3.557.682	17.161.581
1995	24.234.271	23.884.902	349.369	4.855.997	19.378.274
1996	31.217.871	30.868.864	349.007	6.355.566	24.862.305
1997	41.447.687	41.128.098	319.589	7.140.673	34.307.014
1998	58.115.679	57.756.069	359.610	8.729.867	49.385.812
1999	78.846.582	78.515.032	331.550	10.716.952	68.129.631
2000	105.483.046	104.968.587	514.459	12.760.673	92.722.374
2001	106.087.281	105.317.742	769.540	14.247.641	91.839.640

a) Ohne Berücksichtigung der innerhalb Mexikos übernommenen oder zedierten Rückversicherungen.

**TAB. 336: Bruttoschäden im direkten und indirekten Geschäft, Schadenzahlungen für übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland und aus dem Ausland erstattete Beträge aus zedierten Rückversicherungen 1980-2001 (Gesamtes Leben- und Schadenversicherungsgeschäft) a)**

TOTAL LIFE & NON-LIFE INSURANCE BUSINESS OF THE MEXICAN COMPANIES, SELECTED YEARS, 1980-2001: LOSSES PAID ON DIRECT INSURANCES, LOSSES PAID TO ABROAD ON ASSUMED REINSURANCE, LOSSES RECOVERABLE FROM ABROAD ON CEDED REINSURANCE, NET LOSSES PAID  
 Quelle / Source: ITAM, Biblioteca "Raul Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 18.05.2006].

Biblioteca Raúl Ballarín J., URL: <a href="http://biblioteca.iam.mx/recursos/anal1002.html">http://biblioteca.iam.mx/recursos/anal1002.html</a> [Stand: 18.05.2006]					
TIPO DE OPERACIÓN: Gesamte Lebens- und Schadenversicherung zusammen (TOTAL)	Ausgaben TOTAL	Schadenzahlungen im Direktgeschäft SOBRE PRIMAS DIRECTAS	Ausgabenbilanz (Ocurridos)		
			Schadenzahlungen für übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland SOBRE PRIMAS TOMADAS DEL EXTRANJERO	Erstattungen der ausländischen Rückversicherer für zedierte Versicherungen RECUPERADO DE LO CEDIDO AL EXTRANJERO	Ausgaben für eigene Rechnung CARGO NETO A INSTITUCIONES DEL PAÍS
Jahr YEAR	Miles de pesos				
1980	20.380	19.549	831	6.114	14.266
1985	327.668	319.788	7.880	169.876	157.792
1990	5.148.090	5.077.962	70.128	724.602	4.423.488
1991	7.312.003	7.230.681	81.322	1.318.841	5.993.162
1992	9.948.203	9.893.285	54.919	1.844.700	8.103.504
1993	10.934.826	10.849.239	85.587	964.774	9.970.052
1994	12.823.069	12.724.729	98.340	1.196.088	11.626.981
1995	17.069.380	16.901.263	168.117	2.802.713	14.266.667
1996	21.502.877	21.264.445	238.432	4.577.702	16.925.175
1997	25.122.092	24.930.360	191.733	3.435.645	21.686.447
1998	32.649.224	31.755.210	894.014	5.373.943	27.275.281
1999	46.307.452	46.131.913	175.539	7.832.179	38.475.272
2000	77.703.202	77.391.669	311.534	10.123.967	67.579.236
2001	57.158.747	56.821.433	337.314	8.646.488	48.512.260

a) Ohne Berücksichtigung der innerhalb Mexikos übernommenen oder zedierten Rückversicherungen.

**TAB. 337: Bruttoprämieneinnahmen im direkten und indirekten Geschäft, zedierte Prämien und Prämienrückbehalt der mexikanischen VU 1980-2001 (nur Schadenversicherung) a)**

NON-LIFE INSURANCE BUSINESS OF THE MEXICAN COMPANIES, SELECTED YEARS, 1980-2001: GROSS PREMIUMS, DIRECT PREMIUMS, REINSURANCES ACCEPTED FROM ABROAD, PREMIUMS CEDED TO FOREIGN COMPANIES, NET RETENTION PREMIUMS  
 Quelle / Source: ITAM, Biblioteca "Raul Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 18.05.2006].

Biblioteca "Rafael Barriles" s. r. l. URL: <a href="http://biblioteca.nam.mx/recursos/and/or2.html">http://biblioteca.nam.mx/recursos/and/or2.html</a> (Stand: 10.05.2009).		Einnahmebilanz (Emitidas)			
TIPO DE OPERACIÓN: Schadenversicherung (Daños)	Einnahmen EMITIDAS TOTAL	Bruttoprämien- einnahmen des direkten Geschäfts DIRECTAS	Bruttoprämien der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen TOMADAS EN REASEGURO DE INSTITUCIONES EXTRANJERAS	Ins Ausland zedierte Prämienbeträge CEDIDAS EN REASEGURO A INSTITUCIONES EXTRANJERAS	Rückbehalt Im Inland RETENIDAS EN E L PAÍS
Jahr YEAR	Miles de pesos				
1980	25.118	23.952	1.166	8.594	16.524
1985	324.281	316.195	8.086	112.036	212.245
1990	4.605.550	4.515.089	90.461	1.088.827	3.516.723
1991	6.177.622	6.078.793	98.829	1.453.329	4.724.293
1992	8.931.568	8.831.539	100.030	2.219.107	6.712.461
1993	10.642.294	10.501.736	140.558	2.880.756	7.761.538
1994	11.814.408	11.633.624	180.784	3.134.058	8.680.350
1995	14.014.670	13.691.496	323.174	4.342.539	9.672.131
1996	17.501.161	17.178.664	322.497	5.606.792	11.894.369
1997	21.558.210	21.272.454	285.756	6.104.383	15.453.828
1998	26.825.354	26.486.468	338.887	7.101.903	19.723.451
1999	33.400.427	33.103.586	296.840	8.802.721	24.597.705
2000	38.262.337	37.790.077	472.260	10.562.954	27.699.383
2001	45.150.287	44.436.876	713.411	12.476.563	32.673.725

a) Ohne Berücksichtigung der innerhalb Mexikos übernommenen oder zedierten Rückversicherungen.

**TAB. 338: Bruttoschäden im direkten und indirekten Geschäft, Schadenzahlungen für übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland und aus dem Ausland erstattete Beträge aus zedierten Rückversicherungen 1980-2001 (nur Schadenversicherung) a)**

NON-LIFE INSURANCE BUSINESS OF THE MEXICAN COMPANIES, SELECTED YEARS, 1980-2001: LOSSES PAID ON DIRECT INSURANCES, LOSSES PAID TO ABROAD ON ASSUMED REINSURANCE, LOSSES RECOVERABLE FROM ABROAD ON CEDED REINSURANCE, NET LOSSES PAID  
 Quelle / Source: ITAM, Biblioteca "Raúl Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 18.05.2006].

TIPO DE OPERACIÓN: Schadenversicherung Daños	Ausgabenbilanz (Ocurridos)				
	Ausgaben TOTAL	Schadenzahlungen im Direktgeschäft SOBRE PRIMAS DIRECTAS	Schadenzahlungen für übernommene Rückversicherungen aus dem Ausland SOBRE PRIMAS TOMADAS DEL EXTRANJERO	Erstattungen der ausländischen Rückversicherer für zedierte Versicherungen RECUPERADO DE LO CEDIDO AL EXTRANJERO	Ausgaben für eigene Rechnung CARGO NETO A INSTITUCIONES DEL PAÍS
Jahr YEAR	Miles de pesos				
1980	16.861	16.059	802	5.647	11.214
1985	280.257	272.872	7.385	165.203	115.054
1990	2.892.212	2.824.925	67.287	657.502	2.234.710
1991	4.337.166	4.258.923	78.243	1.236.208	3.100.958
1992	5.728.933	5.679.211	49.722	1.729.871	3.999.062
1993	5.550.930	5.469.626	81.304	816.777	4.734.152
1994	6.266.777	6.174.058	92.719	992.347	5.274.430
1995	9.596.615	9.441.071	155.544	2.533.456	7.063.159
1996	12.172.843	11.945.750	227.093	4.213.648	7.959.195
1997	12.984.349	12.809.629	174.720	2.960.133	10.024.216
1998	16.674.104	15.813.099	861.006	4.666.774	12.007.331
1999	21.864.606	21.699.245	165.361	6.889.066	14.975.540
2000	26.538.067	26.242.215	295.851	8.835.278	17.702.789
2001	27.646.533	27.296.446	350.087	7.728.727	19.917.806

a) Ohne Berücksichtigung der innerhalb Mexikos übernommenen oder zedierten Rückversicherungen.

#### DIE GEGENWÄRTIGE LAGE AM MEXIKANISCHEN VERSICHERUNGSMARKT

In jüngster Zeit hat sich die **Wettbewerbsintensität** im mexikanischen Versicherungsmarkt **weiter erhöht**. Der **Markteintritt** neuer (u. d. bedeutet in der Hauptsache: fremder) Gesellschaften wird von der Regierung **gezielt gefördert**, um durch verschärften Wettbewerb den **Handlungsdruck der Marktteilnehmer in der Produkt- und Preispolitik** zu erhöhen, und damit langfristig eine **intensivere Versicherungsdurchdringung** des Landes zu erzielen. Unter den Ende 2007 insgesamt 95 in Mexiko aktiven Gesellschaften befanden sich 53 Unternehmen, deren Angebot Leistungen im Bereich der Lebensversicherung einschließlich der Rentenversicherung umfasste. Daneben betätigten sich 62 Unternehmen in der Nichtlebensversicherung. Der **Anteil der durch ausländische Versicherungsgruppen kontrollierten Versicherer** ist als **ausgesprochen hoch** zu bezeichnen. Ende Dezember 2007 befand sich das Kapital von nicht weniger als 46 der 95 der am mexikanischen Markt vertretenen Versicherer mehrheitlich in ausländischer Hand.<sup>81</sup>

2007 behauptete Mexiko mit einer zweistelligen Zuwachsrate des Beitragsvolumens seinen Rang als zweitwichtigster Versicherungsmarkt Lateinamerikas hinter Brasilien. Das Schadenversicherungsgeschäft stieg in diesem Jahr gegenüber 2006 bei einer realen Wachstumsrate von 14,4 Prozent im direkt abgeschlossenen Geschäft und einem Prämienvolumen von 77,9 Milliarden Pesos (davon mehr als die Hälfte auf die KFZ-Sparte entfallend) mit 40,9 Prozent Marktanteil zum bedeutendsten Teilsegment des mexikanischen Versicherungsmarkts auf.<sup>82</sup>

#### **10.14.8. Die Bedeutung von Rückversicherungs-Auslandstransaktionen für ein Entwicklungsland: stellen Zessionen nach Übersee einen „fairen Preis“ für die Absicherung gegen Katastrophenschäden oder eine (vermeidbare) Belastung der *balances-of-payment* dar?**

Die Kluft zwischen den ins Ausland überwiesenen Brutto-Gesamtsummen zedierter Rückversicherungen, welche in der öffentlichen Wahrnehmung die Zahlungsbilanz des Landes weiter verschlechtern (v. a. durch ein Ungleichgewicht zwischen zedierten und übernommenen Rückversicherungsprämien sowie Verlusten durch Wechselkursschwankungen, s. u.) und dem tatsächlichen gezahlten „Preis“ netto sämtlicher Unkosten, der für die im Ausland erworbene Absicherung gegenüber einem möglicherweise eintretenden katastrophalen Schaden für die Volkswirtschaft eines Landes zu erbringen ist, stellt einen zentralen Diskussionspunkt in Hinblick auf die

<sup>81</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 63 (2008), Heft 12 vom 15. Juni, S. 1040.

<sup>82</sup> Vgl. ebd.

Kontroversen um die Bedeutung der Versicherungswirtschaft für die *balances-of-payment* der Nationalökonomien von Entwicklungsländern dar.

So zedierten die mexikanischen Direktversicherer zwischen 1959 und 1963 einen jährlichen Prämienbetrag im Gegenwert von etwa 30 Millionen U.S. Dollar ins Ausland. Nach Abzug aller im Gegenzug übernommenen Rückversicherungen (solche, die aufgrund reziprozitärer Vereinbarungen aus dem Ausland übernommen wurden und andere angenommene Auslands-Rückversicherungen) und allen anfallenden Kommissions- und Schadenzahlungen aus übernommenen wie abgegebenen Auslands-Rückversicherungen, verblieb davon ein Nettobetrag in Höhe von gerade einmal etwa 5,4 Millionen U.S. Dollar. Damit erscheint der Netto-Zessionsbetrag Mexikos z. B. gegenüber den für Warenimporte aufgewendeten Mitteln (im Jahre 1963: ca. 1,24 Milliarden U.S. Dollar) verschwindend gering.<sup>83</sup>

Selbst wenn der Nettobetrag der ans Ausland gezahlten Rückversicherungen (ins Ausland zederte Prämien abzüglich der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen) oftmals schnell überschätzt wird, stellt der teilweise Transfer der Werte übernommener Inlandsrisiken der einheimischen Direktversicherer an ausländische Rückversicherungspartner für zahlreiche Entwicklungsländer eine der bedeutendsten Einzelursachen für Verluste aus Wechselkursschwankungen dar.<sup>84</sup> Die von einigen lateinamerikanischen Ländern befürwortete staatliche Monopolisierung der Rückversicherung stellte aber keine vollkommen zufriedenstellende Lösung für das Problem dar, da auch die staatlichen Monopolanstalten in Ländern wie Argentinien und Chile bestimmte Großrisiken wie z. B. die aus Naturkatastrophen zu erwartenden Verluste nur mit Hilfe der weitreichenden Kapazitäten des Weltmarktes versichern konnten.<sup>85</sup>

#### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.15. ARGENTINIEN

#### Argentina

#### 10.15.1. Die internationale Beteiligung am argentinischen Versicherungsmarkt vor der Wende zum 20. Jahrhundert

Die Tätigkeit von ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien reicht bis in die 80er Jahre des 18. Jahrhunderts zurück. Mit der spanischen Real Compañia de Seguros Terrestres y Maritimos de Madrid („*The Royal Terrestrial and Marine Insurance Co. Of Madrid*“)<sup>1</sup> betrieb bereits vor der Unabhängigkeit des Landes (Argentinien erlangte als Teil des Vizekönigreiches Rio de la Plata 1810 zunächst eine provisorische, 1816 schließlich die vollständige Unabhängigkeit von Spanien) eine spanische Gesellschaft das Versicherungsgeschäft; sie eröffnete ihren Betrieb 1784. 1796 folgte ihr das erste einheimische Unternehmen, die La Confianza, deren Geschäftsplan auf einen Zeitraum von fünf Jahren beschränkt blieb.

Bis zur Wende vom 19. zum 20. Jahrhundert kam es zur Gründung von nicht weniger als 84 argentinischen Versicherungsunternehmen, von denen allerdings viele bereits nach kurzer Zeit wieder verschwanden und nur ein Bruchteil bis nach Ende des Zweiten Weltkriegs überlebte. Zahlreiche ausländische, v. a. britische Versicherer etablierten in der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts Agenturen, so z. B. bereits 1856 die Northern

<sup>83</sup> Vgl. THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 31. Dezember, S. 1764.

<sup>84</sup> Vgl. UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance costs in the balance of payments of developing countries [Improvement of the invisible trade of developing countries: Measures for improving the invisible trade of developing countries through increasing receipts for services such as tourism and reducing payments for transportation, insurance and similar charges], Geneva 1964, S. 34.

<sup>85</sup> Vgl. THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 31. Dezember, S. 1764.

<sup>1</sup> Die 1785 gegründete Real Compañia de Seguros Terrestres y Maritimos de Madrid war das erste spanische Versicherungsunternehmen in Form einer Aktiengesellschaft; darüber hinaus auch der erste Versicherer des Landes, der seine Tätigkeit über den Abschluss von Seeversicherungen hinaus auch auf andere Versicherungszweige ausdehnte, z. B. die Feuerversicherung. Vgl. Internet-Auftritt des MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE: PISERRA, MA TERESA / NAJERA, ALFONSO / LAPIEZA, ROBERTO: Impacts of climatic change in Spain: Impacts on the Insurance Sector, S. 669, URL: [http://www.mma.es/secciones/cambio\\_climatico/areas\\_tematicas/impactos\\_cc/pdf/15\\_sector\\_del\\_seguro\\_2.pdf](http://www.mma.es/secciones/cambio_climatico/areas_tematicas/impactos_cc/pdf/15_sector_del_seguro_2.pdf) [Stand: 09.06.2007].

Assurance Co., die Royal Insurance Co. und die La Espanola. Die erste einheimische Seeversicherungsgesellschaft („Compañía Argentina de Seguros Marítimos S. A.“) wurde 1860 gegründet und bestand 18 Jahre.<sup>2</sup>

Das argentinische **Handelsgesetzbuch von 1859** widmete dem Versicherungswesen bereits **mehr als 200 Artikel** und bedeutete den **eigentlichen Ausgangspunkt** für die Entwicklung eines einheimischen Versicherungsmarkts im modernen Sinne.<sup>3</sup> Sowohl die einheimischen als auch die ausländischen VU dehnten ihre Aktivitäten bis zur Jahrhundertwende in beträchtlichem Umfang aus; um 1900 operierten insgesamt 21 argentinische und 28 fremde Gesellschaften auf dem Versicherungsmarkt des zweitgrößten südamerikanischen Staates.<sup>4</sup>

#### **10.15.1.1. Diskriminierung der ausländischen Versicherungsgesellschaften vor der Jahrhundertwende**

Maßnahmen mit protektionistischer Wirkung, die im 19. Jahrhundert von den Regierungen lateinamerikanischer Staaten ergriffen wurden, dienten nicht allein dem Schutz einer sich konsolidierenden einheimischen Versicherungsindustrie. Mit der ausländische VU diskriminierenden Einführung hoher steuerlicher Abgaben beabsichtigte beispielsweise die argentinische Regierung eine Aufbesserung der Staatseinnahmen, womit man in eklatanter Weise der liberalen Wirtschaftsauffassung der im Lande arbeitenden Europäer, darunter v. a. britische Versicherungsunternehmen, widersprach. Die Reichweite der lateinamerikanischen Importsubstitutionspolitik gelangte insbesondere mit übergeordneten außenwirtschaftspolitischen Interessen der Briten in Konflikt, deren Zielsetzung es war, den **defizitären Güteranteil ihrer Zahlungsbilanz zunehmend durch den Export von „Invisibles“ auszugleichen**. So verursachte die argentinische Fiskalpolitik 1898 nicht nur eine Eingabe der im Lande tätigen fremden Versicherungsgesellschaften an den argentinischen Finanzminister,<sup>5</sup> sondern löste schließlich auch eine offizielle **diplomatische Intervention der britischen Regierung** aus.<sup>6</sup>

Bis Mitte der 1890er Jahre hatte neben den britischen und anderen ausländischen VU, die überwiegend in der Sachversicherung tätig waren, auch eine größere Zahl U.S.-amerikanischer Feuerversicherungsgesellschaften sowie zwei aus den Vereinigten Staaten stammende Lebensversicherer (EQUITABLE und NEW YORK LIFE) in Argentinien gearbeitet. Die **U.S.-Gesellschaften** trugen bis zu diesem Zeitpunkt die sie gegenüber einheimischen Unternehmen diskriminierende Steuerlast von sieben Prozent der in Argentinien erwirtschafteten Prämieinnahmen (gegenüber einem Prozent bei den argentinischen Versicherern)<sup>7</sup>, **kapitulierten jedoch 1896 angesichts einer weiteren**

<sup>2</sup> Vgl. CASTELO, JULIO (Hrsg.): The insurance market in Latin America, Portugal, and Spain (El mercado de seguros en Latinoamérica, Portugal y España, engl.), Athens 1976, S. 1.; Columna Aseguradora Asesores de Seguros, Historia del seguro en la República Argentina, URL: <http://www.columnaseg.com.ar/notas/historia.htm> [Stand: 24.07.2007].

<sup>3</sup> Offenbar veranlasste eine große Zahl von in Argentinien arbeitenden Agenten ausländischer Versicherungsgesellschaften die spanische Kolonialmacht bereits frühzeitig, d. h. lange vor der Wende zum 19. Jahrhundert, dazu, durch den Erlass verschiedener Dekrete kontrollierend in den Markt einzugreifen; vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 8. August, S. 985.

<sup>4</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 8. August, S. 985 f. Vgl. ergänzend BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196, hier: S. 189, der die Gesamtzahl der bis zur Jahrhundertwende in Argentinien bestehenden oder bereits wieder eingestellten ausländischen Agenturen auf 50 beziffert.

<sup>5</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 10 vom 8. März, S. 122: „Nach den letzten Nachrichten ist eine Abordnung von Vertretern der in Argentinien Geschäfte machenden fremden Versicherungsgesellschaften beim Finanzminister gegen die [...] ihnen auferlegte **Verpflichtung, eine Gewährleistung in Stücken einer besondern, nicht marktgängigen Anleihe zu hinterlegen**, vorstellig geworden. Sie beantragte, anstatt dessen marktgängige Argentinische Staatspapiere hinterlegen zu dürfen. Andernfalls würden mehrere von den Gesellschaften genöthigt sein, ihr Geschäft in Argentinien überhaupt aufzugeben. Der Finanzminister erklärte, er könne persönlich Nichts in der Sache thun und keine Anordnung in einem von dem Congress erlassenen Gesetze vornehmen. Man möge aber der Regierung eine Bittschrift vorlegen, die, wenn es sich um eine gerechtfertigte Beschwerde handle, ohne Zweifel Berücksichtigung finden werde.“ [Hervorheb.: K. U.] Die genannten (Zwangs-) Anleihen bestanden in festverzinslichen Wertpapieren (Bonds), die speziell zur Anlage der von den ausländischen Versicherungsgesellschaften eingeforderten Garantiesummen 1898 von der argentinischen Deputiertenkammer autorisiert wurden. Da die zu Grunde liegende Verordnung im Rahmen der Etatbeschlussfassung für 1898 verabschiedet wurde, entstand im Ausland der Eindruck, dass die argentinische Regierung sich mit der Absicht trug, auf Kosten der im Lande tätigen fremden VU das Haushaltsdefizit des betreffenden Fiskaljahres zu decken; vgl. ebd.

<sup>6</sup> Vgl. ASSURANZ-JAHRBUCH 21 (1900), III. Teil, S. 357; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGS-RECHT UND –WISSENSCHAFT 5 (1899), S. 629.

<sup>7</sup> Die differenzierende Besteuerung von in- und ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien stand nach Auffassung der fremden Gesellschaften in Widerspruch zum verfassungsmäßig niedergelegten Gleichbehandlungsgrundsatz und der Garantie auf Handelsfreiheit. Entsprechende Klagen wurden vor dem Ersten Weltkrieg über mehrere Instanzen hinweg

**Erhöhung der Besteuerung** auf nunmehr zehn Prozent der Beitragseinnahmen sowie einer zur weiteren Konzessionierung erforderlichen **Kautionsstellung** in Höhe von 300.000 Dollar (ausländische Feuerversicherungsgesellschaften) bzw. 100.000 Dollar (ausländische Gesellschaften anderer Branchen), die in argentinischen Papieren angelegt werden mussten. Obwohl die Besteuerung im Ausland als exorbitant empfunden wurde<sup>8</sup> fügte sich eine größere Anzahl v. a. britischer Unternehmen – letztlich um nicht gänzlich auf das Geschäft verzichten zu müssen und in der Hoffnung, dass die argentinische Regierung nach einiger Zeit ihren protektionistischen Kurs (im Sinne eines zeitweilig eingeführten „**Erziehungszolls**“) korrigieren werde. Die zwei Jahre später erfolgte neuerliche Ankündigung diskriminierender Forderungen stellte schließlich auch für die in Argentinien verbliebenen ausländischen Gesellschaften den Weiterbetrieb in Frage. Die von den britischen VU initiierte und auf offiziellem Wege unterstützte Beschwerde fruchtete schließlich in begrenztem Ausmaß: die argentinische Regierung willigte noch im März 1898 „vorläufig“ ein, die von den fremden VU geforderten Gewährleistungen zu achtzig Prozent gegen Cash in Schatzwechseln entgegenzunehmen, anstatt auf dem Kauf der besonders zu diesem Zweck geschaffenen Papiere zu beharren.<sup>9</sup>

Die Regierung des (bereits von 1880-1886 sowie interimistisch von Oktober 1895 bis Februar 1896 an der Staatsspitze stehenden) ehemaligen Armeegenerals JULIO ARGENTINO ROCA (1843-1914) verfolgte ab Herbst 1898 als Zeichen des Entgegenkommens gegenüber den europäischen Finanzmächten schließlich nicht länger das Ziel, die stark kritisierte Erhöhung der Besteuerung ausländischer Versicherungsgesellschaften von sieben auf zehn Prozent aufrechtzuerhalten. Zwar lehnte die Budgetkommission des *Congreso de la Nación* in der Frage der Besteuerung die Gleichstellung der ausländischen VU mit den einheimischen Versicherern ab, stellte aber die Möglichkeit einer Herabsetzung der zehnprozentigen Abgabe auf das frühere Niveau (sieben Prozent) in Aussicht.<sup>10</sup>

Kurz vor Ausbruch des Ersten Weltkriegs stand der Wettbewerb am Versicherungsmarkt des Landes in voller Blüte. 1913 stammten von insgesamt 85 in Argentinien tätigen Versicherungsgesellschaften 33 aus dem Ausland, darunter 24 englische, drei deutsche, zwei französische und zwei nordamerikanische VU, sowie jeweils ein Unternehmen aus der Schweiz und aus Brasilien. Fast die Hälfte der zu diesem Zeitpunkt bestehenden einheimischen Versicherer, nämlich 25 von insgesamt 52 argentinischen Gesellschaften waren innerhalb der vorangegangenen fünf Jahre (1908-1912) gegründet worden.<sup>11</sup> Eine hervorragende Rolle spielten die fremden Gesellschaften v. a. in der Feuerversicherung (hier fielen den ausländischen VU knapp die Hälfte der versicherten Werte und über 40 Prozent der Beitragseinnahmen zu) und der **Seetransportversicherung**, wo sie mehr als 49 Prozent der Beitragseinnahmen bei mehr als der doppelten Anzahl von Policen und einem wertmäßig dreifach höheren Versicherungsbestand gegenüber den argentinischen Gesellschaften bestritten, d. h. größere Risiken – vermutlich im Überseeverkehr - fielen überwiegend den Ausländern zu. (vgl. TAB. 339).

**TAB. 339: Participation of Foreign Insurance Companies in the Argentinean Market in 1913: Number of policies and share in amounts insured**

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 413-414.

	Number of contracts			Amount insured			Premiums		
	Domestic companies	Foreign companies	Relation	Domestic companies	Foreign companies	Relation	Domestic companies	Foreign companies	Relation
Branches				in millions of Peso			in millions of Peso		
Marine	11.190	26.780	1 : 2,4	47,41	140,88	1 : 3	1,06	1,02	1,04 : 1
Fire	117.806	57.163	2,1 : 1	1.600,12	1.468,51	1,1 : 1	11,36	8,33	1,4 : 1
Accident	9.371	955	9,8 : 1	174,23	17,96	9,7 : 1	2,6	0,23	11,3 : 1
Hail	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	6,78	\	\
Other Non-Life	2.251	\	\	n/a	\	\	n/a	\	\
Life	32.677	13.622	2,4 : 1	215,37	137,51	1,6 : 1	12,03	5,71	2,1 : 1

zugunsten des argentinischen Fiskus entschieden, vgl. KOBELT, G.: Argentinien, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 47 (1928), III. Teil, S. 542-546, hier: S. 546.

<sup>8</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 10 vom 8. März, S. 122.

<sup>9</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 22 (1898), Nr. 12 vom 22. März, S. 153. Vgl. ebd. auch den abschließenden Kommentar der bezüglichen Berichterstattung als Hinweis auf die Motivation der verbliebenen ausländischen Gesellschaften, trotz aller Hindernisse ihre Tätigkeit am argentinischen Markt nicht völlig aufzugeben: „[...] *Es steht nun zu hoffen, dass das Gesetz, das das letztere Verfahren [neuerliche Stellung von Garantiesummen in Höhe von sieben Millionen Dollar] vorschreibt, bald aufgehoben wird.*“ [Hervorheb.: K. U.]

<sup>10</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGS-RECHT UND -WISSENSCHAFT 5 (1899), S. 630.

<sup>11</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 36 (1915), III. Teil, S. 413.



### 10.15.2. Zwischenkriegszeit

Trotz einer seit 1918 zunehmenden Zuwanderung von fremden Agenturen verringerte sich der Marktanteil der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherer während der 20er Jahre deutlich.<sup>12</sup> Vereinnahmten die fremden Gesellschaften kurz nach Kriegsende zumindest in den wichtigsten Sachversicherungssparten Feuer und Transport noch rund die Hälfte des gesamten Beitragsaufkommens, so reduzierte sich ihr Anteil an den Prämieinnahmen bis Anfang der 30er Jahre auf etwa ein Drittel (vgl. TAB. 340: Direct Premium Income of Domestic and Foreign Companies in Argentina, 1913-1938).

**TAB. 340: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1913-1938 a)**

DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN ARGENTINA, 1913-1938 a)

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

Jahr YEAR	Feuerversicherung FIRE			Transportversicherung (Seevers.) MARINE			Lebensversicherung LIFE			Unfallversicherung ACCIDENT		
	Argentinische VU		Ausländische VU	Argentinische VU		Ausländische VU	Argentinische VU		Ausländische VU	Argentinische VU		Ausländische VU
	in Mio. Peso	in %		in Mio. Peso	in %		in Mio. Peso	in %		in Mio. Peso	in %	
1913	11,36	8,33	42,31	1,06	1,02	49,04	12,03	5,71	32,19	2,6	0,23	8,13
	in 1.000 Peso	in %		in 1.000 Peso	in %		in 1.000 Pesos	in %		in 1.000 Peso	in %	
1919	12.395	12.005	49,2	3.381	3.188	48,53	12.668	3.035	19,33	4.202	1.342	24,21
1922	14.803	9.474	39,02	3.857	1.586	29,14	15.301	3.889	20,27	11.500	1.444	11,16
1924	18.562	9.160	33,04	4.158	2.076	33,3	20.522	2.581	11,17	17.891	1.846	9,35
1925	20.529	9.306	31,19	3.903	1.949	33,3	23.345	2.695	10,35	19.746	2.488	11,19
1926	21.509	8.724	28,86	3.508	1.680	32,38	25.306	2.802	9,97	20.897	2.856	12,02
1928	22.639	9.056	28,57	3.969	2.087	34,46	32.570	3.800	10,45	25.834	4.714	15,43
	Feuerversicherung			Seetransportversicherung			Lebensversicherung			Arbeiterunfallversicherung		
	in 1.000 Peso	in %		in 1.000 Peso	in %		in 1.000 Pesos	in %		in 1.000 Peso	in %	
1932	18.698	8.121	30,3	2.149	1.068	33,2	33.859	6.073	15,21	18.257	4.001	17,9
1933	17.363	8.079	31,7	1.966	1.110	36,1	27.145	6.338	18,93	16.302	3.017	15,6
1934	18.916	9.690	33,9	2.328	1.368	37	22.806	7.807	25,5	17.447	3.197	15,5
	Feuerversicherung			Seetransportversicherung			Lebensversicherung			Arbeiterunfallversicherung		
	in Mio. [Papier-] Peso	in %		in Mio. [Papier-] Peso	in %		in Mio. [Papier-] Peso	in %		in Mio. [Papier-] Peso	in %	
1938	27.993	11.549	29,1	4.741	2.228	32	27.628	9.873	26,3	27.043	3.933	12,7

a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / Calendar year-accounting basis; nominal prices)

Die gemessen an der Wirtschaftskraft des Landes **beträchtliche Zahl von 108 Versicherungsgesellschaften (darunter 41 ausländische), die 1925 Geschäfte in Argentinien betrieben** erklärt sich aufgrund der Tatsache, dass man offenbar im Ausland das **Entwicklungspotenzial des Marktes** vielfach **überschätzte**. Die **anhaltende Wirtschaftskrise** des auf Erträge aus der landwirtschaftlichen Erzeugung angewiesenen Staates verschärfte sich Mitte der 20er Jahre erheblich durch eine teilweise Missernte, die mit dem Handel auch die Versicherungswirtschaft in Mitleidenschaft zog. Stagnierende Prämieinnahmen, steigende Unkosten und zunehmend stärker ins Gewicht fallende Schadenforderungen verschlechterten die Arbeitsbedingungen zusehends, der **Wettbewerb der Gesellschaften** untereinander gewann überproportional an Intensität.<sup>13</sup> Die von zahlreichen neugegründeten Gesellschaften zur Belebung ihrer Geschäfte praktizierte "**Provisionsschleuderei**" wurde von den etablierteren VU ihrerseits mit der Gewährung von **Nachlässen** beantwortet. Überdies verzichteten die ausländischen Versicherer darauf, den von ihnen obligatorisch zu entrichtenden Policensteuer-Aufschlag in Höhe von sieben Prozent der Prämiensumme an die Kunden weiterzureichen - was nach kürzester Zeit ein Nachziehen der einheimischen VU zur Folge hatte. Parallel zu einer steigenden **Spesenkostenbelastung der in aller Regel eher schmalen Portefeuilles** und an **Zahl und Schwere zunehmenden Schäden** schmälerte die ungebremsste Konkurrenz nicht nur die zur Bildung von Reserven erforderlichen Ertragsaussichten.<sup>14</sup> Vielmehr drohte dem gesamten Markt ein gefährliches **Ungleichgewicht** aus übernommenen Risiken, ausstehenden Schäden und demgegenüber unangemessen knappen Prämieinnahmen.

<sup>12</sup> Vgl. KOBELT, G.: Argentinien, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II. Teil, S. 516-519, hier: S. 518.

<sup>13</sup> Vgl. ebd., S. 516.

<sup>14</sup> Vgl. ebd., S. 517.

### 10.15.2.1. Ausländischer Einfluss auf die Entwürfe zum VAG

Unter den mehrfach eingebrachten Entwürfen, die der **Abfassung des argentinischen VAG** vorausgingen, wurde ein 1934 erstmals der Abgeordnetenkammer eingereichter Vorschlag in hohem Maße von den **entsprechenden Gesetzen in Deutschland, Österreich und der Schweiz** beeinflusst; weiterhin dienten Rechtsvorschriften aus den Vereinigten Staaten (bes. bzgl. der Vorschriften über die Vermittlertätigkeit), Kanada und Frankreich, aber auch Bestimmungen der vorangegangenen Aufsichtsgesetzgebung in Chile (Dekret Nr. 251 vom 20. Mai 1931) und Verordnungen des (den Versicherungsmarkt des Landes seit 1912 mittels der „Banco de Seguros de Uruguay“ monopolistisch kontrollierenden) uruguayischen Staates als Vorbild.<sup>15</sup> Weiterhin wurde eine Beteiligung des Staates am Versicherungsmarkt des Landes vorgeschlagen. Die dem Finanzministerium untergeordnete „Comisión de Racionalización“ erhielt den Auftrag, die Vorteile einer **neuzuschaffenden staatlichen Versicherungskasse** zu prüfen, der neben der Versicherung des gesamten Staatsvermögens auch eine Beteiligung am allgemeinen Geschäft zugestanden werden sollte.

Das Gutachten der Behörde kam schließlich zu einem ablehnenden Ergebnis, mit der Begründung, „[...] dass die Verhältnisse im Eisenbahnwesen und im Petroleumabbau, beides Industriezweige, welche in Argentinien staatswirtschaftlich betrieben werden, auf das Versicherungswesen nicht übertragen werden könnten.“<sup>16</sup>

### 10.15.2.2. Errichtung einer staatlichen Aufsicht im Jahre 1937

Unzureichende Kapitalisierung, der wettbewerbsbedingte Verfall der Prämientarife und ein missbräuchlicher Umgang mit den obligatorisch anzulegenden Reservefonds verminderten seit den 1890er Jahren zunehmend das Prestige der argentinischen Versicherungswirtschaft, was **seit der Jahrhundertwende** zu mehr als **20 Versuchen** führte, eine **staatliche Aufsicht** zu etablieren.<sup>17</sup> Nicht zuletzt die Versicherungsunternehmen selbst forderten diesen Schritt, um das durch unseriöse Wettbewerber beschädigte Ansehen der Branche zu rehabilitieren und neues Vertrauen in die Leistungsfähigkeit der Versicherung zu schaffen.<sup>18</sup>

Erst mit dem am 21. Juni 1937 verabschiedeten Dekret Nr. 108.295 wurde mit der **Superintendencia de Seguros de la Nación** eine offizielle Behörde zur Überwachung und Regulierung der öffentlichen und privaten Versicherung geschaffen.<sup>19</sup> Bis zu diesem Zeitpunkt beschränkten sich Eingriffe durch den Staat auf sporadische Kontrollen der

<sup>15</sup> Der Entwurf konnte – nachdem es bereits seit der Jahrhundertwende mehrfach Versuche gegeben hatte, ein VAG zu etablieren – 1934 immerhin in der für die Gesetzgebung zuständigen Regierungsabteilung durchgebracht werden; ein endgültiges Inkrafttreten scheiterte jedoch an dem Umstand, dass er nicht fristgerecht durch die Abgeordnetenkammer besprochen werden konnte und damit hinfällig wurde. Am 16. Mai 1935 wurde derselbe Entwurf erneut durch die Regierung eingereicht und stand abermals der Besprechung durch Abgeordnete und Versicherungsfachleute offen; vgl. FRIEDMANN, F. O.: Aus dem argentinischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 59 (1936), Nr. 3 vom 15. Januar, S. 81-82, hier: S. 81. Vgl. ferner auch ASSEKURANZ-JAHRBUCH 47 (1928), III. Teil, S. 545.

<sup>16</sup> FRIEDMANN [S.], F. O.: Aus dem argentinischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 59 (1936), Nr. 3 vom 15. Januar, S. 81-82, hier: S. 81.

<sup>17</sup> Vgl. ARGENTINA, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS (Hrsg.): Superintendencia de Seguros de la Nación, 1938-1963: Veinticinco años controlando el seguro argentino, Buenos Aires 1964, S. 9 f. Auf dem von staatlichen Restriktionen freien Versicherungsmarkt des Landes wurde der ungehemmte Preiswettbewerb seit der Jahrhundertwende v. a. in der Feuerversicherung zu einem Hauptproblem, dass die betroffenen Gesellschaften (1900 standen insgesamt 21 einheimische und 28 ausländische VU in Konkurrenz) durch die Gründung von Tarifverbänden zu lösen versuchten. Ein Verband der in Argentinien tätigen ausländischen Versicherer besteht seit 1921 („Asociación de Aseguradores Extranjeros de Argentina“), ein Zusammenschluss der einheimischen Gesellschaften bereits seit 1894 (zunächst „Comité de Aseguradores“, ab 1919 „Asociación de Aseguradores Argentinos“, schließlich ab 1946 „Asociación Argentina de Compañías de Seguros“); vgl. BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196, hier: S. 194; THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 8. August, S. 985 f.

<sup>18</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatliche Versicherungsaufsicht in Argentinien, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 12 vom 15. Juni, S. 588-590, hier: S. 588. Vgl. auch FRIEDMANN [S.], F. O.: Aus dem argentinischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 38 vom 19. September, S. 933-934, hier: S. 934: „Die Vorschriften, welche im Jahre 1860 für die Anerkennung des Geschäftsbetriebes der ersten argentinischen Versicherungsgesellschaft maßgebend waren, sind heute noch, kaum verändert, in Geltung. So wird es verständlich, dass Versicherer und Versicherte in dem Wunsche, unlauteren Wettbewerb auszuschließen und größere Sicherheit im Geschäftsbetrieb zu erzielen, auf gesetzliche Neuregelung dringen. Der Entwurf eines neuen Versicherungsaufsichtsgesetzes wird im wesentlichen von den betreffenden Gesetzen Uruguays und Chiles beeinflusst werden.“

<sup>19</sup> Vgl. ARGENTINA, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS (Hrsg.): Superintendencia de Seguros de la Nación, 1938-1963: Veinticinco años controlando el seguro argentino, Buenos Aires 1964, S. 11.

Aktiengesellschaften, andere Unternehmensformen wurden überhaupt nicht durch eine Beaufsichtigung berührt.<sup>20</sup>

Die Aufgaben des anfänglich dem Finanzministerium (später dem Wirtschaftsministerium) angegliederten Verwaltungsorgans Superintendencia de Seguros de la Nación definierten sich gemäß dem Wortlaut des Dekrets Nr. 108.295 als Beaufsichtigung und Kontrolle von Organisation, Geschäftsbetrieb und Solvabilität der in Argentinien tätigen Versicherungsunternehmen, insbesondere hinsichtlich ihres „Finanzstatus, ihre[r] Geschäftspläne, Versicherungstarife, Versicherungsverträge, Bilanzen und [...] allgemeine[n] Publizität“. <sup>21</sup> Darüber hinaus oblag ihr die Überwachung der Arbeit der am argentinischen Markt tätigen Versicherungsagenten und Makler.<sup>22</sup>

### 10.15.3. Die Nationalisierung des argentinischen Versicherungsmarkts nach dem Zweiten Weltkrieg

#### 10.15.3.1. Konsolidierung des nationalen Rückversicherungsmarkts: die Stellung der staatlichen argentinischen Rückversicherungsgesellschaft Instituto Nacional de Reaseguros (INdeR) 1946 bis zu Beginn der 70er Jahre

Dem 1946 als Gemeinschaftsunternehmen des argentinischen Staates und der privaten Versicherungswirtschaft ins Leben gerufene **Instituto Mixto Argentino de Reaseguros** (IMAR), das 1953 unter der Bezeichnung **Instituto Nacional de Reaseguros** (INdeR) rekonstituiert wurde und vollständig in Staatsbesitz überging, standen die privaten Versicherungsgesellschaften des Landes **zunächst ablehnend** gegenüber. Die 1945 bekannt gewordene Absichtsbekundung der argentinischen Regierung, nach Chile und Brasilien als drittes lateinamerikanisches Land eine Rückversicherungs-Monopolgesellschaft ins Leben zu rufen (projektiert unter der Bezeichnung „Instituto de Reaseguros del Estado“ und Teil des von der Perón-Regierung schließlich nicht umgesetzten Plans, im Zuge der Teilnationalisierung der argentinischen Wirtschaft auch das gesamte Versicherungswesen zu verstaatlichen<sup>23</sup>) wurde von den privaten Versicherern mit einem diesbezüglichen **Memorandum** beantwortet, das (neben dem Einwand, die Regierung habe es unverständlicherweise versäumt, die private Versicherungswirtschaft des Landes in einer so wichtigen Frage vorab zu konsultieren) eine detaillierte Analyse ihrer Bilanzen für das Rechnungsjahr 1942 enthielt.<sup>24</sup>

<sup>20</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatliche Versicherungsaufsicht in Argentinien, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 12 vom 15. Juni, S. 588-590, hier: S. 588. Für Versicherungsvereine auf Gegenseitigkeit bestand auch nach Einführung des VAG eine Vorzugsbehandlung, und zwar in steuerlicher Hinsicht, vgl. BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196, hier: S. 193.

<sup>21</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatliche Versicherungsaufsicht in Argentinien, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 12 vom 15. Juni, S. 588-590, hier: S. 588. Auch das 1946 unter der Regierung Perón gegründete IMAR (bzw. ab 1953 **INdeR**) wurde der Aufsicht durch die Superintendencia de Seguros de la Nación unterstellt, übte aber seinerseits eine **subsidiäre Kontrolle** über die in Argentinien tätigen Versicherungsunternehmen aus, insbesondere in Hinblick auf die Kapitalstruktur von Aktiengesellschaften und die Zusammensetzung der Aktionärsgemeinschaften, um auf diesem Wege die **Besitzverhältnisse privater VU** (Mehrheitsanteile inländischer oder ausländischer Investoren) **weitmöglichst zu durchleuchten**. Dieser Punkt besaß bis 1961 aufgrund der unterschiedlichen Besteuerung argentinischer und ausländischer Versicherungsgesellschaften, darüber hinaus aber auch für die Zessions- und Retrozessionspraxis des INdeR besondere Bedeutung. Das INdeR retrozedierte seine Exzedenten vorzugsweise an einheimische VU, lediglich die die Aufnahmekapazitäten des Binnenmarkts überschreitenden Summen gingen an ausländische Rückversicherungspartner. Das INdeR besaß – nicht zuletzt aufgrund starker personeller Überschneidungen mit der Superintendencia - bis Mitte der 50er Jahre einen bestimmenden Einfluss auf Entscheidungen bei der Konzession neuer Versicherungsunternehmen auf dem argentinischen Markt (Bedürfnisprüfung), der es meist ablehnend gegenüber stand. Dieser Einfluss wurde allerdings nach dem Sturz der Perón-Regierung sukzessive abgebaut.

<sup>22</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatliche Versicherungsaufsicht in Argentinien, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 12 vom 15. Juni, S. 588-590, hier: S. 588.

<sup>23</sup> Die ursprünglichen Pläne der Revolutionsregierung zur Verstaatlichung des gesamten Versicherungswesens wurden nach heftigen Reaktionen aus dem In- und Ausland (vorläufig) zurückgezogen. Die Verwirklichung des IMAR bzw. INdeR unter der Perón-Diktatur ist als gemilderte Fortsetzung der damaligen Politik zu betrachten. Das IMAR wurde ohne Rücksicht auf die bereits bestehenden professionellen argentinischen Rückversicherungsgesellschaften in Privatbesitz errichtet. Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 694.

<sup>24</sup> Bereits 1934 hatten die privaten Versicherungsgesellschaften versucht, Pläne zur Errichtung einer halbstaatlichen Versicherungsbank mit Monopolstellung auf dem argentinischen Rückversicherungsmarkt (projektiert als „Banco Mixto de Seguros“) mit einer Eingabe zu torpedieren, die die von den Befürwortern einer solchen Einrichtung zu Grunde gelegten Annahmen über das Zessionsvolumen des Marktes als falsch entlarvte. Der von den interessierten Finanzkreisen der gesetzgebenden Körperschaft der kleinen Provinz Entre Ríos (wörtl. „Zwischen den Flüssen“, aufgrund der Lage zwischen dem Rio Paraná und dem Rio Uruguay; Provinzhauptstadt Paraná) vorgelegte Antrag zur Gründung der „Banco Mixto de Seguros“ sah ein Kapital von fünf Millionen Pesos (Äquivalent zu etwa drei Millionen Reichsmark) vor, das in Abschnitten zu je einer

Demzufolge bezifferten sich die gesamten Beitragseinnahmen der Gesellschaften auf eine Summe von 147 Millionen Dollar, wovon lediglich 16,5 Millionen Dollar (11,2%) im Ausland rückversichert worden waren. Die geschätzte Höhe der aus diesen zedierten Versicherungen ausländischen Rückversicherern zugefallenen Profite schwankte – je nach betrachtetem Vertrag bzw. betrachteter Versicherungssparte – zwischen Null und 16 ½ Prozent (in der Feuerversicherung) und belief sich nach Aussage der Unternehmen auf keinesfalls mehr als zwei Millionen Dollar. Damit sei der effektiv netto ins Ausland abgeflossene Betrag gegenüber der Gesamtsumme des argentinischen Volkseinkommens von 10.700 Millionen Dollar als vernachlässigenswerte Größe zu betrachten. Zudem würde auch eine nach dem Prinzip zedierter Zwangsquoten arbeitende Monopol-Rückversicherung keinesfalls vollständig auf die Abgabe von Retrozessionen an den internationalen Markt verzichten können, so dass nach Einschätzung der privaten Versicherer schließlich rund eine Million Dollar weiterhin als Exzedenten außer Landes gehen würden. Demgegenüber fielen allerdings – so die Argumentation des Memorandums weiter – die absehbaren Nachteile, die der argentinischen Versicherungswirtschaft aus einer Beschränkung des freien Versicherungsverkehrs am internationalen Markt, insbesondere den wichtigsten Rückversicherungsplätzen London und New York, erwachsen würden weitaus stärker ins Gewicht. Selbst die faschistischen Regime in Europa hätten die internationale Bewegungsfreiheit ihrer Rückversicherungsinstitute nicht beschnitten. Zusätzlich befinde sich der argentinische Markt in einer erstklassigen Position, um seinerseits einen bedeutenden Teil des Rückversicherungsbedarfs anderer lateinamerikanischer Staaten zu absorbieren – eine Möglichkeit, die durch Errichtung einer staatlichen Monopolanstalt weitestgehend vereitelt würde.<sup>25</sup>

Das der Gründung des IMAR zu Grunde liegende Gesetz Nr. 12.988 (veröffentlicht im Boletín Oficial vom 14. Juli 1947)<sup>26</sup> enthielt neben der Bestimmung zur Monopolisierung des Rückversicherungsgeschäfts eine Reihe weiterer Verfügungen zur (Teil-) Nationalisierung der argentinischen Versicherungswirtschaft. Die Neugründung einheimischer Gesellschaften oder der Zuzug von Agenturen ausländischer VU wurde untersagt, sofern nicht eine ausdrückliche Genehmigung von offizieller Seite vorlag. Die Zulassung von neuen bzw. neu zugewanderten Unternehmen wurde von der Bedarfsfrage auf der Angebotsseite des Marktes abhängig gemacht. Stellte sich die Nachfrage durch

---

Million Pesos für jeden zu betreibenden Versicherungszweig aufgebracht werden sollte, wobei man die Zeichnung teils von der Regierung, teils von den Privaten erwartete. Bereits zum damaligen Zeitpunkt wurde die Intention des Projekts kaum verschleiert, vgl. FRIEDMANN [S.], F. O.: Aus dem argentinischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 38 vom 19. September, S. 933-934, hier: S. 933: „Die Bedeutung des geplanten Unternehmens liegt darin, dass es zugleich neben dem eigenen Betrieb alle anderen Geschäfte gleicher Art [Direkt- und Rückversicherung – K. U.] in der Provinz beaufsichtigen soll; es handelt sich also möglicherweise um den Ausschluß des Wettbewerbs der privaten Gesellschaften und um ein verkapptes Monopol der Versicherungsbank als Rückversicherer. Die Versicherungsgesellschaften, von dem Bedürfnis geleitet, ihren Rückversicherer selbst zu wählen, weisen darauf hin, daß die Gründung einer derartigen Versicherungsbank gegen Versicherungs- und Handelsgesetz verstoßen würde und versuchen, die von den Gründern aufgestellten Rentabilitätsberechnungen zu widerlegen. So geht der Plan z. B. von einer geschätzten Prämieinnahme von 200 Millionen Pesos aus, während das tatsächliche Prämienaufkommen des ganzen Landes nur etwas mehr als die Hälfte beträgt. [...]“

<sup>25</sup> Vgl. THE REVIEW 76 (1945), Ausgabe vom 22. Juni, S. 273.

<sup>26</sup> Zu den in Zusammenhang mit der Gründung von IMAR und INdeR veröffentlichten Gesetzestexten wurden in der hier verwendeten deutsch- und englischsprachigen Fachliteratur unterschiedliche und z. T. widersprüchliche Angaben gemacht, weshalb sich im Einzelfall keine exakte Zuordnung von Bezeichnungen und Promulgationsdaten vornehmen ließ. Gemäß PIESCHACÓN (1963) wurde das IMAR durch Erlass des Gesetzes No. 19.988 vom 24. Juni 1947 als gemischtwirtschaftliches Unternehmen mit einer Kapitalbeteiligung der privaten Gesellschaften in Höhe von 50 Prozent ins Leben gerufen. Das Gesetz Ley No. 14.152 (Creación del Instituto Nacional de Reaseguros), veröffentl. Boletín Oficial de la República Argentina (BOLA), 20. Oktober 1952 (Nr. 17257), verordnete die Liquidation des IMAR und die vollständige Übertragung seiner Geschäfte an das (nunmehr vollständig in Staatseigentum befindliche) INdeR, vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 694 f. Per Erlass vom 11. Juni 1953 wurden die Bestimmungen des Rückversicherungsgesetzes von 1947 (IMAR-Gründung) revidiert, ein weiterer Erlass vom 9. Juli 1953 schrieb die Statuten des neuen Instituts fest; vgl. CASTELO, JULIO (Hrsg.): The insurance market in Latin America, Portugal, and Spain (El mercado de seguros en Latinoamérica, Portugal y España, engl.), Athens 1976, S. 8. Laut BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196, hier: S. 193, geht die Gründung des IMAR auf Ley No. 12.988 vom 24. Juni 1947 (veröffentlicht im BOLA vom 14. Juli 1947) zurück – im Prinzip ist dies als zutreffend zu bezeichnen, doch verschweigt der Autor, dass das Ley No. 12.988 in erster Linie einen Vorgänger modifizierte, der als eigentlicher Ausgangspunkt des Gesetzgebungsprozesses bei der Verstaatlichung der Rückversicherung in Argentinien anzusehen ist: das Ley No. 15.345 von 1946. Vgl. dazu Columna Aseguradora Asesores de Seguros, Historia del seguro en la República Argentina, URL: <http://www.columnaseg.com.ar/notas/historia.htm> [Stand: 24.07.2007], sowie den Originaltext des Ley No. 12.988 vom 24. Juni 1947: Internet-Auftritt der Superintendencia de Seguros de la Nación, URL: [http://www.ssn.gov.ar/ente/Resoluciones/ley\\_12988.htm](http://www.ssn.gov.ar/ente/Resoluciones/ley_12988.htm) [Stand: 24.07.2007].

das bestehende Angebot als überwiegend gesättigt dar, wurden keine neuen Wettbewerber zugelassen. Die Versicherung von dem argentinischen Gesetz unterstehenden Personen, Gütern oder anderen versicherbaren Interessen im Ausland wurde als unstatthaft erklärt und mit empfindlichen Geldstrafen belegt.<sup>27</sup> **Besondere Vorschriften wurden zum Abschluss von Warentransportversicherungen im Außenhandelsverkehr des Landes erlassen** – eine Maßnahme, die in unmittelbarem Zusammenhang mit der **defizitären argentinischen Leistungsbilanz** nach Beendigung des Krieges<sup>28</sup> zu sehen ist. Gemäß Art. 14 des Gesetzes Nr. 12.988 mussten sämtliche Güter, die nach Argentinien eingeführt wurden und deren Transportrisiko zu Lasten des Empfängers lief bei einheimischen Gesellschaften versichert werden (= Versand FOB durch den Exporteur im Ausland). Gleiches galt für alle Warensendungen, die auf Kosten des Absenders aus Argentinien exportiert wurden (= Versand CIF durch den Exporteur im Inland).<sup>29</sup> Die Einhaltung der Vorschriften war beim Zoll durch Vorlage der entsprechenden Versicherungspolice nachzuweisen. Eine besondere Ausnahme von dieser Regelung wurde allerdings U.S.-amerikanischen Versicherungsunternehmen eingeräumt, deren Dienste zur Deckung von Importen und Exporten (Decreto no. 14135/1962, BORA: Boletín Oficial de la República Argentina) in Anspruch genommen werden durften.<sup>30</sup>

Das staatliche Rückversicherungsinstitut INDeR fungierte als autonomes Organ mit der Rechtsform einer Aktiengesellschaft, verwaltungstechnisch wurde es dem argentinischen Wirtschaftsministerium zugeordnet, das auch einen der insgesamt fünf Direktoren<sup>31</sup> stellte. Auch das INDeR unterstand (zumindest teilweise) den aufsichtsrechtlichen Bestimmungen und damit der Kontrolle durch die Superintendencia de Seguros; bei der Anlage seines Vermögens hatte das Instituto die diesbezüglich allgemein gültigen Richtlinien zu beachten.

Das INDeR übte zumindest zeitweise (und in Übereinstimmung mit dem Wortlaut seiner Satzung) einen erheblichen Einfluss auf die argentinische Versicherungswirtschaft aus. Insbesondere entwickelte das Instituto bis Mitte der 50er Jahre obligatorisch einzuhaltende Normen zur Selektion, Klassifikation und Auswertung versicherter (oder zu versichernder) Risiken, **darüber hinaus war es an der Einführung einheitlicher Tarifstrukturen beteiligt**, deren Anwendung von ihm selbst überwacht wurde.<sup>32</sup> Eine aktive Rolle spielte das INDeR überdies bei der **Schadenregulierung** sowie den **Genehmigungsverfahren von um Konzession nachsuchenden neuen**

<sup>27</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196, hier: S. 193.

<sup>28</sup> Vgl. BERLINSKI, JULIO: International Trade and Commercial Policy, in: GERARDO DELLA PAOLERA / ALAN M. TAYLOR (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge [u. a.] 2003, S. 197-232, hier: S. 211.

<sup>29</sup> Vgl. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/CP/98, 8. February 1951, p. 7: [Law No. 12.988 of June 24<sup>th</sup>, 1947, Article 14, Provisions governing transport insurance]: *“The insurance of all classes of goods entering the country, in any manner whatsoever, must be effected by Argentine insurance companies when the risks are borne by the consignee, and the insurance of all classes of goods leaving the country, in any manner whatsoever, must be effected under the same conditions when the risk of the marine transport is borne by the consignor. The customs formalities include the obligation both to declare on oath that the risk has been covered, and to be in possession of a copy certified by the police authorities. Any infraction of these provisions will be subject to the penalties set forth in Article 12.”* Artikel 12 des Gesetzes Nr. 12.988 sah bei Verstößen gegen diese Bestimmungen ein Bußgeld bis zum 25-fachen des veranschlagten Prämienbetrags vor; vgl. ebd.

<sup>30</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196, hier: S. 193. Vgl. ferner: WORLD TRADE ORGANIZATION, GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Multilateral Trade Negotiations Group „Non-Tariff Measures“, Document No. MTN/NTM/W/82/Add. 3, 23 September 1977 (‘‘Restricted’’), Page 27, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/91980295.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/91980295.pdf) [Stand: 24.07.2007].

<sup>31</sup> Das Direktorium des INDeR setzte sich zusammen aus Präsident, Vizepräsident und drei weiteren Direktoren, darunter automatisch der Präsident der Superintendencia de Seguros sowie jeweils ein Vertreter des Wirtschafts- und des Finanzministeriums. Alle Direktoren mussten die argentinische Staatsangehörigkeit besitzen und durften nicht gleichzeitig Direktorenposten bei ausländischen Versicherungsunternehmen bekleiden; vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 695.

<sup>32</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die Staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. 692-696, hier: S. 695. Über den Regierungswechsel des Jahres 1955 hinaus scheint das INDeR allerdings nicht mehr an der Bildung obligatorischer Tarife durch die Superintendencia beteiligt gewesen zu sein – zumindest nicht im Bereich der Direktversicherung. Vielmehr unterlag das Instituto selbst den durch das Aufsichtsamt für den gesamten Markt verbindlich festgesetzten Einheitstarifen, vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 10. Mai, S. 472.

**Versicherungsgesellschaften.** Die Phase intensiver interventionistischer Praxis<sup>33</sup> endete 1955 jedoch mit dem Sturz der peronistischen Diktatur. Nach dem Regierungswechsel nahm das INDeR in wesentlich größerem Umfang Rücksicht auf die Interessen der privaten Versicherungsunternehmen und konzentrierte den Hauptteil seiner Aktivitäten auf den Rückversicherungsbetrieb.<sup>34</sup>

Die gesetzlichen Statuten des INDeR schrieben u. a. den Betrieb der Rückversicherung im Range einer nationalen Monopolanstalt sowie die Verteilung der ihm aus dem In- und Ausland zugehenden Exzedenten<sup>35</sup> unter bevorzugter Berücksichtigung der Kapazitäten der argentinischen Versicherungsgesellschaften vor,<sup>36</sup> um auf diese Weise zu einer optimalen Auslastung der heimischen Marktes zu gelangen bzw. dessen Aufnahmefähigkeit zu erhöhen und einen Abfluss von Rückversicherungen an ausländische Zessionare weitgehend zu unterbinden.<sup>37</sup> Daneben wurden dem INDeR allerdings auch andere Aufgaben satzungsrechtlich zugewiesen.<sup>38</sup> So sollte es z. B. die staatliche Versicherungspolitik mitbestimmen und die Exekutive in dieser Hinsicht fachspezifisch beraten.<sup>39</sup>

Grundlage dafür waren eigens durchgeführte Studien zu Struktur und Kapazitäten des argentinischen Versicherungsmarktes, deren Ergebnisse an das Finanz- und das Wirtschaftsministerium übermittelt wurden. Die Bestimmung, im staatlichen Auftrag den argentinischen Versicherungsmarkt zu "lenken" (und damit indirekt die Funktion eines Instruments zur partiellen "Nationalisierung" des Marktes zu erfüllen) wurde ausdrücklich

<sup>33</sup> Innerhalb der außenwirtschaftspolitischen Strategie des argentinischen Staates seit den 30er Jahren ist die Periode zwischen 1940 und 1954 (sowie die zwischen 1973 und 1975) als die am stärksten durch protektionistische Maßnahmen geprägte zu bezeichnen, vgl. BERLINSKI, JULIO: International Trade and Commercial Policy, in: GERARDO DELLA PAOLERA / ALAN M. TAYLOR (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge [u. a.] 2003, S. 197-232, hier: S. 219.

<sup>34</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 695. Nach dem Sturz Peróns 1955, der Rückkehr zu freien Wahlen und einer liberaleren, weniger protektionistisch ausgerichteten Wirtschaftspolitik in der zweiten Hälfte der 60er Jahre wurde von Seiten der privaten Versicherungsunternehmen eine **Privatisierung des INDeR** und eine **Aufhebung des Rückversicherungsmonopols** gefordert. Insbesondere die in Argentinien arbeitenden ausländischen Gesellschaften bemühten sich um eine Aufhebung der sie diskriminierenden Maßnahmen. Gleichsam stand auch ein Teil der in Argentinien beheimateten VU seit der vollständigen Verstaatlichung dem Instituto ablehnend gegenüber; insbesondere die größeren Gesellschaften, die gemessen an ihrem Zessionsvolumen bei der Rückversicherung mit dem INDeR eine weitaus niedrigere Beteiligung erhielten, als bei einer Platzierung ihrer Exzedenten auf reziprozitärer Basis am internationalen Markt, unterstützten den Liberalisierungskurs, vgl. dazu ausführlich ebd., S. 696. Konkretere Formen nahm die Teil-Liberalisierung des argentinischen Rückversicherungsmarktes bereits 1962 nach der Absetzung des seit 1958 amtierenden Präsidenten ARTURO FRONDISI an, vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 17 (1962), Nr. 14 vom 15. Juli, S. 506.

<sup>35</sup> Das INDeR war seit den 60er Jahren in nennenswertem Umfang an der außenwirtschaftspolitischen Zielsetzung Argentinien beteiligt, in zunehmendem Maße die Ausfuhr von Dienstleistungen und nicht-traditionellen Exportwaren zu steigern. 1970 übernahm das Institut insgesamt nicht weniger als 513 Platzierungen von 255 ausländischen Gesellschaften in 48 Staaten, die einen Überschuss von 1,5 Millionen Peso (nuevo) (etwa 375.000 U.S.-Dollar zum gültigen Wechselkurs am Jahresende 1970) einbrachten, vgl. THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 7. Juli, S. 720.

<sup>36</sup> Zur Erfüllung seiner nach 1955 deutlicher als zuvor in den Vordergrund tretenden eigentlichen Funktion innerhalb des argentinischen Versicherungsmarktes – die Ausweitung der heimischen Rückversicherungskapazitäten und die Erzielung technisch ausgeglichenen Geschäfts – bildete das Instituto als „Fonds“ („Retrocession funds“) bezeichnete Rückversicherungs-Pools unter Beteiligung der argentinischen Privatgesellschaften, an die es auch die eigenen Exzedenten retrozedierte. Lediglich der das Aufnahmefähigkeit dieser „Fonds“ (Pools) übersteigende Teil der Exzedenten wurde an ausländische Rückversicherungsunternehmen abgegeben; vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 94; THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 7. Juli, S. 720.

<sup>37</sup> Neben der Abgabe der Zessionen an das INDeR war teilweise auch die Übernahme von dessen ersten Exzedenten (vgl. dazu w. u., Kap. 10.16, Abschn. 3.2., S. 815, Anm. 26) durch die argentinischen Privatgesellschaften obligatorisch. Die „Retrozessions-Fonds“ (an denen die zedierenden argentinischen VU, nicht jedoch in allen Fällen die in Argentinien tätigen ausländischen VU beteiligt gewesen sind) wurden bei Bedarf nach in- und ausländischen Risiken unterteilt. Bei größeren Risiken wurden zusätzliche „Fonds“ gebildet; die am argentinischen Markt nicht unterzubringenden Exzedenten wurden an ausländische Rückversicherer retrozediert, die allerdings meist nur die Spitzenrisiken erhielten. Entsprechende Verträge mit Zessionaren in Übersee wurden vom INDeR sowohl in Form von open covers als auch fakultativ geschlossen. Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 696.

<sup>38</sup> Das Instituto Nacional de Reaseguros und die durch seine Arbeit (aber auch die der Superintendencia de Seguros) vorangetriebene **Konsolidierung eines integrierten nationalen Versicherungsmarktes** sind als unmittelbarer **Ausdruck einer langfristig angelegten, vor weitreichenden interventionistischen Schritten nicht zurückschreckenden Importsubstitutionspolitik des argentinischen Staates während der letzten beiden Drittel des 20. Jahrhunderts zu verstehen**; vgl. THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 7. Juli: „INDeR's operative structure is aimed directly towards the maximum utilization of the Argentine market capacity, without jeopardizing its stability, and to avoid any cessions abroad before having exhausted the local possibilities. In this way, the market becomes integrated with the general process of imports substitution.“ Eine überblicksartige Gesamteinschätzung der argentinischen Außenwirtschaftspolitik seit den 1930er Jahren liefert BERLINSKI, JULIO: International Trade and Commercial Policy, in: GERARDO DELLA PAOLERA / ALAN M. TAYLOR (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge [u. a.] 2003, S. 197-232.

<sup>39</sup> Dem INDeR fiel in dieser Hinsicht eine entscheidende Funktion bei der bereits angesprochenen Bedarfsprüfung zu, die über Zulassung oder Nichtzulassung eines um KozeSSION nachsuchenden VU in Argentinien entschied, vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 10. Mai, S. 472: „[...] Another of INDeR's roles is stated by law: it is the Government's natural advisor in all matters related to insurance. This is a very important function, because in Argentina the licensing of new insurance companies is subject to Executive Decree and, in turn, before issuing it, the Executive requests INDeR's opinion as regards the market need to have a new underwriter.“

in den Gründungsstatuten des Instituto Nacional festgehalten. Die marktordnerische Reichweite des "lenkenden Mechanismus" INDeR zeichnete sich an seinen verwaltungsrechtlichen Befugnissen ab: mit Hilfe eines vom Institut geführten Aktionärsregisters wurde eine subsidiäre Kontrolle über die privaten Gesellschaften ausgeübt.<sup>40</sup>

Neben seiner Hauptfunktion als Monopol-Rückversicherer des nationalen argentinischen Versicherungsmarktes wurde dem INDeR auch der direkte Abschluss von Versicherungs-Erstgeschäft erlaubt, sofern dies im Bedarfsfall (z. B. bei Einführung einer neuen Versicherungsbranche oder Nichtinteresse der privaten Gesellschaften) erforderlich wurde. Allerdings war für diese (ausnahmsweise) Beteiligung am Erstgeschäft eine besondere Genehmigung der Superintendencia einzuholen, der ein detaillierter Geschäftsplan, Auskunft über die zugrunde gelegten Versicherungsbedingungen, etc. übermittelt werden musste.<sup>41</sup>

**TAB. 341: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen (Nicht-Lebensversicherungsgeschäft) des INDeR 1966-1971: Übernommene Rückversicherungen ausländischer Zedenten und ins Ausland abgegebene Retrozessionen a)**

INTERNATIONAL NON-LIFE (RAMOS ELEMENTALES) REINSURANCE TRANSACTIONS OF INDeR: REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED FROM FOREIGN CEDANTS & RETROCESSIONS CEDED TO FOREIGN ASSIGNEES, 1966-1971 a)

Quelle / Source: ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual Jul. 71/Jun. 72 (= 1972), S. 406-407.

(A) Acceptances								
	Non-Life Premiums accepted		Claims paid on accepted reinsurances		Commissions paid on accepted reinsurances		Acceptances net of Claims & Commissions paid	
	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries
Year	in thousands of peso moneda nacional (m\$n)							
1966	236.363	454.149	76.747	441.865	80.768	165.088	78.848	-152.804
1967	228.628	659.121	294.209	584.561	81.368	204.089	-146.949	-129.529
1968	171.305	583.461	140.544	451.170	64.665	181.773	-33.904	-49.482
1969	259.463	1.318.529	147.438	769.409	96.207	344.200	15.818	204.920
Year	in peso (nuevo) [since 1/1/1970 100 peso mon. nac. = 1 peso]							
1970	4.309.186	17.521.931	1.813.759	10.04.590	1.748.538	3.983.943	746.889	3.233.398
1971	5.598.500	32.106.100	4.008.000	18.778.300	2.337.300	8.178.200	-746.800	5.149.600
(B) Cessions								
	Non-Life Premiums Ceded		Claims received on ceded reinsurances		Commissions received on ceded reinsurances		Cessions net of Claims & Commissions received	
	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries	from Latin-american countries	from abroad excl. Latin-american countries
Year	in thousands of peso moneda nacional (m\$n)							
1966	8.000	2.699.568	2.813	1.633.305	3.528	613.074	1.659	453.189
1967	39.747	4.020.748	11.277	1.979.249	19.726	854.285	8.744	1.187.214
1968	42.682	3.832.323	8.275	1.746.795	20.461	641.207	13.946	1.444.321
1969	65.617	5.649.402	26.662	2.264.208	26.050	903.466	12.905	2.481.728
Year	in peso (nuevo) [since 1/1/1970 100 peso mon. nac. = 1 peso]							
1970	939.936	70.843.974	312.282	26.461.455	352.310	10.750.070	275.344	33.632.449
1971	1.423.500	130.844.500	1.014.800	47.092.800	489.100	18.708.800	-80.400	65.042.900

a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

### 10.15.3.1.1. Das INDeR als Monopol-Rückversicherer des argentinischen Transportversicherungsgeschäfts

Noch bevor 1953 der Staat die Monopolanstalt übernahm und das eingeschossene Kapital der beteiligten argentinischen Privatgesellschaften zurückgab, fungierte das Unternehmen auch als **alleiniger Rückversicherer für argentinische Transportversicherungsrisiken**. Bei den obligatorisch an INDeR zu zedierenden

<sup>40</sup> Zum Führen dieses Registers zog das Institut Kopien der von den Gesellschaften an die Superintendencia de Seguros einzureichenden eidesstattlichen Erklärungen ein, mit denen die privaten VU ihre Besitzverhältnisse offenlegen mussten. Besondere Bedeutung kam diesem Punkt im Bereich der Transportversicherung aufgrund der Tatsache zu, dass (mit bestimmten Ausnahmen) lediglich einheimische Unternehmen (d. h. VU, die sich zu 60 v. H. oder mehr in Besitz argentinischer Staatsangehöriger befanden) an der Deckung von Warentransporten des Außenhandels beteiligt sein durften; vgl. WORLD TRADE ORGANIZATION, GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Multilateral Trade Negotiations Group „Non-Tariff Measures“, Document No. MTN/NTM/W/82/Add. 3, 23 September 1977 („Restricted“), Page 27, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/91980295.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/91980295.pdf) [Stand: 24.07.2007].

<sup>41</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 695.

Exzedenten des in Argentinien abgeschlossenen Erstgeschäfts<sup>42</sup> wurden bedeutende **Unterschiede zwischen in- und ausländischen Unternehmen** gemacht. Während die einheimischen Versicherer ihre vollständigen Exzedenten exklusiv an INdeR abzugeben hatten, **waren die in Argentinien tätigen fremden VU verpflichtet lediglich eine Quote von 30 Prozent an den staatseigenen Rückversicherer zu zedieren, d. h. die verbleibenden 70 Prozent der Exzedenten konnten nach freier Wahl der betreffenden Gesellschaften platziert werden.**<sup>43</sup> Die ausländischen Versicherer erhielten auf ihre zedierten Rückversicherungsbeträge allerdings ausschließlich den Anteil der Akquisitionskosten (Brokerage) des Originalrisikos in Höhe von 17 Prozent (Transportversicherungen ex Kaskogeschäft) bzw. 10 Prozent (Kaskorisiken), die einheimischen Unternehmen dagegen eine Rückversicherungsprovision in Höhe von 28 (ex Kasko) bzw. 15 Prozent (Kaskoversicherung).<sup>44</sup>

#### NEUAUFLAGE DER DISKRIMINIERENDEN BESTEUERUNG DER AUSLÄNDISCHEN VU SEIT 1947

Auch die scheinbar größere Freiheit, die den in Argentinien arbeitenden ausländischen Gesellschaften bei der Platzierung von Rückversicherungen gewährt wurde, entpuppte sich bei genauerem Hinsehen als eine Art „Steuerfalle“ zugunsten des argentinischen Fiskus: mit dem Erlass des w. o. angesprochenen Gesetzes Nr. 12.988 zur (Teil-) Nationalisierung des argentinischen Versicherungsmarktes (von der Regierung PERÓN als „Versicherungsreform“ bezeichnet) fand nach 1947 parallel zur Errichtung des IMAR die diskriminierende Besteuerung ausländischer Versicherungsgesellschaften eine Neuauflage. Während argentinische Versicherer generell einen Steuersatz von 8½% auf die von ihnen getätigten Abschlüsse zu zahlen hatten, entrichteten die ausländischen VU zunächst verpflichtet, ebenfalls einen 8½%igen Satz auf die beim IMAR/INdeR in Rückdeckung gegebenen Beträge zu zahlen, darüber hinaus jedoch zusätzlich 19½% auf ihre Eigenbehaltsprämien und 22% auf Prämien für Risiken, die im Ausland rückversichert wurden. Zusätzlich für die einheimischen Gesellschaften die Möglichkeit, ihren 8½%ige Steuersatz voll auf die Versicherungsnehmer abzuwälzen, während die ausländischen VU diese Abgabenlast selbst zu tragen hatten.<sup>45</sup>

Ende der 50er Jahre beabsichtigte die argentinische Regierung zunächst, diese offen die ausländischen Versicherungsunternehmen diskriminierende Regelung im Zusammenhang mit einem Steuerreformpaket wieder zu beseitigen, zog jedoch im Frühjahr 1959 entsprechende Zusagen zurück. Die ursprünglich zur Reformierung der Versicherungsgesetzgebung angedachte Zusammenarbeit mit den im Lande tätigen ausländischen VU kam nicht zustande; vielmehr stimmte die Regierung einem Entwurf zu, der die fremde Versicherer diskriminierenden Bestimmungen noch verschärfte: Verkäufe und Übertragungen von Versicherungsunternehmen und Unternehmensanteilen sollten künftig nur dann gestattet werden, wenn es sich bei den Käufern um argentinische Staatsbürger oder Gesellschaften handelte.<sup>46</sup>

<sup>42</sup> Wohlgeachtet wurden die privaten Versicherer in Argentinien keineswegs gezwungen, Teile *jedes* übernommenen Risikos abzutreten. Genauso wenig bestanden generelle Vorschriften, die ihren Selbstbehalt limitierten. Jede Gesellschaft konnte ihren Selbstbehalt frei festlegen, die Maximaltabellen waren allerdings dem Instituto vorzulegen und in genauester Weise anzuwenden (evtl. Änderungen der Tabellen konnten jährlich nur einmal und nur nach vorheriger Ankündigung an das INdeR vorgenommen werden). Lediglich im Falle des Überschreitens der individuellen betriebstechnischen Maxima, d. h. bei der vom jeweiligen VU *erwünschten* Abgabe von Exzedenten bestand die Verpflichtung, diese vollständig (ausländische VU: bis 1973 zu 30 Prozent, ab diesem Zeitpunkt zu 60 Prozent) an das INdeR zu zedieren. Vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 10. Mai, S. 472; PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 695 f.

<sup>43</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 8. August, S. 987. Die von den in Argentinien tätigen ausländischen VU abzutretende Zwangsquote wurde ab März 1973 auf 60 Prozent erhöht (40 Prozent zur freien Platzierung); vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 10. Mai, S. 472.

<sup>44</sup> Vgl. THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 884. Je nach Branche und je nachdem, ob es sich bei dem Zedenten um eine argentinische oder eine ausländische Gesellschaft handelte, wurden Zessionen vom INdeR gemäß seinen „Reglamentos para las cesiones y retrocesiones“ unterschiedlich behandelt. Neben der für die ausländischen VU vorgeschriebenen Abgabequote von 30 (60) Prozent ihrer abgegebenen Rückversicherungen legten die „Reglamentos“ eine gegenüber Transaktionen mit den einheimischen Gesellschaften niedrigere Rückversicherungsprovisionszahlung fest, die lediglich zur Deckung der Abschlusskosten genügen sollte. Ferner wurden die ausländischen VU nicht an Retrozessionen oder den eventuellen technischen Gewinnen des Instituto Nacional de Reaseguros beteiligt; vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die Staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. 692-696, hier: S. 695.

<sup>45</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 14 (1959), Nr. 5 vom 1. März, S. 143.

<sup>46</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 14 (1959), Nr. 17 vom 1. September, S. 549.



### 10.15.3.2. Die Entwicklung des argentinischen Erstversicherungsmarkts seit Ende des Zweiten Weltkriegs: Marginalisierung der ausländischen VU im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft

#### RELATIVE BEDEUTUNGSVERSCHIEBUNG DER SPARTEN DER NICHTLEBENSVERSICHERUNG

Ähnlich wie die Versicherungsmärkte der Industriestaaten verzeichneten auch viele der sogenannten Entwicklungs- und Schwellenländer seit den 50er Jahren **signifikante Bedeutungsverschiebungen innerhalb der Nicht-Lebensversicherungs-Portefeuilles**. Der argentinische Sachversicherungsmarkt zeigt die typische **Gewichtsverlagerung auf die Automobilsparte**; trotz des überproportional starken Wachstums dieses Zweiges konnte die Transportversicherung im direkt abgeschlossenen Geschäft gegenüber ihrem Vorkriegsniveau zulegen (vgl. TAB. 342: Share of selected classes as % of Total direct-written premium income in Argentina, 1939-1964).

**TAB. 342: Prozentuale Verteilung der Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Schadenversicherungsgeschäfts auf dem argentinischen Versicherungsmarkt 1939-1964**

a)

SHARE OF SELECTED CLASSES AS % OF TOTAL DIRECT-WRITTEN PREMIUM INCOME IN ARGENTINA, 1939-1964 a)

Quelle / Source: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 19 vom 1. Oktober, S. 1095.

	Direct premium income as % of individual Non-Life insurance classes				
	1939	1948	1953	1960	1964
Fire	31	31	37	28	25
Motor	17	14	21	27	35
Marine	6	17	9	15	10
Other	46	38	33	30	30

a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

#### AUSWIRKUNGEN DER INFLATION AUF DAS NOMINALE UND REALE WACHSTUM DER BEITRAGSEINNAHMEN

Aufgrund der galoppierenden Inflation muss ein Vergleich nominaler Resultate der argentinischen bzw. der in Argentinien tätigen ausländischen VU für einzelne Geschäftsjahre als relativ wertlos bezeichnet werden. Vielmehr addieren sich bereits die Summen der Jahresergebnisse der Versicherungsunternehmen aus Zahlen, die den Monat für Monat ansteigenden realen Wertverlust des argentinischen Pesos repräsentieren. Eine Betrachtung der durch die inflationäre Entwicklung entstellten laufenden Zahlen in festen Preisen von 1944 liefert ein differenziertes Bild, aus dem die tatsächliche Entwicklung der Beitragseinnahmen abgelesen werden kann:

**TAB. 343: Entwicklung der Gesamtprämieinnahmen (Leben- und Schadenversicherung) im direkt abgeschlossenen Geschäft der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1944-1960 (in festen Preisen von 1944)**

TOTAL DIRECT PREMIUM INCOME IN CONSTANT PRICES, 1944-1960 (ALL BRANCHES, INCL. LIFE; 1944 VALUE) (CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS)

Quelle / Source: THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 31. August, S. 928.

	Domestic companies	Foreign companies	All companies	Number of companies	Average premium per company
Year	in millions of peso moneda nacional (m\$n)				in mill. of peso m\$n
1944	174,1	63,9	238,0	160	1,49
1949	380,3	38,9	412,2	172	2,4
1954	256,9	24,2	281,1	187	1,5
1955	276,3	23,9	300,2	190	1,58
1956	334,9	25,8	360,7	194	1,86
1957	361,0	29,0	390,0	199	1,96
1958	346,5	28,6	375,1	195	1,92
1959	334,5	28,0	362,5	198	1,83
1960	290,9	24,3	315,2	207	1,52

Die direkte Gegenüberstellung von laufenden Preisen und festen Preisen zeigt das Ausmaß der Verschiebung bei den Relationen: während sich die auf dem argentinischen Markt erwirtschafteten Gesamtprämien des direkt abgeschlossenen Geschäfts nominell zwischen 1959 und 1966 mehr als versechsfachten, lag das reale Wachstum im selben Zeitraum bei nicht mehr als 40 Prozent oder durchschnittlich 5,3 Prozent pro Jahr:

**TAB. 344: Entwicklung der Gesamtprämieinnahmen (Leben- und Schadenversicherung) im direkt abgeschlossenen Geschäft der in Argentinien arbeitenden einheimischen und ausländischen Versicherungsunternehmen 1959-1966 (in laufenden und festen Preisen)**

DIRECT PREMIUM INCOME (ALL BRANCHES INCL. LIFE) IN ARGENTINA, 1959-1966 (CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL AND CONSTANT PRICES)  
Quelle / Source: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 22 (1967), Heft 20 vom 15. Oktober, S. 1250.

	Nominal prices	Consumer price index (1960 = 100)	Constant prices (1960 value)
Year	in millions of peso moneda nacional (m\$n)		
1959	8.704	79	11.060
1960	11.772	100	11.772
1961	16.771	114	14.750
1962	20.665	146	14.183
1963	23.679	181	13.104
1964	29.968	221	13.578
1965	41.972	284	14.789
1966	58.152	375	15.507

**AUSWIRKUNGEN DER NATIONALISIERUNG DES ARGENTINISCHEN VERSICHERUNGSMARKTS AUF DIE AUSLÄNDISCHEN GESELLSCHAFTEN UND DEN TRANSPORTVERSICHERUNGSSEKTOR**

Die folgenden Darstellungen illustrieren die Auswirkungen der Nationalisierung auf den Transportversicherungssektor. Augenfällig ist das in Zusammenhang mit der Betriebsaufnahme des IMAR und der gesetzlichen Beschränkung der freien Wahl des Transportversicherers im Außenhandelsverkehr (1947) seit 1946 sehr stark ansteigende Beitragsvolumen der einheimischen Gesellschaften. Die während des Krieges im argentinischen Transportversicherungsgeschäft mit einem Marktanteil von zeitweise annähernd 60 Prozent im Direktgeschäft dominierenden ausländischen Gesellschaften fanden sich zu Beginn der 50er Jahre in einer marginalisierten Stellung wieder: auf sie entfiel mit Bruttoprämieinnahmen in Höhe von rund drei Millionen Pesos weniger als ein Siebzigstel des gesamten Beitragsvolumens. Der im Vergleich zu anderen Sachversicherungssparten überdurchschnittlich schnelle Verlust von Marktanteilen kann unmittelbar auf die w. o. in Zusammenhang mit der Einführung des Gesetzes 12.988 geschilderten gesetzlichen Maßnahmen erklärt werden:

- 1.) Verbot der Deckung von Gütertransportrisiken im Außenhandelsverkehr bei ausländischen Transportversicherern;
- 2.) Verbot der Auslandsversicherung in argentinischem Besitz stehender Kaskorisiken;
- 3.) Erweiterung der inländischen Deckungskapazitäten für Großrisiken wie Schiffen, Flugzeugen oder deren Ladungen durch die Schaffung des staatlichen Rückversicherungsinstituts.

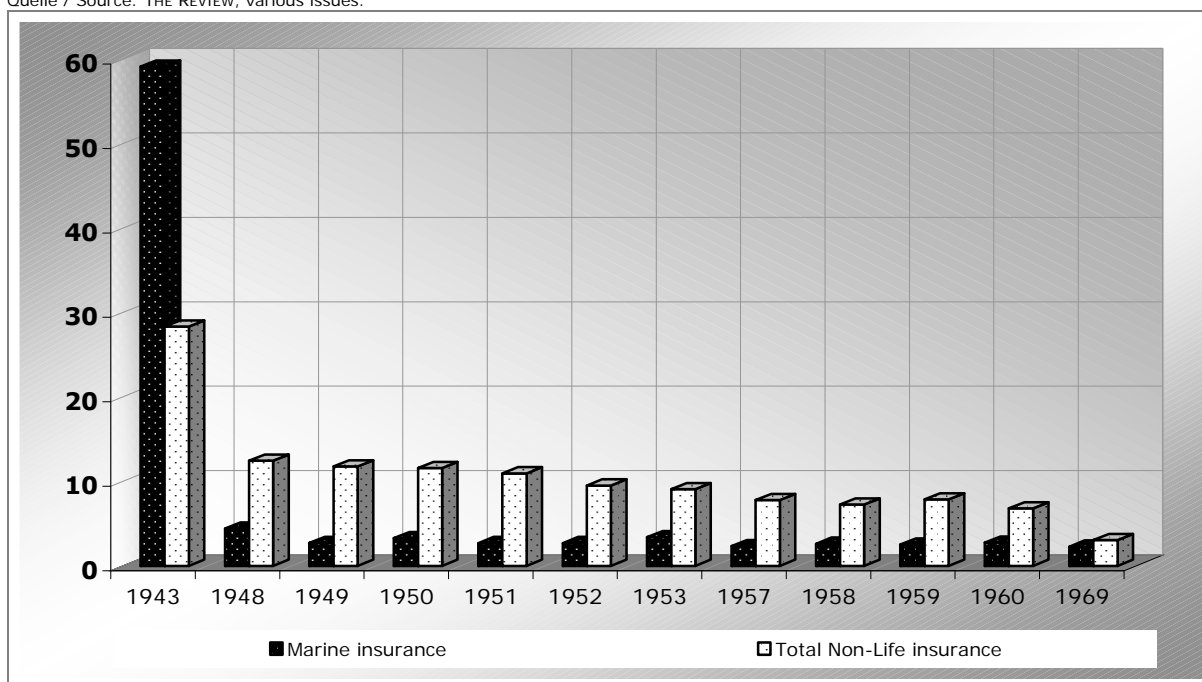
**TAB. 345: Einnahmen und Ausgaben des Transportversicherungsgeschäfts der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1946-1951 a)**

TOTAL MARINE INSURANCE BUSINESS OF ARGENTINEAN INSURANCE COMPANIES AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN ARGENTINA, 1946-51 a)  
Quelle / Source: THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 22. April, S. 316.

Year	Domestic Companies								Foreign Companies							
	Income				Expenditure				Income				Expenditure			
	(Gross) Premiums	Interest, Rents, etc.	Cessions	Claims	Expenses	Res. (add.)	Profit	Total	(Gross) Premiums	Interest, Rents, etc.	Cessions	Claims	Expenses	Res. (add.)	Profit	Total
	in millions of Peso moneda nacional (m\$n)								in millions of Peso moneda nacional (m\$n)							
1946	12,52	0,73	8,28	1,49	2,18	0,06	1,24	13,25	12,54	0,47	7,95	1,4	2,29	0,32	1,05	13,01
1947	27,03	1,65	19,88	1,74	3,69	1,08	2,29	28,68	14,77	0,82	5,27	5,4	4,76	0,66	-0,5	15,59
1948	64,47	5,45	47,09	4,24	9,53	2,35	6,71	69,92	15,19	0,9	5,4	5,65	4,88	0,68	-0,52	16,09
1949	88,16	10,36	67,67	5,77	12,95	0,67	11,46	98,52	11,19	0,52	3,13	2,97	3,91	-0,81	2,51	11,71
1950	156,89	8,03	111,24	11,59	23,85	5,04	13,2	164,92	2,58	0,34	2,23	0,82	1	-0,73	-0,4	2,92
1951	217,96	7,67	153,97	26,35	31,74	3,08	10,49	225,63	3	0,21	2,98	-0,85	1,12	0,1	-0,13	3,21

a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

**ABB. 110: Prozentualer Anteil der ausländischen VU an den Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der Sparten Transport und Non-Life in Argentinien a)**  
 DIRECT PREMIUM INCOME OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN ARGENTINA AS % OF TOTAL, 1943-1969 (CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS) a)  
 Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.



a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

Der Anteil der ausländischen Versicherer am gesamten Schaden-Direktversicherungsgeschäft verringerte sich in Folge der Nationalisierung ebenfalls beträchtlich: bestritten sie 1943 noch mehr als 28 Prozent der Beitragseinnahmen dieser Sparten, so verringerte sich ihr Anteil bis Ende der 50er Jahre auf sieben bis acht Prozent, um im Verlauf des folgenden Jahrzehnts weiter bis auf drei Prozent zu sinken.

**TAB. 346: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft und gesamten Schaden-Erstversicherungsgeschäft der argentinischen und der in Argentinien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen 1943-1969 a)**  
 DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN ARGENTINA, 1943-69 a)  
 Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.

Year	Marine insurance (excl. aviation)				Total Non-life business			
	Argentine co's		Foreign co's		Argentine co's		Foreign co's	
	in Millions of Peso		as % of Total		in Millions of Peso		as % of Total	
				in Millions of Peso				in Millions of Peso
1943	16,08	23,27	59,14	39,35	126,21	49,96	28,36	176,17
1948	83,64	3,87	4,42	87,51	502,46	71,56	12,47	574,02
1949	82,55	2,3	2,71	84,85	646,5	86,36	11,78	732,86
1950	85,75	2,91	3,28	88,66	793,61	104,05	11,59	897,66
1951	171,72	4,78	2,7	176,5	1.114,16	137,21	10,96	1.251,37
1952	154,1	4,28	2,7	158,38	1.207,26	127,06	9,52	1.334,32
1953	113,06	3,97	3,39	117,02	1.162,3	116,17	9,09	1.278,47
1957	437,49	10,47	2,34	447,96	2.937,97	248,44	7,8	3.186,41
1958	584,38	15,81	2,63	600,2	4.183,31	327,52	7,26	4.510,83
1959	1.182,48	30,68	2,53	1.213,16	7.327,98	627,17	7,88	7.955,15
1960	1.576,29	44,67	2,76	1.620,96	10.013,26	733,02	6,82	10.746,28
1969	1.0476,4	243,9	2,28	1.0720,3	12.2048,5	3.851,3	3,06	125.899,8

a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

Betrachtet man den argentinischen Versicherungsmarkt als ganzes in festen Preisen von 1959/60, so ist klar zu erkennen, dass die ausländischen Versicherer in Argentinien nicht allein Marktanteile einbüßten, sondern vielmehr einen erheblichen Rückgang ihrer realen Beitragseinnahmen hinzunehmen hatten:

**TAB. 347: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft in Argentinien 1943/44-1974/75 (in laufenden Preisen und festen Preisen von 1959/60) a)**

PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN ARGENTINA (DIRECT WRITTEN BUSINESS ONLY) IN NOMINAL AND CONSTANT PRICES 1943/44-74/75 a)  
 PRODUCCION DIRECTA NETA DE ANULACIONES INCLUIDO RECARGOS Y ADICIONALES; VALORES NOMINALES Y TRANSFORMADOS SEGUN FLUCTUACION DEL NIVEL COSTO VIDA  
 Quelle / Source: ARGENTINA, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual, various issues.

Year	DOMESTIC COMPANIES ENTIDADES ARGENTINAS		FOREIGN COMPANIES SOCIEDADES EXTRANJERAS		Consumer price index (1959/60 = 100)
	Nominal Prices	Constant prices (1959/60 value)	Nominal Prices	Constant prices (1959/60 value)	
	in thousands of peso moneda nacional (m\$N)				as % of Total
1943/44	181,1	6.036,7	59,1	1.970	24,6
1948/49	689,6	10.946,0	99,5	1.579,4	12,61
1953/54	1.488,6	8.362,9	137,7	773,6	8,47
1958/59	6.296,3	10.855,7	516,6	890,8	7,58
1959/60	9.433,0	9.433	713	713	7,03
1960/61	13.195,4	11.866,4	835,8	751,6	5,96
1961/62	17.663,4	13.162	985	734	5,28
1962/63	20.763,2	11.830,9	1.148,2	654,1	5,24
1963/64	24.722,7	11.552,7	1.240,4	579,6	4,78
1964/65	33.847,0	13.068,3	1.659,5	640,7	4,67
1965/66	46.680,5	13.254	2.220,6	630,5	4,54
1966/67	65.128,4	14.521,4	2.829	630,8	4,16
1967/68	90.713,8	15.920,3	3.258,6	571,9	3,47
1968/69	121.940,8	19.686,9	3.521	568,5	2,81
	in millions of peso (nuevo)				
1969/70	1.468.252	217,39	41.722	6.177	2,76
1970/71	1.778,31	212,462	49,431	5,906	2,7
1971/72	2.738,847	223,361	83,016	6,77	2,94
1972/73	4.489,43	218,156	143,083	6,953	3,09
1973/74	6.778,914	249,767	177,537	6,541	2,55
1974/75	13.073,388	313,435	317,818	7,62	2,37

a) Abrechnung auf der Basis von Geschäftsjahren; nach Abzug von Stornierungen / FISCAL YEAR-ACCOUNTING BASIS; NET OF ANNULATIONS.

Die Entwicklung des Beitragsvolumens in der Transportversicherung und ihr Anteil am gesamten in Argentinien abgeschlossenen Schaden-Erstversicherungsgeschäft seit Ende der 30er bzw. Anfang der 50er Jahre kann den folgenden Darstellungen entnommen werden. Deutlich ist seit der ersten Hälfte der 60er Jahre eine kontinuierliche Abnahme der relativer Bedeutung der Transportversicherung zu erkennen. Ihr Anteil am Schaden-Erstgeschäft stagnierte gegen Ende des Jahrzehnts bei etwas mehr als acht Prozent.

**TAB. 348: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts in Argentinien 1938-1975 (einh. + ausländ. VU inkl.): Lebensversicherung, Nichtlebensversicherung und Transportversicherung; prozentualer Anteil der Transportversicherung an den Beitragseinnahmen der Schadenversicherung a)**

DIRECT PREMIUM INCOME IN ARGENTINE (DOMESTIC & FOREIGN CO'S INCL.): LIFE INSURANCE, NON-LIFE INSURANCE, MARINE & TRANSPORT INSURANCE; MARINE & TRANSPORT AS % OF TOTAL NON-LIFE a)

Quelle / Source: ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual, various issues.

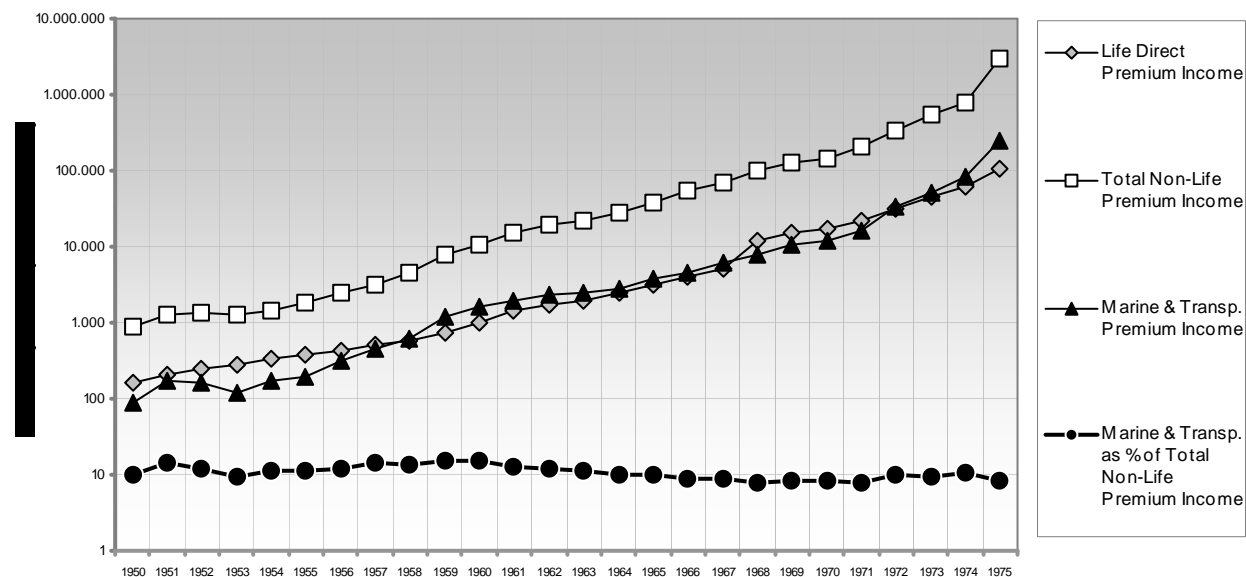
Year	Life	Non-Life Total	Marine & Transport	Grand TotalTotal	Marine & Transport as % of Non-Life Total
	in millions of Argentine Peso moneda nacional (m\$N)				[%]
1938	41	102	6	143	5,88
1939	42	104	6	146	5,77
1940	45	109	8	154	7,34
1941	49	114	8	163	7,02
1942	53	153	32	206	20,92
1943	60	177	39	237	22,03
1944	71	167	21	238	12,57
1945	72	187	16	259	8,56
1946	83	244	24	327	9,84
1947	98	373	52	471	13,94
1948	118	574	87	692	15,16
1949	137	733	85	870	11,6
1950	166	898	89	1.064	9,91
1951	207	1.252	177	1.459	14,14
1952	242	1.334	158	1.576	11,84
1953	279	1.280	117	1.559	9,14
1954	331	1.463	169	1.794	11,55
1955	379	1.798	199	2.177	11,07
1956	428	2.543	308	2.971	12,11
1957	503	3.186	448	3.689	14,06
1958	589	4.511	600	5.100	13,3
1959	749	7.955	1.213	8.704	15,25
1960	1.017	10.746	1.621	11.763	15,08
1961	1.424	15.347	1.964	16.771	12,8
1962	1.725	18.936	2.332	20.661	12,32
1963	1.999	21.680	2.426	23.679	11,19
1964	2.432	27.535	2.792	29.967	10,14
1965	3.130	38.842	3.895	41.972	10,03
1966	3.919	54.233	4.675	58.152	8,62
1967	5.209	71.446	6.329	76.655	8,86
1968	11.853	99.921	8.022	111.774	8,03
1969	15.106	125.900	10.720	141.006	8,51
	in millions of Argentine Peso (nuevo)				[%]
1970	172.653	1.444.408	120.405	1.617.061	8,34
1971	216.155	2.027.056	161.226	2.243.211	7,95
1972	311.007	3.270.638	328.199	3.581.645	10,04
1973	457.056	5.505.932	509.001	5.962.988	9,25
1974	616,57	7.665.006	813.611	8.281.576	10,62
1975	1.070.731	29.240.101	2.464.882	30.310.832	8,43

a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

**ABB. 111: Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäfts in Argentinien 1950-1975 (einh. + ausländ. VU inkl.): Lebensversicherung, Nichtlebenversicherung und Transportversicherung; prozentualer Anteil der Transportversicherung an den Beitragseinnahmen der Schadenversicherung a)**

DIRECT PREMIUM INCOME IN ARGENTINE (DOMESTIC & FOREIGN CO'S INCL.): LIFE INSURANCE, NON-LIFE INSURANCE, MARINE & TRANSPORT INSURANCE; MARINE & TRANSPORT AS % OF TOTAL NON-LIFE a)

Quelle / Source: ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual, various issues.



a) Abrechnung nach Kalenderjahren in laufenden Preisen / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; NOMINAL PRICES.

Trotz der Tatsache, dass sich der Anteil der ausländischen Gesellschaften am Beitragsaufkommen des argentinischen Nichtlebenversicherungsgeschäfts seit dem zweiten Weltkrieg von annähernd einem Drittel des Gesamtvolumens bis Anfang der 70er Jahre auf nicht mehr als annähernd drei Prozent verringerte, blieb die **Anzahl der in Argentinien arbeitenden fremder VU** erstaunlicherweise **bis 1970 praktisch unverändert**. In erster Linie dürfte dabei der Umstand eine Rolle gespielt haben, dass während der 60er Jahre trotz eines relativ niedrigen realen Prämienwachstums des Gesamtversicherungsmarktes (und eines bis zu Beginn der 70er Jahre anhaltenden realen Rückgangs des von den ausländischen Gesellschaften vereinnahmten Beitragsvolumens) eine starke Ausdehnung des Versicherungsgeschäfts erwartet wurde.<sup>47</sup>

**TAB. 349: Anzahl der in Argentinien zum Geschäftsbetrieb zugelassenen in- und ausländischen Versicherungsunternehmen 1938-1975**

NUMBER OF LICENSED INSURANCE COMPANIES IN ARGENTINA, 1938-1975

Quelle / Source: ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual, various issues.

YEAR	Stock companies	Private companies		Organismos Oficiales (Public offices)
		Cooperatives + Mutual Companies	Foreign companies	
1938	92	36	42	\
1939	92	36	42	\
1940	92	36	42	\
1941	91	42	43	\
1942	88	35	43	\
1943	87	30	43	\
1944	87	28	45	\
1945	90	28	45	\
1946	90	26	43	\
1947	92	26	43	\
1948	95	26	43	1
1949	98	27	43	1
1950	101	28	44	1
1951	105	29	44	1
1952	109	28	43	2
1953	110	28	43	2
1954	111	30	44	2
1955	112	31	44	3
1956	115	33	43	3
1957	117	35	44	3
1958	112	36	44	3
1959	113	38	44	3
1960	120	40	44	3
1961	137	47	44	5

<sup>47</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 19 vom 1. Oktober, S. 1145.

1962	150	57	45	6
1963	159	62	45	6
1964	170	64	45	6
1965	173	64	44	6
1966	179	74	44	6
1967	179	72	44	6
1968	184	70	44	7
1969	187	69	44	7
1970	185	69	42	7
1971	181	66	38	7
1972	179	65	38	7
1973	179	65	36	7
1974	178	65	36	7
1975	177	65	32	7

### 10.15.3.3. Der Beitrag des Instituto Nacional de Reaseguros (INdeR) zur staatlichen Importsubstitutionspolitik: Verringerung des Anteils ins Ausland retrozedierter Prämien bis Ende der 60er Jahre

Bis Ende der 60er Jahre verringerte das INdeR den Anteil der ins Ausland retrozedierten Prämien erheblich und erfüllte damit eines der bei seiner Gründung als wesentlich erachteten Ziele. Gemessen am Gesamtbeitragsaufkommen des Marktes im direkt abgeschlossenen Geschäft schrumpfte das zedierte Prämienvolumen von durchschnittlich elf bis zwölf Prozent während der zweiten Hälfte der 50er Jahre gegen Ende des darauffolgenden Jahrzehnts auf nur noch etwa 3,5 Prozent (vgl. TAB. 350: Reinsurance Premiums accepted and retroceded by INdeR 1955-1958 und TAB. 351 Reinsurance Premiums accepted and retroceded by INdeR in 1968). Die 1958 fast zu einhundert Prozent auf Reziprozitätsbasis im Ausland platzierten Retrozessionen des INdeR legen den Schluss nahe, dass auch die argentinische Monopolanstalt - ähnlich wie der peruanische Staat Anfang an Anfang der 50er Jahre - begann, den Druck auf die ausländischen Rückversicherungspartner zu erhöhen.

#### TAB. 350: Beitragseinnahmen für in Rückdeckung übernommene Versicherungen und Retrozessionen, retrozedierte Prämien des INdeR 1955-1958

REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED AND RETROCEDED (ALL LINES OF BUSINESS) BY INdeR 1955-1958

Quelle / Source: PIESCHACÓN, CAMILO: Die Staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. 692-696.

Year	Market Direct Premiums (total production of the Argentinean market)	Premium Income of IMAR-INdeR		Retrocessions		Net retention	Reciprocity of business operations with foreign companies	Premiums retroceded abroad as % of market direct premiums
		Total Value	Acceptances from abroad (%)	Premiums retroceded locally	Premiums retroceded abroad			
Year	million m\$	million m\$	million m\$ (%)	million m\$ (%)	million m\$ (%)	million m\$ (%)	(%)	(%)
1955	1.647	807,2	132,4 (16,3)	507,9 (62,9)	171,0 (21,2)	128,3 (15,9)	77	10,4
1956	2.176	1.094	174,3 (15,8)	606,7 (55,5)	309,0 (28,3)	178,8 (16,2)	56	14,2
1957	2.844	1.498	216,5 (14,2)	843,4 (56,2)	350,9 (24,2)	295,7 (19,6)	60	12,3
1958	3.861	2.036	344,3 (16,9)	1.220,0 (59,8)	350,4 (17,4)	465,6 (22,8)	98	9,1

#### 10.15.3.3.1. Anteil der See- und Transportversicherung an den vom INdeR ins Ausland retrozedierten Risiken

Ein Blick auf das Verhältnis von Retrozessionen ins Ausland zur Gesamtsumme der Beitragseinnahmen des argentinischen Marktes im direkt abgeschlossenen Geschäft zeigt die im Sektor MAT branchentypisch überdurchschnittliche Abgabe von Spitzenrisiken an den internationalen Markt. Die See- und Transportversicherung (exkl. „Aviation“, d. h. ohne Luftfahrt-Kasko bzw. -Haftpflichtrisiken) stellt überdies den betragsmäßig mit Abstand größten Einzelposten des vom INdeR über die argentinischen Grenzen hinweg abermals in Rückdeckung gegebenen Geschäfts: etwa knapp die Hälfte der Prämien des ins Ausland retrozedierten Nicht-Lebens-Geschäfts und jeweils mehr als doppelt so viel wie die (im inländischen Erstgeschäft bedeutend kleinere) Luftfahrtversicherung und die (im inländischen Erstgeschäft bedeutend größere) Feuerversicherung (vgl. TAB. 351: Reinsurance Premiums accepted and retroceded by INdeR in 1968 (principal classes only)).

**TAB. 351: Beitragseinnahmen für in Rückdeckung übernommene Versicherungen und Retrozessionen, retrozedierte Prämien des INdeR 1968 a)**

REINSURANCE PREMIUMS ACCEPTED AND RETROCEDED BY INDeR IN 1968 a)

Quelle / Source: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 198.

Cedule 7 Source: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 198.	Market Direct Premiums (total production of the Argentinean market)	INdeR's Domestic business b)		INdeR's International business				
		Local Cessions to INdeR	Retroceded locally	Retroceded abroad	Accepted from abroad	Balance	Premiums retroceded abroad as % of total cerssions	Premiums retroceded abroad as % of market direct premiums
		in millions of peso moneda nacional (m\$N)						
Marine & Transport	8.022	6.150	1.121	1.825	143	-1.682	61,9	22,7
Aviation	1.113	1.072	143	847	22	-825	85,6	76,1
Fire	18.775	13.137	1.335	890	487	-403	66,7	4,7
Motor	51.063	4.418	\	6	36	30	100	0,01
Hail	2.021	858	732	\	10	10	0	\
P. A.	1.382	462	\	23	6	-17	100	1,7
Workmen's Comp.	10.652	55	\	\	13	13	\	\
Theft & Allied lines	2.344	1.491	\	218	2	-216	218	9,3
Miscell. Non-Life	4.478	498	4	65	37	-29	94,2	1,5
Total Non-Life	99.850	28.141	3.335	3.874	756	-3.119	53,7	3,9
Life	11.853	312	54	19	27	8	26	0,16
Grand Total	111.702	28.454	3.388	3.894	782	-3.112	53,5	3,49

a) Abrechnung nach Kalenderjahren; aufgeführt sind nur die bedeutendsten Versicherungssparten / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS; PRINCIPAL CLASSES ONLY.

b) Incl. local cessions accepted from branches & agencies of foreign insurances companies operating in Argentina.

**10.15.4. In den 70er Jahren: geringe internationale Durchdringung des argentinischen Transport-Erstversicherungsmarktes**

In den 70er Jahren waren es neben wenigen französischen und italienischen v. a. britische und U.S.-amerikanische VU, die das Bild ausländischer Transportversicherer in Argentinien bestimmten; allerdings blieb **der von ihnen vereinnahmte Anteil am direkt gezeichneten Geschäft verschwindend gering** und belief sich z. B. während der Rechnungslegungsperiode von Juli 1971 bis Juni 1972 auf nicht mehr als rund 1,3 Prozent (vgl. TAB.352: Marine and Transport Insurance Premium Income of Domestic and Foreign Insurance Companies in Argentina Jul. 71 / Jun. 72), drei Jahre später (Rechnungslegungsperiode Juli 1974-Juni 1975) auf nicht mehr als rund 1,2 Prozent.

**TAB. 352: Prämieeneinnahmen im See- und Transportversicherungsgeschäft der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien während der Rechnungslegungsperiode Juli 1971-Juni 1972 a)**

MARINE AND TRANSPORT INSURANCE PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN ARGENTINA JUL. 71 / JUN. 72 A)

Quelle / Source: ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual, Jul. 71/Jun. 72 (= 1972), S. 228-237..

	Direct Premiums	Acceptances	Gross Premiums	Cessions	Net Premiums
in thousands of Peso (Nuevo)					
<b>DOMESTIC COMPANIES</b>					
Stock Companies	2.053.279	328.458	2.381.737	1.587.896	793.841
Cooperatives + Mutual Companies	123.857	19.801	143.658	96.466	47.192
Public Offices	212.814	77.657	290.471	165.431	125.040
Domestic Companies Total	2.389.950	425.916	2.815.866	1.849.793	966.073
<b>FOREIGN COMPANIES</b>					
Foreign Companies Total	31.738	157	31.895	15.716	16.179
The Home	7.795	0	7.795	3.498	4.297
Commercial Union	4.338	0	4.338	1.012	3.326
Les Ass. Gen. Acc. Inc. Vol.	4.277	0	4.277	3.615	662
Assicurazioni Generali	3.415	20	3.435	2.480	955
Royal Insurance	2.845	0	2.845	1.316	1.529
Ins. Co. of North America	2.335	0	2.335	644	1.691
New Zealand	2.119	0	2.119	654	1.465
North British and Merc.	1.070	51	1.121	735	386
Phoenix Assurance	887	51	938	791	147
The Guardian	866	10	876	295	581
Atlas	522	0	522	159	363
L'Union	485	0	485	311	174
London and Lancashire	392	0	392	107	285
Yorkshire	348	0	348	87	261
Firemen's	43	0	43	11	32
Union Assurance	1	25	26	1	25
Economic Insurance	-	-	-	-	-
Great American	-	-	-	-	-
The Hanover Fire	-	-	-	-	-

a) Prämien nach Abzug von Stornierungen / PREMIUMS NET OF ANNULATIONS.

**TAB. 353: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen See- und Transportversicherungsgeschäft der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien 1969 & 1975 a)**

MARINE & TRANSPORT INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN ARGENTINA 1969 & 1975 a)

Quelle / Source: ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria anual, various issues.

YEAR	Stock Companies	Co-operatives + Mutual Companies	State owned Co's	Foreign owned Companies	Total	Stock Companies	Co-operatives + Mutual Companies	State owned Co's	Foreign owned Companies	Total
	in millions of Argentine Peso moneda nacional (m\$n)					as % of Total				
1969	9.869	607,4	n/a	243,9	10.720,3	92,06	5,67	n/a	2,28	100
	in millions of Argentine Peso (nuevo)					as % of Total				
1975	2.086,755	216,089	137,513	24,524	2.464,881	84,66	8,77	5,58	1	100

a) Abrechnung nach Kalenderjahren / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS.

Ausländische Versicherungsunternehmen blieben in den 70er Jahren auch in anderen Sparten des argentinischen Marktes **eine Randerscheinung**; lediglich im Bereich der **Industrie-Feuerversicherung** bevorzugten argentinische Versicherungsnehmer die Dienstleistungen von großen Versicherungskonzernen in Übersee - hauptsächlich aus der Überzeugung heraus, dass die betreffenden Unternehmen **überlegene finanziellen Sicherheiten** boten.<sup>48</sup> Gleichzeitig gewannen genossenschaftliche und staatlich kontrollierte Versicherungsinstitute am argentinischen Versicherungsmarkt in der zweiten Hälfte des Jahrzehnts zunehmend an Bedeutung (vgl. TAB. 353).

**TAB. 354: Gesamtprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft (alle Sparten) der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien a)**

DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING ON THE ARGENTINE MARKET 1970-1972 (ALL LINES OF BUSINESS INCL. LIFE) a)

Quelle / Source: THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 10. Mai, S. 474.

	(A) Total Premium Income in current currency				(B) Total Premium Income in constant currency (1960=100)			
	Stock Companies	Co-operatives + Mutual Companies	State owned Co's	Foreign owned Companies	Stock Companies	Co-operatives + Mutual Companies	State owned Co's	Foreign owned Companies
Year	in millions of Peso (nuevo) (current currency)				in millions of Peso (nuevo) (constant currency, 1960=100)			
1970	1.053	303	216	45	153	44	31	7
1971	1.432	421	329	61	155	46	36	7
1972	2.217	698	555	111	151	48	38	8

a) Abrechnung nach Kalenderjahren / CALENDAR YEAR-ACCOUNTING BASIS.

### 10.15.5. Anfang der 90er Jahre: (Teil-) Liberalisierung des einheimischen Rückversicherungsmarkts

Nachdem das Staatsunternehmens bereits in der zweiten Hälfte der 70er Jahre seine bis dahin ausgeprägte Profitabilität einbüsste, verzeichnete das INDeR ab Anfang der 80er Jahre hohe Verluste, die sowohl durch schlechte technische Resultate des internationalen Portefeuilles als auch eine nachteilige Entwicklung des Heimatgeschäfts verursacht wurden. Die Probleme, mit denen INDeR während der 80er Jahre zu kämpfen hatte lassen sich unter den folgenden Punkten zusammenfassen:

1. *Rückgang des direkt versicherten Bestandes*, insbesondere in den Bereichen Arbeiterhaftpflicht und Automobil, die zusammen allein über 60 Prozent des argentinischen Versicherungsmarkts ausmachten;
2. *systematische Negativauslese (anti-selection)* zedierter Risiken durch die Erstversicherer;
3. ein sich daraus ergebender, *permanenter Negativ-Cashflow*, der Gewinne und Reserven des Unternehmens aufzehrte, und
4. der sich aus der Monopolstellung des INDeR ergebende Umstand, dass es für das Institut praktisch unmöglich war, bestimmte Risiken bzw. deren Zedenten aufgrund schlechter Erfahrungen abzulehnen.

Der seit 9. Juli 1989 das argentinische Präsidentenamt bekleidende Peronist CARLOS MENEM initiierte eine ausgedehnte Deregulierungs- und Privatisierungsstrategie, in deren Zusammenhang neben einer Veräußerung von hochgradig sensiblen Bereichen wie dem Öl-, dem Banken-, dem Telekommunikations- und Energiesektor, sowie der staatlichen Luftfahrtgesellschaft *Aerolineas Argentinas* auch die (Teil-) Liberalisierung des staatlichen

<sup>48</sup> Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 7. März, S. 16.



Rückversicherers INdeR beschlossen wurde. Ende November 1989 gab das Wirtschaftsministerium bekannt, dass ab 1. Januar 1990 40 Prozent der Exzedenten aller in Argentinien tätigen Direktversicherer frei bei in- oder ausländischen Rückversicherern platziert werden konnten; die verbleibenden 60 Prozent waren weiterhin in üblicher Manier an den vormaligen Monopolisten abzutreten. Dem INdeR wurde ebenfalls die Freiheit eingeräumt, 40 Prozent der ihm auf dem heimischen Markt angebotenen Exzedenten abzulehnen, falls dies von der Unternehmensführung gewünscht wurde. Konkret bedeutete dies, das von einem Gesamtvolumen des argentinischen Versicherungsmarkts in Höhe von schätzungsweise zwei Milliarden U.S.-Dollar (davon über 60 Prozent Arbeitnehmerhaftpflicht- und Motor-Geschäft, die üblicherweise auf *Excess-of-loss* (XL)-Basis rückgedeckt wurden) und einem Selbstbehalt der Direktversicherer im Umfang von ca. 50 Prozent dieser Summe Deckungen im Wert von etwa 400 Millionen U.S.-Dollar (theoretisch) frei auf dem internationalen Markt gelangen konnten.<sup>49</sup> Nur wenige der etwa 230 argentinischen (Direkt-) Versicherer besaßen allerdings zu diesem Zeitpunkt praktische Erfahrungen mit der Platzierung von Exzedenten in Übersee. Während ein Teil der Marktteilnehmer die Liberalisierung ausdrücklich Willkommen hießen, lehnten andere die Lösung ab. Tatsächlich veränderte die Maßnahme keineswegs schlagartig die bestehenden Verhältnisse. Angesichts einer erneuten Phase der Hyperinflation am Jahresende 1989 beließ der überwiegende Teil der einheimischen Direktversicherer seine abgegebenen Exzedenten beim INdeR und bezog eine abwartende Position.<sup>50</sup>

#### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.16. BRASILIEN

Brazil

#### 10.16.1. Entstehung erster einheimischer Seeversicherungsgesellschaften seit Anfang des 19. Jahrhunderts

Die historischen Wurzeln einer einheimischen Beteiligung am brasilianischen Versicherungsmarkt reichen an den Anfang des 19. Jahrhunderts zurück. Als erstes brasilianisches Versicherungsunternehmen mit der Rechtsform einer Aktiengesellschaft entstand im Februar 1808 in Bahia **ein reiner Seeversicherer** unter dem Namen „**Boa Fé**“ (dt.: „Gute Gesinnung“; engl.: „good faith“, vgl. „*bona fide*“).<sup>1</sup> Dieser Gesellschaft folgten mit kurzem Abstand zwei weitere brasilianische Gründungen die ihre Geschäfte ebenfalls auf den Abschluss von Seeversicherungen beschränkten, nämlich die „Conseito Público“ (Oktober 1808 ebenfalls in Bahia) und die „Indemnidade de Rio de Janeiro“ (Februar 1810 in Rio de Janeiro). Rechtliche Fragen der Seeversicherung wurden seit 1850 durch die §§ 666 bis 730 des HGB (Código Comercial Brasileiro, Gesetz Nr. 556 vom 25. Juni) geregelt. Die Veröffentlichung des Código Comercial war von entscheidender Bedeutung für die Entstehung weiterer einheimischer Versicherungsgesellschaften, auch solcher, die ihr Auskommen in anderen Sparten als dem Seegeschäft fanden.<sup>2</sup>

**Über die Bestimmungen des HGB hinausgehende gesetzlichen Bestimmungen die spezifisch das Versicherungswesen betrafen, wurden erstmals 1860 verabschiedet.** Sie verpflichteten die im Land arbeitenden Versicherer obligatorisch zur Unterbreitung ihrer Bilanzen (Dekret Nr. 2.679 vom 2. November 1860) und zum Erwerb einer behördlich erteilten, offiziellen Konzession, die von einer Genehmigung der Statuten

<sup>49</sup> Vgl. THE REVIEW 121 (1990), Ausgabe März, S. 34 f.

<sup>50</sup> Vgl. ebd., S. 35.

<sup>1</sup> Vgl. Internet-Auftritt SEGS, Portal Nacional de Seguros & Saúde & TI, URL: <http://www.segs.com.br> [Stand: 02.08.2007]; BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 203.

<sup>2</sup> Vgl. Internet-Auftritt SEGS, Portal Nacional de Seguros & Saúde & TI, URL: <http://www.segs.com.br> [Stand: 02.08.2007].

abhängig gemacht wurde.<sup>3</sup> **Ausländische Versicherungsgesellschaften**, die anfangs hauptsächlich aus England und Portugal stammten, und bislang ohne Konzession und angemeldeten Bevollmächtigten in Brasilien gearbeitet hatten, errichteten seit den 1860er Jahren feste Agenturvertretungen.<sup>4</sup>

#### 10.16.2. Die Regulierung des brasilianischen Versicherungsmarkts kurz nach der Jahrhundertwende

Im Gegensatz zu einigen anderen lateinamerikanischen Staaten blieb der Betrieb des Versicherungsgeschäfts für ausländische Gesellschaften in Brasilien während der zweiten Hälfte des 19. Jahrhunderts bis zur Jahrhundertwende weitgehend unbeschränkt von staatlichen Restriktionen. Allerdings erhöhte der brasilianische Staat 1900 die bereits vorher bestehende Besteuerung der von auswärtigen Gesellschaften ausgestellten Transportversicherungspolice von 8 auf 15 Prozent der gezahlten Prämiensumme,<sup>5</sup> und läutete damit das Ende der bis zu diesem Zeitpunkt für in- und ausländische VU bestehenden relativen Freiheit ein. Das unter den Namen „*Regulamento Murtinho*“ bekannt gewordene Versicherungsgesetz Nr. 4.270 vom 10. Dezember 1901 schuf eine Reihe grundlegender neuer Richtlinien für die Ausübung der Versicherungstätigkeit und bildete die rechtliche Grundlage zur Errichtung der dem Finanzministerium unterstellten staatlichen Aufsichtsbehörde „*Superintendência Geral dos Seguros*“. Damit waren alle in- und ausländischen Versicherungsunternehmen der Rechenschaftspflicht gegenüber einer besonderen Behörde unterworfen, deren Kosten sie selbst zu tragen hatten. Fremde Transportversicherer konnten fortan eine Betriebsgenehmigung nur unter Nachweis der vorgeschriebenen Sicherheiten erlangen und mussten eine beträchtliche Summe in bar oder vorgeschriebenen Wertpapieren hinterlegen. Ferner war eine Hauptagentur in Rio de Janeiro, bei Bedarf weitere Agenturen in den einzelnen Bundesstaaten zu errichten; übernommene Risiken durften 20 Prozent des in Brasilien realisierten Firmenvermögens nicht übersteigen.<sup>6</sup>

Während die einheimischen Versicherer großteils Bereitschaft signalisierten, die gegenüber den früheren Marktzugangsbedingungen wesentlich verschärften Anforderungen zu akzeptieren, traten die in Brasilien tätigen ausländischen Gesellschaften dem **Aufsichtsgesetz** mit **starkem Widerstand** gegenüber, forderten seine Rücknahme und eine nochmalige Behandlung im Nationalkongress.<sup>7</sup> Die heftigen Reaktionen führten 1903 zum Erlass eines Dekretes (Nr. 5.072 vom 12. Dezember), das die Auswirkungen des VAG von 1901 in den von den ausländischen Gesellschaften kritisierten Punkten teilweise aufhob.<sup>8</sup>

Für Aufregung, sowohl im In- wie auch im Ausland, sorgte 1904 die im Rahmen der jährlichen Haushaltssitzung von der Deputiertenkammer verabschiedete Bestimmung, dass **alle im Ausland versicherten und nach Brasilien eingeführten Waren** mit einer **Stempelsteuer in Höhe von 25 Prozent** (in Gold) der anfallenden Prämienbeträge belegt werden sollten. Formal hatten sich weder in der Deputiertenkammer noch im Senat Gegenstimmen erhoben, sodass eigentlich davon ausgegangen werden musste, dass die betreffende Verordnung angenommen worden

<sup>3</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 203; POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 13.

<sup>4</sup> Als erster offiziell in Brasilien tätiger ausländischer Versicherer wurde 1862 die aus Porto stammende „La Garantia“ zugelassen, ihr folgten 1864 die „Royal Insurance“ und 1866 die „Liverpool and London and Globe“; vgl. BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 203.

<sup>5</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 24 (1903), III. Teil, S. 440.

<sup>6</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 25 (1904), III. Teil, S. 440 f.

<sup>7</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 24 (1903), III. Teil, S. 439 f.; BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 203.

<sup>8</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 203.

war. Überraschenderweise fehlte der Punkt in der veröffentlichten Fassung des Haushaltsgesetzes aber schließlich gänzlich: Offensichtlich war man in der Redaktionskommission des Senats zu der Ansicht gelangt, dass sich aus einer prohibitiven Bestimmung von solcher Tragweite unabsehbare Konsequenzen für den Außenhandel ergeben mussten, woraufhin man eigenmächtig die entsprechende Klausel aus dem Gesetz gestrichen hatte und sich prompt dem Vorwurf der Gesetzesfälschung ausgesetzt sah. Der fragliche Vorgang provozierte heftige (teils nahe an Handgreiflichkeiten reichende) Diskussionen im Senat, wurde jedoch im Ausland mit Erleichterung und Anerkennung aufgenommen.<sup>9</sup>

Einem **Bericht des kaiserlichen deutschen Konsulats in Rio de Janeiro** zufolge bildeten englische Versicherungsgesellschaften 1902 mit insgesamt 14 Unternehmen die zahlenmäßig stärkste Gruppe unter den in Brasilien tätigen ausländischen Versicherern. Während die in Rio de Janeiro angesiedelten Repräsentanzen zweier U.S.-Lebensversicherungsgesellschaften zu dieser Zeit offenbar recht erfolgreich Geschäfte betrieben, spielten nordamerikanische Gesellschaften in den von den Briten dominierten Sach-Zweigen keine allzu große Rolle. Besondere Erwähnung fanden in dem Konsulatsbericht natürlich die in Brasilien arbeitenden deutschen VU, vertreten durch die im Feuergeschäft tätige „Hanseatische“ und die „Magdeburger“, die im Seeversicherungsgeschäft engagierte „Mannheimer“ und die in Brasilien sowohl in der Feuer- als auch in der Seeversicherung tätige „Nord-Deutsche“.<sup>10</sup>

Mit Veröffentlichung des brasilianischen **Zivilgesetzbuchs** (Código Civil Brasileiro) am 1. Januar 1916 erfolgte die **Kodifizierung des Versicherungsvertragsrechts** für alle Versicherungszweige mit Ausnahme der im HGB geregelten Seeversicherung.<sup>11</sup>

### **10.16.3. Die Teil-Nationalisierung des brasilianischen Versicherungsmarktes: Aufsichtsrechtliche Marktregulierung zum Schutz einer „Infant-industry“ im Spannungsfeld zwischen Preisauftrieb und Portfoliowachstum**

Ähnlich wie Argentinien und zahlreiche andere lateinamerikanische Staaten litt die brasilianische Wirtschaft nach dem zweiten Weltkrieg unter dem **Druck massiver Inflation**, wobei **Brasilien** während der 60er Jahre einen **besonders hohen Anstieg des Preisniveaus** aufzuweisen hatte: allein zwischen 1960 und 1964 steigerten sich die Lebenshaltungskosten um nicht weniger als 572 Prozent. Der Prämienertag des gesamten brasilianischen Versicherungsmarkts belief sich 1964 auf rund 180.359 Millionen Cruzeiros was einem nominalen Prämienwachstum von 81% gegenüber dem Vorjahr und 623% gegenüber 1960 entsprach. Da jedoch der Kurswert der brasilianischen Währung innerhalb dieser Zeitspanne stark im Sinken begriffen war, verringerte sich der nominale Wert der Beitragseinnahmen zwischen 1960 und 1964 – ausgedrückt in U.S.-Dollar – tatsächlich um rund 24 Prozent von 126 auf 96 Millionen USD. Einen typischen Begleiter dieser Entwicklung stellte am Versicherungsmarkt Brasiliens wie auch anderer Staaten Südamerikas der starke Rückgang des realen Prämienvolumens in der Lebensversicherung dar: während andere Zweige wie die KFZ- und Luftfahrtsparte Anfang der 60er Jahre (reale) zweistellige Zuwachsraten verzeichneten, musste die Lebensversicherungsbranche in Brasilien von 1960 bis 1964 einen Schwund von 32 Prozent hinnehmen.<sup>12</sup>

<sup>9</sup> Vgl. ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 28 (1904), Nr. 9 vom 2. März, S. 91: „[...] Über all dem Gezeter wegen der Formfrage verschwand das Ungeheuerliche der Neuerung ganz. Einzig die Redaktionskommission des Senats hatte in letzter Stunde die Undurchführbarkeit einer derartigen Massregel erkannt und sie einfach aus dem Gesetz gestrichen, wofür sie statt des Tadels eigentlich nur Lob verdiente. Sie einzig scheint begriffen zu haben, dass, wenn auch dem Staate das Recht nicht abgesprochen werden kann, den einheimischen Versicherungs-Gesellschaften Vorschriften zu machen, es ihm noch lange nicht zusteht, den auswärtigen Handel durch solche Prohibitivbestimmungen zu zwingen, nur bei brasilianischen Gesellschaften zu versichern. Daraufhin war die Neuerung berechnet, denn es ist klar, dass mit einer Steuer von 25 Proz. von der Versicherungsprämie keine auswärtige Gesellschaft mehr nach Brasilien hätte versichern können. Was daraus entstanden wäre, ist nicht abzusehen. [...]“

<sup>10</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 24 (1903), III. Teil, S. 440.

<sup>11</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 204; Internet-Auftritt SEGS, Portal Nacional de Seguros & Saúde & TI, URL: <http://www.segs.com.br> [Stand: 02.08.2007].

<sup>12</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1388.

Die Aufrechterhaltung oder Verschärfung von Beschränkungen des freien Versicherungsverkehrs mit dem Ausland, wie sie von verschiedenen lateinamerikanischen Staaten, darunter auch Brasilien, in der ersten Hälfte des 20. Jahrhunderts angestrebt worden ist, kann **seit Ende der 30er Jahre** vor dem Hintergrund des zeitweise massiven Anstiegs der Inflation (und des schnellen Wachstums der Versicherungsportefeuilles) **zunehmend als eine Maßnahme gegen nachteilige Auswirkungen auf die Zahlungsbilanzen** dieser Länder gewertet werden. Der zeitliche Abstand, der zwischen Prämienzahlung und Entschädigungsleistung bestand, musste bei Versicherungsimporten zwangsläufig als Negativeffekt erscheinen, und zwar umso stärker, je länger die zeitliche Spanne („*Time-lag*“) zwischen Zahlungszeitpunkt und Erstattungszeitpunkt andauerte. Oder anders gesagt: je weiter sich der „*Time-lag*“ zwischen der Aufwendung von Mitteln zum Erwerb von Versicherungsschutz im Ausland und einer Leistung des entsprechenden VU im Versicherungsfall erstreckte, desto geringer stellte sich der effektive Ausgleich zwischen Devisenkosten und Deviseneinnahmen dar. POPOVIC (1984) charakterisierte die protektionistische Abschottung des brasilianischen Versicherungsmarkts durch zeitweilige Monopolisierung der Auslandsversicherung (und dadurch vereinfachter Devisenkontrolle), zeitweilige Zulassungsverbote (die jedoch in- und ausländische VU gleichermaßen trafen) und eine relativ restriktive „Marktlenkung“ während der 50er und 60er Jahre vorrangig als Schutzmaßnahme gegen die überlegene Wettbewerbsfähigkeit des internationalen Marktes:

*„[...] bei augenblicklicher, völliger Aufhebung der Beschränkungen würden in kürzester Zeit so gut wie keine (Industrie-) Versicherungen mehr in Landeswährung abgeschlossen werden. Aus diesem Blickwinkel kann man auch die Devisenkontrollargumente sehen: eine solche Liberalisierung in der Versicherungswirtschaft hätte zwar keine dramatischen Auswirkungen für die Zahlungsbilanz, jedoch könnte die derzeitige Währungsinstabilität leicht zu einer weitgehenden Auslöschung des Versicherungswesens im Falle einer Aufhebung solcher Kontrollen führen. So wird der „infant-industry“-Schutz perpetuiert, obwohl keine besondere, für Versicherung charakteristische „Bedrohung von außen“ vorliegt.“<sup>13</sup>*

#### **10.16.3.1. Protektionistische Regulierung und Autarkisierung des Versicherungsmarktes in der VARGAS-Ära**

Brasiliens Versicherungsmarkt durchlief ab Ende der 1930er Jahre eine Phase einschneidender Reformen, die auf eine **Verstaatlichung funktionaler Teile seiner Angebotsstrukturen** und eine weitgehende **Autarkisierung** hinausliefen. Die Regierung des im Oktober 1930 mit Hilfe des Militärs an die Macht gelangten, zunächst bis 1945 und erneut von 1950 bis 1954 als Präsident mit diktatorischen Vollmachten amtierenden GETÚLIO DORNELLES VARGAS beendete die Ära der oligarchischen Herrschaft, setzte in der zweiten Hälfte der 30er Jahre soziale Reformen durch und verlieh durch rigiden Staatsdirigismus und Importsubstitutionen der Wirtschaft des Landes neuen Schwung.

Die für die ab November 1937 anbrechende Periode der Diktaturverfassung (Proklamation des „Estado Novo“ am 10. November) kennzeichnenden Nationalisierungsbestrebungen (verankert in Art. 145 der Verfassung; für das Versicherungswesen des Landes faktisch wirksam geworden mit Erlass der Verordnung Nr. 2063 vom 7. März 1940<sup>14</sup>) fanden Ausdruck in einer grundlegenden Umgestaltung des Versicherungswesens. Eine Beteiligung an Versicherungsgesellschaften blieb fortan

<sup>13</sup> POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 27.

<sup>14</sup> Das Nationalisierungsgebot verschwand mit der Bundesverfassung vom 18. September 1946, die dem Land eine (vorübergehende) Rückkehr zur Demokratie öffnete, wurde aber noch über die zweite Amtszeit Vargas hinaus in Kommentaren zur verfassungsrechtlichen Stellungnahme verteidigt. Das oberste brasilianische Bundesgericht erklärte den Art. 9 der Verordnung 2063, welcher eine Beteiligung an Versicherungsgesellschaften auf natürliche Personen brasilianischer Staatsangehörigkeit beschränkte, 1954 (auf Grundlage der Bundesverfassung von 1946) allerdings für verfassungswidrig. Allerdings blieben Inhaberaktien auch nach Aufhebung der Bestimmungen des Art. 9 der Verordnung 2063 von 1940 durch das Nationalamt für Privatversicherung und Kapitalisation am 9. Dezember 1954 verboten; die Gesellschaftsorgane der Unternehmen waren weiterhin ausschließlich mit Brasilianern zu besetzen. Vgl. GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190, hier: S. 176 und S. 178.

brasilianischen Staatsbürgern vorbehalten.<sup>15</sup> Autoren der Versicherungsfachpresse, die aufgrund der 1937/38 bestehenden Gesetzeslage bereits das vollständige Verschwinden ausländischer Versicherungsunternehmen vom brasilianischen Markt prognostizierten, da alle bestehenden Unternehmen in ausländischen Mehrheitsbesitz überführt werden mussten,<sup>16</sup> sollten jedoch Unrecht behalten. Die VARGAS-Regierung gewährte den ausländischen VU zunächst einen Übergangszeitraum. Mit der Verordnung von 1940 wurde schließlich der sechs Jahre zuvor in der Staatsverfassung niedergelegten Nationalisierungsabsicht dahingehend widersprochen, als dass auch weiterhin Gesellschaften mit fremden Aktionären zum Betrieb zugelassen waren, jedoch ihre Verwaltung und Leitung aus nicht mehr als einem Drittel nicht-brasilianischer Staatsbürger zusammengesetzt sein durfte.<sup>17</sup> Entgegen anderslautenden Vermutungen, die bei Inkrafttreten der Versicherungsgesetzgebung von 1937 aufgrund des darin verankerten Rückversicherungsmonopols und den Vorschriften zu den mehrheitlich in brasilianischer Hand befindlichen Unternehmensaktien eine Ende der internationalen Beteiligung am Versicherungsmarkt des Landes voraussagten, veränderte sich die Anzahl der in Brasilien zugelassenen ausländischen Versicherer zwischen 1937 und 1940 nicht:

**TAB. 355: Anzahl der in Brasilien tätigen ausländischen Versicherungsgesellschaften 1937 und 1940**

Number of Foreign insurance companies operating in Brazil, 1937 and 1940

Quellen / Sources: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

Jahr	1937		1940	
	Lebensversicherung	Elementarversicherung	Lebensversicherung	Elementarversicherung
Gesellschaften	Anzahl	Anzahl	Anzahl	Anzahl
Brasilianische	5	47	6 a)	61
Britische	\	19	\	19
Deutsche	\	5	\	5
Französische	\	3	\	3
Italienische	2	2	2	2
Nordamerikanische	\	2	\	2
Argentinische	1	1	\	1
Schweizer	\	1	\	1
Ausländische zusammen	3	33	2	33

a) Davon 4 reine Lebensversicherungsgesellschaften und 2 gemischte Gesellschaften.

Die in Brasilien tätigen ausländischen VU vereinnahmten zwischen 1932 und 1937 durchschnittlich knapp 35 Prozent des Gesamtprämienaufkommens des brasilianischen Versicherungsmarktes in der Schadenversicherung. Wie die nachfolgende statistische Zusammenstellung zeigt, lagen erstaunlicherweise sowohl die durchschnittliche Schadenquote als auch der durchschnittliche Verwaltungskostenanteil der fremden Versicherer bis 1937 leicht unter den entsprechenden Durchschnittswerten der einheimischen Gesellschaften:

**TAB. 356: Elementarversicherungsgeschäft der brasilianischen und der ausländischen Versicherungsgesellschaften in Brasilien 1932-1937 a)**

PROPERTY INSURANCE BUSINESS OF FOREIGN COMPANIES IN BRAZIL, 1932-37

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH, various issues.

Jahr	Brazilian Companies / Brasilianische Gesellschaften							Foreign Companies / Ausländische Gesellschaften						
	Prämien-einn.		Ausg. für Rückvers.-Prämien		Ausgaben für Schäden		Ausgaben für Verw.-Kosten		Prämien-einn.		Ausg. für Rückvers.-Prämien		Ausg. für Schäden	
	in 1000 Reis	in 1000 Reis	in % der Prämien-einn.	in 1000 Reis	in % der Prämien-einn.	in 1000 Reis	in % der Prämien-einn.	in 1000 Reis	in 1000 Reis	in % der Prämien-einn.	in 1000 Reis	in % der Prämien-einn.	in 1000 Reis	in % der Prämien-einn.
1932	72.570	13.264	18	22.601	31	30.952	42	37.250	3.545	9	10.117	27	16.103	44
1933	77.351	15.701	20	26.911	34	31.478	41	45.410	3.722	8	16.099	35	19.812	44
1934	82.021	15.076	18	28.028	34	33.076	41	51.997	4.255	8	18.121	35	18.739	36
1935	111.937	18.745	17	28.724	25	44.008	39	61.648	4.959	8	15.223	24	26.137	42
1936	130.945	19.738	15	39.885	30	58.081	43	62.420	5.977	8,5	17.148	24	29.666	42
1937	150.970	22.124	14	46.869	30	66.900	43	68.960	7.109	10	18.565	24	31.860	40

a) In den Angaben für die Prämieinnahmen ist ab 1934 die ab diesem Jahr in Brasilien obligatorische (Zwangs-) Arbeiterunfallversicherung enthalten.

<sup>15</sup> Das mit der Verordnung Nr. 2063 durchgesetzte Nationalisierungsprinzip griff außerordentlich weit aus, beschränkte nämlich nicht allein den Besitz von Aktien der Versicherungsgesellschaften per definitionem auf natürliche Personen brasilianischer Staatsangehörigkeit, sondern ließ vielmehr bereits in Gütergemeinschaft mit Ausländern verheiratete Brasilianerinnen nicht als Eigentümerinnen solcher Aktien zu. Im Falle einer Gütertrennung war der ausländische Ehemann von einer Verwaltung der Aktien ausgeschlossen. Die Verwaltung von Aktien brasilianischer Minderjähriger, die unter der elterlichen Gewalt von fremden Staatsbürgern standen, war zwingend in die Hände eines Brasilianers zu übertragen. Vgl. ebd.

<sup>16</sup> Vgl. THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 19 vom 4. Mai, S. 434.

<sup>17</sup> Vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 61 (1942), II. Teil, S. 265.

**10.16.3.2. Errichtung des Instituto de Reaseguros do Brasil (I.R.B.)**

Der – wenn man so will – „eigentliche“ **Nationalisierungsprozess** der brasilianischen Versicherungswirtschaft im Sinne einer Entwicklung zu möglichst weitgehender Unabhängigkeit vom internationalen (Rück-) Versicherungsmarkt datiert einige Monate vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs mit der Gründung einer halbstaatlichen Monopol-Rückversicherungsanstalt, die als **Instituto de Reaseguros do Brasil** (I.R.B.) durch eine Gesetzesverordnung vom 3. April 1939 (Verordnung Nr. 1186) in Rio de Janeiro errichtet wurde. Brasilien war nach Chile das zweite lateinamerikanische Land, das 1939 einen Nationalisierungskurs des einheimischen Versicherungsmarkts durch die Gründung einer speziellen Rückversicherungs-Monopolanstalt in Gang setzte.

Die Gründung des I.R.B. folgte nicht nur dem chilenischen Beispiel der 1927 ins Leben gerufenen *Caja Reaseguradora de Chile* sondern stand auch in Anlehnung an die **in Artikel 145 der Vargas-Diktaturverfassung von 1931 verankerte Nationalisierungsabsicht des Versicherungswesens**.<sup>18</sup> Mit einer neuerlichen Verordnung vom 27. November 1939 (Nr. 1805) wurden die Statuten des I.R.B. genehmigt sowie einige Änderungen vorgenommen. Eine abermalige Änderung der Statuten des I.R.B. erfolgte durch die Verordnungen Nr. 9755 und Nr. 21810, beide vom 4. September 1946.<sup>19</sup>

Ähnlich wie die *Caja Reaseguradora de Chile* handelte es sich beim I.R.B. um ein **gemischtwirtschaftliches Unternehmen mit der Rechtsform einer Aktiengesellschaft**. Die **Beteiligung des Staates** erfolgte über die *Instituicoes de Previdencia Social* (staatl. Sozialversicherungsträger), die als obligatorische Aktionäre der sogenannten „Klasse A“ bis 1956 über 70 Prozent, danach über 50 Prozent des Gesellschaftskapitals verfügten. **Private einheimische Versicherungsgesellschaften und gegenseitige Versicherungsvereine** erwarben als sogenannte „Klasse B“ die übrigen Anteile, d. h. bis 1956 30 Prozent des Gesellschaftskapitals, danach 50 Prozent. Der Kapitalanteil jeder einzelnen beteiligten Gesellschaft errechnete sich im Verhältnis zu ihrem eigenen eingezahlten Kapital. Beiden Eignergruppen fielen im Liquidationsfall die gleichen Verfügungsrechte zu, beide erhielten gleich hohe Dividenden.<sup>20</sup>

Zusammen mit der **Caja Reaseguradora de Chile** und dem 1946 nachfolgenden **IMAR bzw. INder** in Argentinien (das Trio wurde am internationalen Markt als „**Großes ABC**“ – für Argentinien, Brasilien, Chile (Argentina, Brazil, Chile) - bezeichnet) **dominierte das I.R.B. nach dem Zweiten Weltkrieg weitgehend den lateinamerikanischen Rückversicherungsmarkt**.<sup>21</sup>

<sup>18</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 692. Bereits am 11. Februar 1938 erließ das brasilianische Arbeitsministerium eine Verordnung, wonach der Betrieb von Versicherungsgeschäften innerhalb des Landes künftig ausschließlich Gesellschaften erteilt werden sollte, die sich mehrheitlich in Besitz brasilianischer Staatsbürger befanden. Kapitalerhöhungen waren fortan nur noch möglich, wenn das neu eingeschossene Kapital ausschließlich von Brasilianern gezeichnet wurde (so verweigerte man bereits im Juli 1939 der „Sul America Capitalisação“ – einem Tochterunternehmen der Sul America – auf Grundlage des Gesetzes die Erhöhung ihres Aktienkapitals, vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 62 (1939), Nr. 29 vom 19. Juli, S. 701 f.) Bereits bestehenden bzw. in Brasilien arbeitenden VU wurde eine (vorläufig nicht näher befristete) Übergangszeit gewährt, innerhalb derer sie ihre Besitzverhältnisse im Sinne der neuen Bestimmungen zu ordnen hatten. Dem Grundsatz einer „Nationalisierung“ der Angebotsstrukturen des inländischen Versicherungsmarkts wurde auf diesem Wege nur in abgeschwächter Form Genüge getan, da sich die Verordnung lediglich bei Neugründungen in vollem Umfang auswirkte. Anstatt kurzfristig die Verschiebung der Kapitalbasis aller am Markt tätigen privaten VU in brasilianischen Mehrheitsbesitz zu verwirklichen konzentrierten sich die Bemühungen stattdessen auf die gleichzeitig vorangetriebene Errichtung einer Monopol-Rückversicherungsanstalt, was als sicheres Zeichen dafür gewertet werden kann, dass man den (Devisen-) Abfluss von Rückversicherungsprämien ins Ausland gegenüber dem direkten Geschäft ausländischer Agenturen und Tochtergesellschaften als das größere Problem erachtete, vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 62 (1939), Nr. 25 vom 21. Juni, S. 604: „Der Nationalisierungsgrundsatz ist durch diese Verordnung also nur für Neugründungen in vollem Umfang durchgeführt worden, während für bereits bestehende Gesellschaften eine – noch nicht begrenzte – Übergangszeit eingeräumt ist. Wann dieser Übergangszustand zu Ende gehen und der Verfassungsgrundsatz hundertprozentig zur praktischen Durchführung kommen wird, läßt sich noch nicht voraussehen. Es hat jedoch den Anschein, als ob die Nationalisierungsfrage – zur Zeit jedenfalls – etwas zurückgestellt und dafür das Problem des Rückversicherungsmonopols in den Vordergrund gerückt ist.“

<sup>19</sup> Vgl. GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190, hier: S. 176.

<sup>20</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 692.

<sup>21</sup> Vgl. NEAVE, J. A. S.: The development of government involvement in reinsurance underwriting: a paper presented to the XIII International Insurance Seminar in Oslo, 7<sup>th</sup>-11<sup>th</sup> August, 1977, o. O. 1977, S. 4.

Risikoübernahme und Festlegung des Selbstbehalts unterlagen bestimmten gesetzlichen Beschränkungen. Der Umfang der von den Erstversicherern an das I.R.B. abzutretenden Zessionen errechnete sich in Brasilien gemäß des vom I.R.B. bestimmten maximalen Selbstbehalts jeder einzelnen Gesellschaft (die vom Departamento Nacional de Seguros Privados e Capitalização (**DNSPC**) bzw. seit 1966 von der Superintendência de Seguros Privados (**SUSEP**) genehmigt werden mussten und in Brasilien als „maximale technische Kapazität“ oder „Operationslimit“ bezeichnet werden<sup>22</sup>). Die Gesellschaften waren verpflichtet, die über ihren Selbstbehalt hinausgehenden Exzedenten bei dem I.R.B. in Rückdeckung zu geben.<sup>23</sup> Im Gegensatz zu der in Chile üblichen Praxis war es den brasilianischen VU nicht erlaubt untereinander Rückversicherung (wohl aber Mitversicherung) zu betreiben. Nachdem das I.R.B. seinen Selbstbehalt errechnet hatte, wurden, ähnlich wie in Chile, die abermals entstandenen Exzedenten so weit wie möglich an die in Brasilien tätigen privaten Gesellschaften retrozediert.<sup>24</sup> Der verbleibende, die Kapazitäten des Binnenmarkts überschreitende Rest ging ins Ausland.<sup>25</sup>

Das I.R.B. nahm bei der Retrozession der von ihm abgegebenen Exzedenten eine **eindeutige Bevorzugung der einheimischen VU** vor; die in Brasilien arbeitenden ausländischen Versicherer erhielten zumeist nur den 2. oder 3. Exzedenten, d. h. ein unausgeglichenes Geschäft.<sup>26</sup> Die Verteilung der Retrozessionen des I.R.B. an die privaten Gesellschaften erfolgte unter Berücksichtigung ihrer wirtschaftlichen und finanziellen Lage und des Volumens der von ihnen an das INSTITUTO geleisteten **Zessionen. Rückversicherungsprovisionen und Gewinnanteile** wurden einheitlich für alle Gesellschaften durch das I.R.B. festgelegt, wobei die vergüteten Provisionssätze für Zessionen niedriger angesetzt wurde als der für Retrozessionen beanspruchte Satz. Die Gesellschaften wurden zur Bildung eines **Garantiefonds** angehalten, um Sicherheiten für ihre dem INSTITUTO gegenüber bestehenden Verpflichtungen zu

<sup>22</sup> Vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 20.

<sup>23</sup> Der obligatorische Charakter der Rückversicherung durch das *Instituto de Reaseguros do Brasil* entstand, sofern die Monopolanstalt die entsprechende Branche betrieb. Dies war allerdings im Bereich der für den internationalen Warenverkehr abgeschlossenen (Cargo-) Transportversicherungen erst ab Anfang der 60er Jahre der Fall (vgl. auch w. u.). Es empfiehlt sich daher die Stellung des I.R.B. am brasilianischen Versicherungsmarkt **genauer als Teilmonopol** zu bezeichnen: zeigte sich das *Instituto* an der Übernahme einer durch einheimische Gesellschaften angebotenen Rückversicherung nicht interessiert (oder wurde der entsprechende Zweig nicht von ihm betrieben), so hatten die privaten Gesellschaften das Recht, ihre Exzedenten zunächst den in Brasilien arbeitenden ausländischen Versicherern anzubieten. Lehnten auch diese ab, so konnte das Risiko im Ausland gedeckt werden; vgl. BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 208; THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 22. Januar, S. 71.

<sup>24</sup> Dabei bestand gemäß der Verordnung Nr. 3784 vom 30. Oktober 1941 sowohl für die einheimischen als auch die in Brasilien tätigen ausländischen Direktversicherer ein Annahmewang der vom I.R.B. abgetretenen Rückzessionen, vgl. GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190, hier: S. 176.

<sup>25</sup> Wie die Caja Reaseguradora und das INdeR arbeitete das I.R.B. als Rückversicherer und Retrozedent, d. h. es nahm obligatorische (bei der Caja: freiwillige) Rückversicherungen des Binnenmarktes und fakultative Rückversicherungen aus dem In- und Ausland an, behielt einen Teil der übernommenen Rückversicherungen als Selbstbehalt, zederte den nicht für eigene Rechnung zu haltenden Exzedenten zunächst bis zur Kapazitätsgrenze des Heimatmarktes an die inländischen Zedenten und platzierte die die Aufnahmekraft der nationalen VU übersteigenden Summen schließlich an Rückversicherungsunternehmen im Ausland. Vgl. BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211, hier: S. 207 f.; NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 62 (1939), Nr. 25 vom 21. Juni, S. 604.

<sup>26</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 694. Der Rückversicherer wird im Rahmen eines Summenexzedenten-Rückversicherungsvertrags (kurz: Exzedent) lediglich an jenen versicherungstechnischen Einheiten beteiligt, die den Selbstbehalt des Erstversicherers übersteigen. Der Selbstbehalt des Erstversicherers wird als absolute Summe mit dem Begriff des sogen. „Maximums“ ausgedrückt. Liegen nun die Versicherungssummen einer versicherungstechnischen Einheit unterhalb des Maximums des Erstversicherers trägt er das Risiko alleine. Versicherungstechnische Einheiten mit einer Versicherungssumme oberhalb des Maximums des Erstversicherers werden proportional, d. h. gemäß dem Verhältnis Selbstbehalt zu darüber hinausgehender Versicherungssumme zwischen dem Erst- und dem Rückversicherer aufgeteilt. Auf diesem Wege wird der Rückversicherer nur noch an größeren und zugleich weniger versicherungstechnischen Einheiten beteiligt, während das stabil und i. d. R. günstig verlaufende Klein- und Mittelgeschäft im Selbstbehalt des Erstversicherers verbleibt: der Erstversicherer wird von seinen Haftungsspitzen entlastet, das profitable Basisgeschäft läuft hingegen zur vollen Nutzung auf eigene Rechnung. Im Ergebnis bedeutet dies eine erhebliche Homogenisierung des Portefeuilles des Erstversicherers. Schadenverlauf und versicherungstechnisches Ergebnis zeigen daher bei der Summenexzedenten-Rückversicherung beim Erstversicherer zumeist bessere Resultate als beim Rückversicherer. Der Schadenverlauf des – lediglich an einer geringen Zahl von Spitzenrisiken beteiligten – Rückversicherers ist dagegen schwankungsanfälliger; daneben verfügt er über keine Ausgleichsmöglichkeit durch ein stabiles Basisgeschäft. Übersteigt eine Versicherungssumme auch das Haftungslimit des (ersten) Rückversicherers bzw. ersten Exzedenten, kann ein weiterer oder mehrere weitere Exzedenten (2., 3. Exzedent usw.) folgen. Die technische Konstruktion eines Folgeexzedenten ist bei der Summenexzedenten-Rückversicherung mit der des ersten Exzedenten identisch.

schaffen. Die Höhe dieser als technische Reserve angesehenen Fonds wurde auf 50 Prozent des eingezahlten Kapitals der jeweiligen Gesellschaft begrenzt. Besondere Anforderungen waren bei **Transportversicherungsretrozessionen** durch das I.R.B. zu erfüllen: die Annahme eines Transportversicherungs-Exzedenten machte die Bereitstellung einer Schwankungsrückstellung erforderlich, die bei der Banco do Brasil deponiert werden musste. Ohne ausdrückliche Genehmigung des Conselho Técnico“ des I.R.B. war es für die Gesellschaften nicht möglich, über diesen Fonds zu verfügen.<sup>27</sup>

### 10.16.3.3. Fortbestand diskriminierender Beschränkungen nach Beendigung der zweiten Vargas-Amtszeit

Mit der Verordnung Nr. 2063 (§§ 203 ff.) vom 7. März 1940 waren die in Brasilien tätigen ausländischen Versicherungsgesellschaften den **strengen Sonderbestimmungen verschärfter Staatsaufsicht** unterstellt worden. Im Zuge der Nationalisierung des Versicherungswesens wurde durch dieselbe Verordnung 1940 auch die Zahl der ausländischen Wettbewerber am brasilianischen Versicherungsmarkt auf den status quo festgeschrieben („Einfrieren“); neu um Konzession nachsuchende VU aus dem Ausland wurden abgewiesen.<sup>28</sup> Nahezu gleichzeitig sorgte die Einführung der obligatorischen Mitversicherung bei Feuerrisiken (Verordnung Nr. 3172 vom 3. April 1941) für eine sprunghafte Zunahme der einheimischen Sachversicherer (gewissermaßen durch eine **staatlich garantierte Marktbeteiligung aufgrund zwangsverordnetem Risikosplitting** in der zum damaligen Zeitpunkt mit Abstand wichtigsten Branche, s. w. u.).<sup>29</sup>

Auch nach Beendigung der zweiten Amtszeit von Staatspräsident Vargas blieb ein Großteil der seit Ende der 30er Jahre eingeführten geschäftsmäßigen Beschränkungen für in Brasilien tätige ausländische Versicherungsunternehmen unverändert, obwohl diese offenkundig nicht in Einklang mit den Grundprinzipien der Bundesverfassung von 1946 standen. Mitte der 50er Jahre konnte von einer Gleichbehandlung ausländischer Gesellschaften in Brasilien keine Rede sein.<sup>30</sup>

Spezifische **Regeln, die den freien Wettbewerb von inländischen und ausländischen Versicherern auf dem brasilianischen Markt beschränkten**, bestanden (neben der obligatorischen Versicherung von Warentransporten im Binnenland, s. w. u.) durch die **gesetzlich vorgeschriebene Versicherungspflicht von gewerblich genutztem Besitz** (Feuer bzw. Blitzschlag)<sup>31</sup> dessen Wert den Betrag von einer halben Million Cruzeros (1960 ca. 1.110 GBP) überschritt. Darüber hinaus wurde in dieser obligatorischen Feuerversicherung eine **Mitversicherung** (Konsortialprinzip) verlangt, sobald die versicherte Summe einen Betrag von 1,5 Millionen Cruzeros (1960 ca. 3.330 GBP) erreichte oder überstieg.<sup>32</sup> Zwangsläufig musste bei diesen Mitversicherungen eine bestimmte Anzahl einheimischer Gesellschaften mit bestimmten Anteilen (1960 mindestens zu 50 Prozent) am Risiko

<sup>27</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 694.

<sup>28</sup> Zwischen 1940 und 1948 verringerte sich die Anzahl der in Brasilien tätigen ausländischen VU von 33 auf 25, gleichzeitig stieg die Zahl der einheimischen Versicherungsgesellschaften von 78 auf 124; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 437.

<sup>29</sup> 1954 existierten 116 brasilianische Versicherungsunternehmen, von denen 57 nach Veröffentlichung der Verordnung Nr. 2063 (Neuordnung und Nationalisierung des Marktes) im Jahre 1940 gegründet worden waren. Lediglich einer einzigen neuen ausländischen Gesellschaft war es bis 1954 gelungen, zusätzlich zu den 27 1940 bestehenden fremden Versicherern Zutritt zum brasilianischen Versicherungsmarkt zu erlangen: die U.S.-amerikanische Firemen's Insurance Company of Newark (New Jersey) hatte sich unter Berufung auf die Verfassungsänderung von 1946 in 1948 die Zulassung vor Gericht erstritten; vgl. GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190, hier: S. 179.

<sup>30</sup> Vgl. ebd.

<sup>31</sup> Die im Zuge der Neuordnung des Versicherungswesens unter der Vargas-Diktatur für obligatorisch erklärte kommerzielle Feuer- und Transportversicherung wurde durch die Verordnung Nr. 1901 vom 29. Juni 1940 festgeschrieben; vgl. ebd., S. 175 f.

<sup>32</sup> Regelt durch Verordnung Nr. 3172 vom 3. April 1941; vgl. ebd., S. 176. Das im Rahmen der Deckung von Feuerrisiken verlangte Konsortialversicherungsprinzip stellte gleichzeitig die einzige legale Möglichkeit zur Umgehung des Rückversicherungszwangs beim I.R.B. dar. Die Gesellschaften konnten die Mitversicherung der übernommenen Risikosumme weit über das obligatorische Minimum hinaus ausdehnen (d. h. die Zahl der Mitunterzeichner erhöhen), sodass schließlich so viele Gesellschaften an einer Versicherung beteiligt wurden, dass der Anteil jedes Mitunterzeichners unterhalb jenes Grenzwerts (Maximums) lag, dessen Überschreitung zur Rückversicherung via I.R.B. verpflichtet hätte (sogen. „Pulverisierungstaktik“), vgl. ebd., S. 181.



beteiligt werden.<sup>33</sup> **Als besonders hinderlich für die ausländischen Gesellschaften erwies sich die ebenfalls per Gesetz verordnete Beschränkung der Zeichnungslimits relativ zu ihrem in Brasilien belegenen Anlagevermögen.**<sup>34</sup>

INSTITUTO DE REASEGUROS DO BRASIL

#### **10.16.3.4. Auswirkungen der Tätigkeit des Instituto de Reaseguros do Brasil auf die internationale Verflechtung des brasilianischen Versicherungsmarktes**

Vor der Errichtung des I.R.B. flossen die von den brasilianischen VU zedierten Beträge der Rückversicherung überwiegend ins Ausland. Seit seiner Gründung bestand die Aufgabe des Monopolinstituts daher hauptsächlich darin, in größtmöglichem Umfang diesen Abfluss zu verhindern. Allerdings beschränkte sich die Zweckbestimmung des I.R.B. nicht allein darauf, Devisen einzusparen, indem es den Verbleib des rückzudeckenden Teils der von den einheimischen Gesellschaften gezeichneten Risiken im Heimatland ermöglichte. Vielmehr leistete das sich jeweils zur Hälfte in öffentlicher und privater Hand befindliche<sup>35</sup> I.R.B. technische Unterstützung für den Versicherungsmarkt, v. a. bei der Schadenregulierung<sup>36</sup> und der Erfassung statistischer Daten. Aufgrund dieser zusätzlichen, mehr dem öffentlich-administrativen Feld zuzuordnenden Funktionen des I.R.B., aber auch angesichts seiner zentralen, den brasilianischen Versicherungsmarkt im Grunde vollständig erfassenden Stellung ist das INSTITUTO keinesfalls direkt mit einer kommerziellen privaten Rückversicherungsgesellschaft zu vergleichen.<sup>37</sup>

#### **Wie aber wirkte sich die Tätigkeit des I.R.B. zu Beginn der 50er Jahre auf die internationale Verflechtung des brasilianischen Versicherungsmarkts aus?**

Das I.R.B. besaß das alleinige Recht, Erst- und Rückversicherungen ins Ausland zu vergeben bzw. Ausnahmen zu genehmigen, die es im Einzelfall auch den privaten brasilianischen Versicherungsunternehmen (auf Vermittlung des I.R.B.) erlaubten, vom I.R.B. als „nicht versicherbar“ angesehene Risiken<sup>38</sup> auf mehr oder weniger direktem Wege mit Hilfe ausländischer Rückversicherer am internationalen Markt zu platzieren.<sup>39</sup>

<sup>33</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: Versicherungswirtschaft 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 694; SMITH, ROY H.: Insurance and Reinsurance in Latin America: Extracts from a Talk by Mr. Roy H. Smith, Overseas Manager, Royal Insurance Co., to an Overseas Meeting of the Insurance Institute of London on the 28th October, 1959, in: THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1517-1518, hier: S. 1517.

Mit den §§ 2 und 3 des Art. 1 der Verordnung Nr. 3172 vom 3. April 1941 war eine Beteiligung ausländischer Versicherungsunternehmen an der (Feuer-) Versicherung von Gütern, die zum Zeitpunkt der Veröffentlichung des Gesetzes ausschließlich von brasilianischen Gesellschaften gedeckt wurden, sogar gänzlich ausgeschlossen worden. Bei einer bereits vorhandenen Beteiligung ausländischer Versicherer durfte der Anteil der einheimischen VU nicht zu Gunsten der Ausländer geschmälert werden. vgl. GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190, hier: S. 178 f., S. 185.

<sup>34</sup> Vgl. SMITH, ROY H.: Insurance and Reinsurance in Latin America: Extracts from a Talk by Mr. Roy H. Smith, Overseas Manager, Royal Insurance Co., to an Overseas Meeting of the Insurance Institute of London on the 28th October, 1959, in: THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1517-1518, hier: S. 1517: „[...] So far as foreign companies are concerned, this is very restrictive and invariably brings their gross acceptance powers down to absurdly low levels.“

<sup>35</sup> Zwar waren die privaten brasilianischen Versicherungsgesellschaften am I.R.B. beteiligt, faktisch lag aber die Kontrolle über die Monopolanstalt ganz in den Händen der Regierung (quasi umgekehrte Verhältnisse gegenüber der chilenischen Caja Reaseguradora). Das Management des Unternehmens unterstand vollständig dem geschäftsführenden Generaldirektor, der direkt vom Präsidenten der Föderativen Republik Brasilien ernannt wurde; vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 461; THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 22. Januar, S. 71.

<sup>36</sup> Das *Instituto de Reaseguros do Brasil* besaß das Monopol für die Schadenregulierung, sobald die Risiken bei ihm rückgedeckt wurden. Die zentrale Stellung des I.R.B. konnte sich bei der Regulierung von Schäden allerdings auch in negativer Weise auswirken. In der Regel bestand für die in Brasilien am Erstversicherungsmarkt tätigen Gesellschaften die Möglichkeit, Schäden in einer Höhe von 1.000 bis 6.000 Cruzeros (schwankend nach Kapazität des betreffenden Unternehmens und der Sparte) selbst zu regulieren. Darüber hinausgehende Schäden wurden durch das *Instituto* geregelt, ohne dass Gesellschaften oder Makler Einfluss auf den Bearbeitungsprozess ausüben konnten, was im Einzelfall eine Schadenabwicklung unnötig lang hinauszögern konnte; vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 775.

<sup>37</sup> Vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 461. Praktisch wirkte sich das Rückversicherungsmonopol des I.R.B. als Kontrollmechanismus stärker aus als die Staatsaufsicht, vgl. GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190, hier: S. 181.

<sup>38</sup> Bzw. solchen Risiken, deren Versicherung „nicht im nationalen Interesse lag“ oder deren Deckung im Ausland aus irgendwelchen besonderen Gründen in offiziell genehmigten Verträgen besonders vereinbart wurde, vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 23.

<sup>39</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 694.

Eigenen Angaben des INSTITUTO zufolge belief sich der Anteil der einheimischen Versicherungswirtschaft am direkt gezeichneten Geschäft 1938 auf 77 Prozent des Beitragsvolumens; bis 1952 vergrößerte sich dieser Anteil auf 89 Prozent. Seit 1940 hatte das I.R.B. bis Anfang der 50er Jahre jährlich durchschnittlich 56,5 Prozent der ihm zugeflossenen Rückversicherungen innerhalb des brasilianischen Marktes retrozediert, dagegen nur 13,8 Prozent ins Ausland. 29,7 Prozent des in Rückdeckung genommenen Geschäfts verblieben als Selbstbehalt in Händen des Unternehmens. **Tatsächlich aber war der Umfang der internationalen Transaktionen des I.R.B. zu diesem Zeitpunkt stark rückläufig.** 1953 beliefen sich die an ausländische Rückversicherer retrozedierten Beträge auf nicht mehr als 55,94 Millionen Cruzeros oder acht Prozent der Gesamtsumme der übernommenen Zessionen. Demgegenüber flossen allerdings Exzedenten im Wert von insgesamt 12,04 Millionen Cruzeros dem I.R.B. aus dem Ausland zu, d. h. der Nettobetrag der aus Brasilien heraus zedierten Rückversicherungen erreichte eine Höhe von nur noch 43,90 Millionen Cruzeros oder etwas mehr als gerade noch ein Prozent des gesamten direkten Beitragseinkommens in Brasilien.<sup>40</sup> 1954 vergrößerte sich das Volumen nach auswärts retrozedierten Prämien auf 69,07 Millionen Cruzeros; die Summe der aus dem Ausland erhaltenen Rückversicherungen wuchs jedoch proportional stärker, sodass sich der an fremde Rückversicherer abgeflossene Nettobetrag gegenüber dem Vorjahr weiter verringerte, nämlich auf 43,53 Millionen Cruzeros. Dies bedeutete, dass effektiv nicht mehr als  $\frac{3}{4}$  Prozent der gesamten Beitragseinnahmen aus dem brasilianischen Direktgeschäft (alle Zweige) bzw. 1  $\frac{1}{2}$  Prozent aller in Brasilien abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungen (exkl. Arbeiterunfallversicherung) an den internationalen Markt gingen.<sup>41</sup> Das I.R.B. bezifferte die **Nettokosten der internationalen Versicherungstransaktionen** des Landes auf rund vier Millionen Cruzeros,<sup>42</sup> was angesichts des damaligen Wechselkursverhältnisses der brasilianischen Währung (ca. 74:1 gegenüber dem U.S.-Dollar) für ein derart großes Land ein erstaunliches Ergebnis bedeutete.<sup>43</sup>

**TAB. 357: Rückversicherungsverkehr des I.R.B. mit brasilianischen VU und in Brasilien tätigen ausländischen Direktversicherern 1952**

INTERNAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF THE I.R.B. 1952 (ACCEPTANCES FROM / RETROCESSIONS TO BRAZILIAN COMPANIES AND FOREIGN COMPANIES DIRECTLY WRITING IN THE BRAZILIAN MARKET ONLY)

Quelle / Source: THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 462.

Branch	Acceptances by the I.R.B.		Retrocessions of the I.R.B.	
	From Domestic Companies	From Foreign Companies writing directly in the Brazilian market	To Domestic Companies	To Foreign Companies writing directly in the Brazilian market
	in millions of cruzeros			
Fire	376,3	60,4	201	104,66
Marine Cargo	60,07	10,96	18,6	4,55
Hull	16,74	12,61	8,76	2,93
Aviation	40,68	-	18	5,53

<sup>40</sup> Vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 462. Selbst wenn die überwiegend im Inland rückgedeckten (wenngleich volumenmäßig nur wenig ins Gewicht fallenden) Arbeiterunfall- und Lebensversicherungsrisiken außer Acht gelassen werden, fanden effektiv (also nach Abzug der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen) nicht mehr als zwei Prozent der direkt in Brasilien gezeichneten Sachversicherungsprämien den Weg zu überseeischen Zessionaren, vgl. ebd. Ende der 60er Jahre hatte sich der Anteil ins Ausland zedierter Rückversicherungen weiter verringert – und zwar auf zwei Prozent des direkten Prämienaufkommens vor Berücksichtigung der von dort erhaltenen Exzedenten; vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 775.

<sup>41</sup> Vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 462.

<sup>42</sup> Vgl. ebd.

<sup>43</sup> Angaben zu den tatsächlichen (Netto-) Effekten der internationalen Rückversicherungstransaktionen auf die Zahlungsbilanz variieren in der Berichterstattung der zeitgenössischen Fachpresse abhängig von der Quelle und der Genauigkeit und Differenzierung der zu Grunde gelegten Daten oder dem Standpunkt und der Sichtweise des jeweiligen Betrachters, vgl. z. B. gegenüber aus THE REVIEW übernommenen Angaben, die hier verwendet wurden, eine Darstellung von GLAHN, HANS-OTTO: Brasiliens Versicherungswirtschaft im Jahre 1955, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 12 (1957), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 537: „[...] Brasilien versucht, eine Stabilisierung seiner Währung herbeizuführen und gleichzeitig die Wirtschaft des Landes zu entwickeln; aus diesem Grunde wird ausländisches Kapital ermutigt, sich am wirtschaftlichen Ausbau des Landes zu beteiligen; 1956 sollen die Neuanlagen ausländischen Kapitals in Brasilien 628,7 Mill. \$ [USD] betragen haben. Gleichzeitig wünscht man aber auch, den Faktoren entgegenzutreten, die die Zahlungsbilanz ungünstig beeinflussen, und da man festgestellt hat, dass durch Rückversicherung im Auslande sich in den letzten fünf Jahren im Jahresdurchschnitt eine Zahlungsverpflichtung von 10,8 Mill. \$ ergeben hat, sucht man nach Möglichkeiten, die Gesellschaften zu veranlassen, weitgehend ihre Rückversicherungen im Lande und insbesondere durch das staatliche Rückversicherungsinstitut abzudecken, [...]“ [Hervorheb.: K. U.].

**TAB. 358: Rückversicherungsverkehr des I.R.B. mit in Brasilien zugelassenen in- und ausländischen Direktversicherern, übernommene Rückversicherungen von (nichtzugelassenen) Zedenten im Ausland und Retrozessionen an den internationalen Markt 1955-1958**

INTERNAL AND INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF I.R.B.: REINSURANCE TRANSACTIONS WITH ADMITTED DIRECT-WRITING COMPANIES IN THE BRAZILIAN MARKET, ACCEPTANCES FROM (NON-ADMITTED) FOREIGN COMPANIES AND REINSURANCES CEDED ABROAD, 1955-58

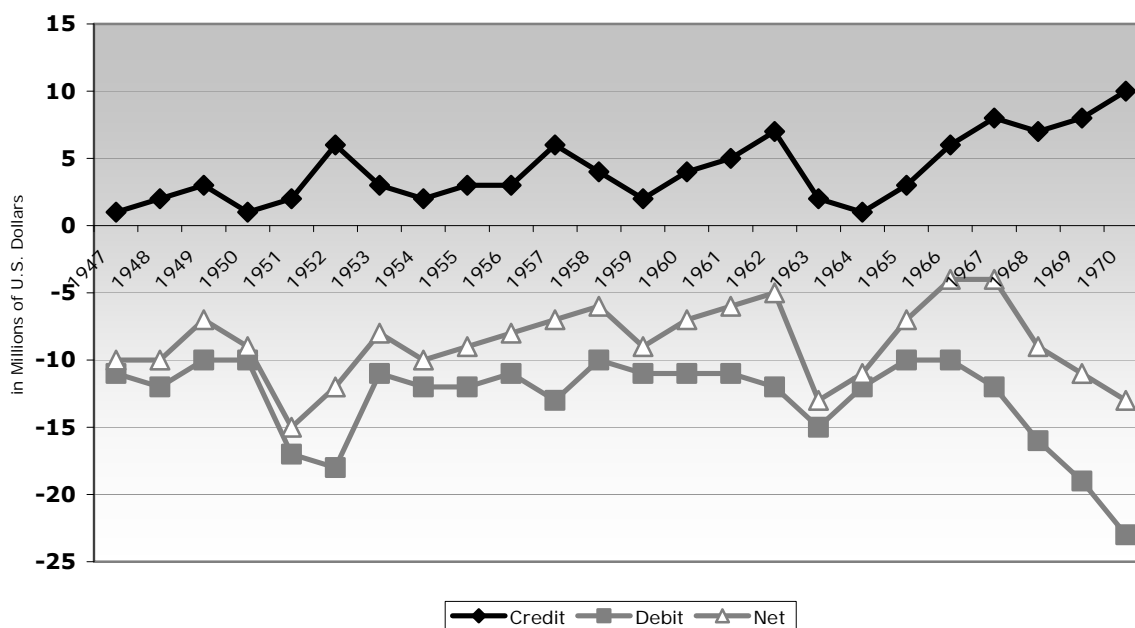
Quelle / Source: PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. 692-696, hier: S. 694.

from 1st September, 1950 to 31st December, 1954.											
YEAR	Direct Premium Income of Domestic and Foreign Companies	Reinsurance Acceptances of I.R.B.			Net Retention of I.R.B.		Premiums Retroceded				Share of Premium Reciprocity realized in the international market
		Total amount	thereof: reinsurances accepted from abroad				to Domestic Companies		Cessions Abroad		
	in millions of cruzeros	in millions of cruzeros	in millions of cruzeros	%	in millions of cruzeros	%	in millions of cruzeros	%	in millions of cruzeros	%	
1955	6.837	1.159	23,6	2,1	407,6	35,2	689,8	59,5	61,8	5,3	38
1956	8.636	1.334	25,1	2,0	476,3	35,6	764,1	57,2	94,5	7,2	26
1957	10.768	1.479	31,4	2,1	466,4	31,5	847	57,2	166,0	11,3	19
1958	13.775	1.700	20,1	1,2	426,9	25,1	1034	60,8	239,3	14,1	8
1959	18.175	2.767	43,7	1,6	713,7	25,8	1563	56,5	490,4	17,7	9

Tatsächlich weist die offizielle Zahlungsbilanzstatistik Brasiliens das Land nach Ende des Zweiten Weltkriegs als Nettoschuldner im internationalen Versicherungsverkehr aus (vgl. ABB. 112 und ABB. 113). Den wesentlichen Beitrag zu dieser Bilanz steuerte die Transportversicherung bei, da die Risiken des brasilianischen Außenhandels aufgrund der extrem hohen Versicherungssteuern weitgehend im Ausland gedeckt wurden (vgl. w. u.).

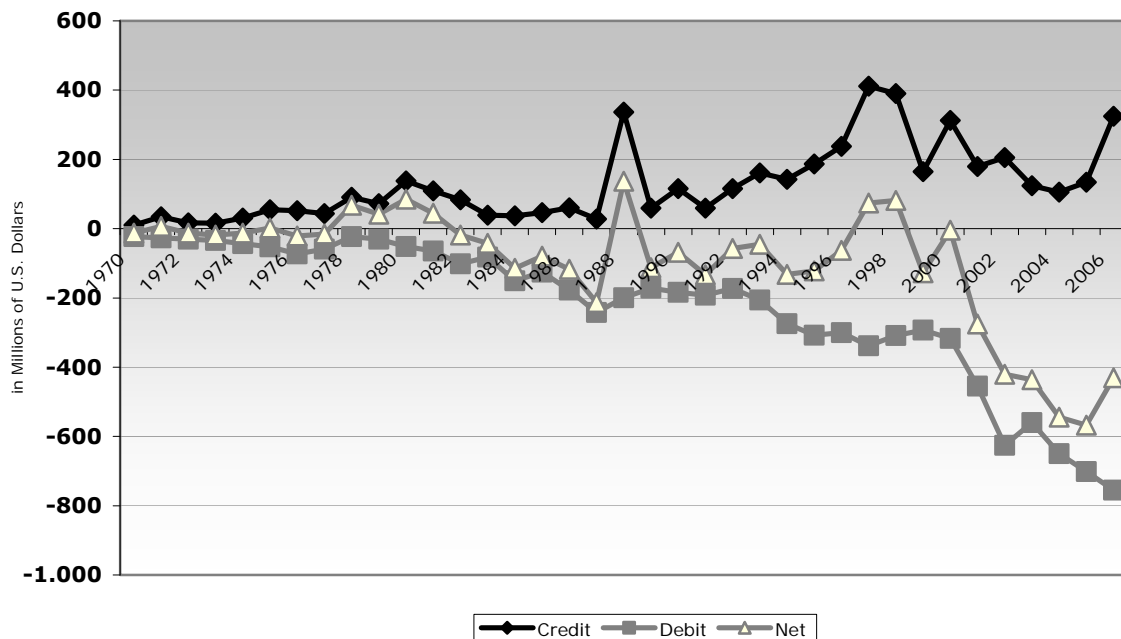
**ABB. 112: Insurances in the Balance of Payments of Brazil, 1947-1970**

Quelle / Source: BANCO CENTRAL DO BRASIL, URL: <http://www.bcb.gov.br>



### ABB. 113: Insurances in the Balance of Payments of Brazil, 1970-2006

Quelle / Source: BANCO CENTRAL DO BRASIL, URL: <http://www.bcb.gov.br>



#### 10.16.4. Der brasilianische Versicherungsmarkt in den 50er und 60er Jahren

##### AUFSCWUNG IM REGULIERTEN MARKT

Gegen Ende der 60er Jahre zeigten sich erste Erfolge der Reformanstrengungen, die von der **Militärregierung** nach dem Putsch am 31. März 1964 initiiert worden waren.

Das brasilianische Bruttosozialprodukt erfuhr 1968 eine inflationsbereinigte Steigerung um sechs Prozent, wohingegen die mittlere Steigerung im vorangegangenen Fünfjahres-Zeitraum nicht mehr als 3,7 Prozentpunkte betragen hatte. Gleichzeitig wies die Zahlungsbilanz des Landes 1968 erstmals einen Überschuss in Höhe von 36 Millionen U.S.-Dollar auf; demgegenüber stand noch 1967 ein Defizit von 241 Millionen U.S.-Dollar. Trotz gewisser Erfolge der Regierung bei der Bekämpfung der fortdauernden Geldentwertung, blieb die **Inflation** jedoch nach wie vor ein **Hauptproblem der brasilianischen Wirtschaft**.<sup>44</sup> Entsprechend den Leitlinien der Militärregierung zur Schaffung wirtschaftlicher (und politischer) Integrität und einer rigorosen Straffung der Verwaltung erfuhren auch die Verhältnisse auf dem brasilianischen Versicherungsmarkt eine grundlegende Neuordnung. Trotz der durch die Inflation bestehenden Hindernisse, die einer ungestörten Entwicklung der Versicherungswirtschaft im Wege standen,<sup>45</sup> gelang es mit Hilfe mehrerer gemeinsam von der Regierung und den privaten VU ausgearbeiteten **Gesetzesinitiativen** die Arbeitsgrundlagen für die Versicherungsindustrie bedeutend zu verbessern, sodass der Zweig in der zweiten Hälfte der 60er Jahre einen bemerkenswerten Aufschwung nahm.<sup>46</sup> Hervorzuheben ist **das am 21. November 1966 erlassene Gesetz Nr. 73**, auf Grund dessen eine neue Dachorganisation der Privatversicherung unter der Bezeichnung **CNSP** (*Conselho Nacional de Seguros Privados*) geschaffen wurde. In ihr wurden die Interessen von Aufsichtsbehörde (**SUSEP**), nationalem Rückversicherungsinstitut (I.R.B.), privaten

<sup>44</sup> Vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 774.

<sup>45</sup> Während sich nach Angaben des I.R.B. das Volumen der Beitragseinnahmen aller in Brasilien tätigen VU zwischen 1960 und 1964 nominell um nicht weniger als 623 Prozent vergrößerte, verminderte sich das Prämienaufkommen real (inflationsbereinigt) aufgrund der Kurswertverluste des Cruzero von umgerechnet 126 Millionen U.S.-Dollar 1960 auf nur noch 96 Millionen U.S.-Dollar 1964; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1388.

<sup>46</sup> Die brasilianischen privaten Versicherungsunternehmen verzeichneten 1968 eine gegenüber den Vorjahren überdurchschnittliche inflationsbereinigte Zuwachsrate von über 40 Prozent; vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 776.

Gesellschaften und zugelassenen Versicherungsmaklern zur Ausarbeitung wirtschaftspolitischer Richtlinien für den brasilianischen Markt zusammengefasst.<sup>47</sup>

Ferner bestimmte das **Gesetz Nr. 73**, dass sämtliche Versicherungsprämien nicht mehr von Maklern und Gesellschaften, sondern künftig von den Banken des Landes eingehoben werden sollten. Prämienzahlungen mussten innerhalb von 30 Tagen nach Ausstellung des Vertragsdokuments bezahlt werden; verstrich diese Frist ohne Zahlungseingang, erlosch die Police automatisch und die Bank informierte die SUSEP über die Säumigkeit des Kunden. Binnen der gesetzten Frist von 30 Tagen blieb das Risiko gedeckt. Gleichzeitig bestand für die Gesellschaften die Möglichkeit notfalls eine gerichtliche Verfügung zur Zahlung des für diesen Zeitraum fälligen Beitrags zu erwirken. Zwar nahmen die Unternehmen in aller Regel Abstand von solchen Maßnahmen; eine mehrfache Inanspruchnahme der „prämienfreien“ 30-tägigen Deckung erschien aufgrund von Kontrollen durch die SUSEP und die Gesellschaften allerdings unmöglich.<sup>48</sup> Mit Verabschiedung des Gesetzes Nr. 73 wurde darüber hinaus **die in Brasilien extrem hohe Versicherungssteuer** von vormals 22 Prozent auf ein Prozent (Lebens- und Unfallversicherung) bzw. zwei Prozent (alle übrigen Sparten) verringert.

#### 10.16.4.1. Ausländische Versicherungsgesellschaften in Brasilien

Die strenge Überwachung durch die SUSEP und die fixe Tarifierung der meisten Versicherungssparten schränkten die Handlungsfreiheit der in Brasilien tätigen privaten Versicherungsgesellschaften stark ein. Zugeständnisse wie Prämienrabatte, Zahlungserleichterungen oder die Gewährung von Extraprovisionen wurden nur innerhalb der von der SUSEP erlassenen Richtlinien geduldet; bei Verstößen gegen die bestehenden Vorschriften musste mit schweren Strafen gerechnet werden, die bis zur Schließung des Unternehmens bzw. der Agentur reichen konnten.<sup>49</sup>

**Ausländische bzw. mehrheitlich in Besitz ausländischer Investoren stehende brasilianische Versicherungsunternehmen wurden bei der Vergabe von Versicherungen des öffentlichen Gemeinwesens benachteiligt.** Sie konnten im Rahmen von **Konsortialverträgen** nicht als Konsortialführer, sondern lediglich als Mitunterzeichner (Konsorte; Mitversicherer) auftreten. Diese Diskriminierung **fiel teils erheblich ins Gewicht**: Kenner des brasilianischen Marktes schätzten den Anteil von der öffentlichen Hand vergebener Versicherungsaufträge Ende der 70er / Anfang der 80er Jahre auf nicht weniger als 40 Prozent des Gesamtprämienvolumens des Marktes.<sup>50</sup> Ab 1975 durfte die **Beteiligung ausländischer VU** nicht mehr als die Hälfte des gesamten und maximal ein Drittel des stimmberechtigten Kapitals brasilianischer Versicherungsgesellschaften betragen; eine **Beteiligung an Maklergesellschaften** wurde ausländischen Investoren **generell untersagt**.<sup>51</sup>

#### 10.16.4.2. Nettoprämieinnahmen der brasilianischen Gesellschaften und der in Brasilien im Erstversicherungsgeschäft tätigen ausländischen VU

Eine statistische Übersicht zu den Nettoprämieinnahmen und technischen Ergebnissen der brasilianischen VU und der in Brasilien arbeitenden ausländischen Versicherungsgesellschaften ist anhand von Angaben des *Anuario de Seguros* zu rekonstruieren (vgl. **TAB. 359** und **TAB. 360**). Diese Zahlen unterscheiden sich von den vorab besprochenen (Brutto-) Ergebnissen des Direktgeschäfts, die durch das *Instituto de Reaseguros do Brasil* veröffentlicht wurden, da sie die Ertragskonten der

<sup>47</sup> Vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 775; Internet-Auftritt SEGS, Portal Nacional de Seguros & Saúde & TI, URL: <http://www.segs.com.br> [Stand: 02.08.2007].

<sup>48</sup> Vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 775.

<sup>49</sup> Vgl. ebd.

<sup>50</sup> Vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 23.

<sup>51</sup> Vgl. ebd.

Gesellschaften abbilden, d. h. alle Beitragseinnahmen des direkten und indirekten Geschäfts nach Abzug zedierter Rückversicherungen.

Erwartungsgemäß liegen dabei die Nettoprämieinnahmen der einheimischen VU niedriger als die Beträge ihres direkt abgeschlossenen Geschäfts. Der Differenzbetrag entspricht in etwa dem Netto-Selbstbehalt des *Instituto de Reaseguros do Brasil* zzgl. dem Nettosaldo der an ausländische VU zedierten und von diesem empfangenen Rückversicherungen. Die Netto-Beitragseinnahmen der in Brasilien im Erstgeschäft arbeitenden ausländischen VU liegen dagegen *über* den im Direktgeschäft vereinnahmten Summen, da die von ihnen an das I.R.B. *zedierten* Prämienbeträge wesentlich niedriger ausfallen als die von dem halbstaatlichen Monopol-Rückversicherer *übernommenen* retrozedierten Exzedenten.<sup>52</sup>

**TAB. 359: Betriebsergebnisse der brasilianischen Versicherungsunternehmen (Netto-Ertragsrechnung nach Abzug zedierter Rückversicherungen) 1948-1953**

OPERATIONAL RESULTS (REVENUE ACCOUNT, NET OF REINSURANCES) OF BRAZILIAN INSURANCE COMPANIES (AS REPORTED BY DE ANUARIO DE SEGUROS), 1948-53

Quelle / Source: THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 460.

	Net Premium Income	Claims Paid	Commissions Paid	Expenses	Technical Reserves	Industrial Profit	Interest, rents & capitaliz.	Profit or Loss
Year	in millions of cruzeros							
1948	1.204,77	445,84	242,43	352,97	112,18	51,35	57,04	108,39
1949	1.362,55	410,99	246,34	534,3	95,95	75,33	78,3	153,63
1950	1.746,64	502,7	260,33	554,94	342,85	85,82	101,5	187,31
1951	1.987,82	687,72	286,72	732,77	66,69	74,54	130,1	204,65
1952	2.290,99	814,78	427,48	731,29	230,77	86,66	129,76	216,42
1953	2.532,76	872,91	497,8	848,43	236,69	76,93	173,47	250,4

**TAB. 360: Betriebsergebnisse der in Brasilien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen (Netto-Ertragsrechnung nach Abzug zedierter Rückversicherungen) 1948-1953**

OPERATIONAL RESULTS (REVENUE ACCOUNT, NET OF REINSURANCES) OF FOREIGN INSURANCE COMPANIES OPERATING IN BRAZIL (AS REPORTED BY DE ANUARIO DE SEGUROS), 1948-1953

Source: THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 460.

	Net Premium Income	Claims Paid	Commissions Paid	Expenses	Technical Reserves	Industrial Profit	Interest, rents & capitaliz.	Profit or Loss
Year	in millions of cruzeros							
1948	189,11	88,9	50,83	24,04	3,98	21,34	81,5	29,5
1949	214,18	65,96	55,04	42,55	25,49	25,14	11,65	36,79
1950	221,12	65,97	57,63	52,2	21,55	24,16	22,13	46,3
1951	321,87	106,82	88,1	59,38	69,97	2,11	24,98	27,09
1952	430,61	161,14	112,16	80,9	59,63	16,77	27,44	44,21
1953	478,31	186,5	127,27	87,09	117,97	-40,51	38,8	-1,7

## TRANSPORTVERSICHERUNG

### 10.16.5. Der brasilianische See- und Transportversicherungsmarkt während der 50er und 60er Jahre

#### TRANSPORTVERSICHERUNG

##### 10.16.5.1. Seewarentransportversicherungsgeschäft in den 60er Jahren

Warentransportversicherungen im internationalen Verkehr wurden erst nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs in größerem Umfang in Brasilien gedeckt. Bis in die erste Hälfte der 60er Jahre gingen Exporte meist auf FOB-Basis außer Landes; Importe hingegen gelangten überwiegend CIF aus Übersee in die brasilianischen Häfen. Lediglich ein Bruchteil der im Außenhandel ein- und ausgeführten Güter kam auf dem brasilianischen Markt zur Deckung und wurde anschließend allerdings ebenfalls meist vollständig im Ausland rückversichert. Ein bedeutendes Hindernis bei der Entwicklung der einheimischen Warentransportversicherung bestand mit der mehr als 20 Prozent betragenden Besteuerung der Prämien, die es brasilianischen Transportversicherern nahezu unmöglich machte, mit den weitaus günstigeren Tarifen des internationalen Angebots zu konkurrieren.<sup>53</sup>

Erst mit dem Eintritt des halbstaatlichen I.R.B. auf den Transportversicherungsmarkt des Landes (1963) und der Einführung von durch die Regierung gesteuerten Maßnahmen zur vermehrten Einfuhr FOB bzw. Ausfuhr CIF gelang es dem Markt, ein nennenswertes Portefeuille aufzubauen, da mit Unterstützung der Kapazitäten des nationalen Rückversicherungsinstituts und dem gezielten Einsatz von Restriktionen zur Beeinflussung bei der Wahl der Außenhandelsbedingungen

<sup>52</sup> Vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 3. Juni, S. 460 f.

<sup>53</sup> Vgl. MELLO, EDUARDO BURLAMAQUI DE: Brazil, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1146-1147, hier: S. 1147.

(INCOTERMS) nunmehr auch größere Cargoversicherungen an die einheimischen Transportversicherer gingen.<sup>54</sup>

Das Seewarentransportversicherungsgeschäft im brasilianischen Küstenverkehr verkleinerte sich aufgrund der zunehmenden Verlagerung des Transports auf die Straße während der gesamten 60er Jahre, auch nach der Wiederbelebung der Wirtschaft ab 1964.

#### TRANSPORTVERSICHERUNG

### 10.16.5.2. Seekaskoversicherungsgeschäft in den 60er Jahren

Aufgrund der seit 1964 angelaufenen **Erholung der Wirtschaft** und eines seitens der Regierung initiierten **Schiffbauprogramms** profitierte gegen Ende des Jahrzehnts auch der **brasilianische Seekaskomarkt**, der 1969 insgesamt 94 in- und ausländische Gesellschaften zählte. Beliefen sich die jährlichen Prämieinnahmen im Seekaskogeschäft laut Auskunft des I.R.B. 1963 noch auf den bescheidenen Betrag von 1,8 Millionen Neuen Cruzeros (NCr\$), so **vergrößerte sich das Beitragsvolumen** in den folgenden Jahren kontinuierlich und erreichte 1968 eine Summe von ca. elf Millionen NCr\$. Trotz dieses beachtlichen Zuwachses des Prämienaufkommens blieb der maximale Selbstbehalt pro versichertem Schiff auf eine Million NCr\$ (ca. 250.000 U.S.-Dollar) begrenzt, darüber hinaus gehende Beträge wurden per obligatorischen Rückversicherungsverträgen vom I.R.B. ins Ausland zediert. Spitzenrisiken die eine Versicherungssumme von 11 Millionen NCr\$ (ca. 2,25 Millionen U.S.-Dollar) überstiegen bedurften einer fakultativen Rückversicherung.<sup>55</sup>

**TAB. 361: Prämieinnahmen der am brasilianischen Transportversicherungsmarkt tätigen Versicherungsunternehmen im Erstgeschäft 1946-1955 (nominales und reales Prämienwachstum)**

MARINE INSURANCE IN BRAZIL: GROWTH OF PREMIUM INCOME (DIRECT WRITTEN BUSINESS ONLY) IN NOMINAL AND REAL TERMS 1946-1955  
Quelle / Source: FURTADO, LUIZ MENDONÇA: Brazil, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 376-390, hier: S. 383 ff.

YEAR	Production in the Brazilian Market in millions of Cruzeros (nominal prices)		Production in the Brazilian Market in millions of Cruzeros (adjusted to 1955 values)		Production in the Brazilian Market in thousands of Dollars	
	Amount	Nominal growth (1946 = 100)	Amount	Real growth in cruzeros (1946 = 100)	Amount	Real growth dollarized (1946 = 100)
1946	281.204	100	827.071	100	11.066	100
1947	283.921	101	676.002	82	9.045	82
1948	288.028	102	669.833	81	8.962	81
1949	290.943	103	646.540	78	8.651	78
1950	316.673	113	659.735	80	8.827	80
1951	434.556	155	819.917	99	10.970	99
1952	410.488	146	684.147	83	9.154	83
1953	467.274	166	697.424	84	9.331	84
1954	636.998	227	786.417	95	10.522	95
1955	752.070	267	752.070	91	10.062	91

In der zweiten Hälfte der 50er Jahre machten Beitragszahlungen des **Transportversicherungsgeschäfts mehr als ein Fünftel des Gesamtvolumens der Prämieinnahmen** am brasilianischen Nicht-Lebensversicherungsmarkt aus, etwa 90 Prozent davon entfielen allein auf die Warentransportversicherung. Der **Anteil ausländischer Versicherer** im direkt abgeschlossen Geschäft (Waren und Kasko) lag bei etwas über 20 Prozent (vgl. zum Cargo-Geschäft TAB. 362 und TAB. 363).

**TAB. 362: Prämieinnahmen des Warentransportversicherungsgeschäfts am brasilianischen Versicherungsmarkt 1950-57**

Marine Cargo Insurance in Brazil: Premiums 1950-57  
Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.

Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.									
YEAR	Domestic companies				Foreign companies				Total Direct business
	Direct business	Acceptances	Cessions	Net	Direct business	Acceptances	Cessions	Net	
	in millions of Cruzeros								
1950	265	16,4	58,3	223,1	51,6	4,7	12,6	43,7	316,6
1951	343,8	24,2	79,9	288,1	90,8	11,9	28,2	74,5	434,6
1952	325,6	21,7	69,6	277,7	84,9	10,6	27,5	68	410,5
1953	372,5	24,4	85,7	311,2	94,8	12,3	30,6	76,5	467,3
1954	493,4	35	119,9	408,5	143,6	17,9	48,7	112,8	637
1955	583,4	48,2	153	478,6	168,7	20	58,2	130,5	752,1
1956	704,6	62,8	195,9	571,5	204,6	21,9	68,4	158,1	909,2
1957	724	57,5	220,6	560,9	217,7	23,3	77,2	163,8	941,6

<sup>54</sup> Vgl. ebd.

<sup>55</sup> Vgl. ebd., S. 1146.

**TAB. 363: Schadenzahlungen des Warentransportversicherungsgeschäfts am brasilianischen Versicherungsmarkt 1950-1957**

Marine Cargo Insurance in Brazil: Claims 1950-57  
Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.

Table 7. Source: THE REVIEW, various issues.									
YEAR	Domestic companies				Foreign companies				Total Direct business
	Direct business	Acceptances	Cessions	Net	Direct business	Acceptances	Cessions	Net	
	in millions of Cruzeros								
1950	76,6	0,6	10,1	67,1	16,6	\	3,7	12,9	93,2
1951	109,9	1,8	23,4	88,3	36,5	0,8	14	23,3	146,4
1952	147,1	9,8	36	120,9	54,8	3,6	23,8	34,6	201,9
1953	98,9	2,1	21,9	79,1	42	0,8	16,5	26,3	140,9
1954	229,4	47,3	95,8	180,9	59,3	14	23,8	49,5	288,7
1955	181,6	17,2	54,4	144,4	79,2	11,2	31,3	59,1	260,8
1956	239,7	11,1	91,6	159,2	89,7	4,6	39,1	55,2	329,4
1957	226,1	26,9	73,1	179,9	88	5,3	33,4	59,9	314,1

**Schwere Verluste, die die brasilianischen Seeversicherer seit Ende der 50er Jahre hinnehmen mussten** (hauptsächlich Brände, Explosionen und Kollisionen bei Erdöltankern; ferner Grundberührungen und allgemeine mechanische Defekte) führten zu einer bedeutenden **Verschärfung der Policenbedingungen**, sodass Mitte des Jahrzehnts der Seekaskomarkt ein insgesamt befriedigendes Ergebnis verbuchen konnte. Insbesondere das **Geschäft mit Großtankerrisiken** verbesserte sich spürbar. Zum einen wurde die brasilianische Tankerflotte nach Revision der Policen zu wesentlich realistischeren Bedingungen in Deckung genommen, zum anderen konnte der technische Standard der Schiffe und das Ausbildungsniveau der Besatzungen deutlich verbessert werden. Ein Bericht der brasilianischen Transportversicherer bezeichnete die Supertanker 1965 gegenüber anderen Schiffstypen als nicht außergewöhnlich schadenanfällig. Probleme bereiteten auch hier die aufgrund der inflationären Preissteigerung massiv **anwachsenden Reparaturkosten**, die als "astronomisch hoch" bezeichnet wurden.<sup>56</sup>

**TAB. 364: Prämieinnahmen für direkt abgeschlossene Versicherungen in Brasilien (einheimische + ausländische VU inkl.) 1950-1957: Vergleich des Beitragsaufkommens in einzelnen Versicherungszweigen**

TOTAL DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN BRAZIL 1950-57: COMPARISON OF INDIVIDUAL CLASSES  
Quelle / Source: THE REVIEW, various issues.

	Marine Cargo	Fire	Auto	Liability	Personal Accident	Aviation	Other Non-Life *)	Total Non-Life (ex Workmen's Compensation)	Workmen's Compensation	Life	Total
Year	in millions of cruzeros										
1950	316,67	717,13	116,72	50,23	92,96	32,18	58,75	1.384,6	481,48	1.386,86	3.252,98
1951	434,55	898,58	180,6	51,5	123,67	40,64	86,75	1.816,3	559,12	882,99	3.258,4
1952	410,49	1.186,22	239,79	78,87	159,9	45,86	120,61	2.241,2	666,24	1.023,59	3.931,57
1953	467,27	1.330,83	245,38	101,88	241,68	51,11	133,46	2.571,6	594,63	1.198,86	4.365,1
1954	637	1.709,6	305,3	116,2	158,5	incl. in "Other Non-Life"	239,3	3.165,9	884	1.469,3	5.519,2
1955	752	2.196,6	398,8	146,1	176,4		271,1	3.941,0	1.130,4	1.765,4	6.836,8
1956	909,1	2.604,4	494,7	195,4	289,2		367,9	4.860,7	1.645,4	2.130,1	8.636,2
1957	1.000,8	2.944,1	616,6	229,6	545,4		493,5	5.830,0	3.053,5	2.615,1	11.498,6

\*) Including Marine Hull & Aviation business.

#### TRANSPORTVERSICHERUNG

### 10.16.5.3. Obligatorische Binnentransportversicherung

Im Zuge der von der Militärregierung eingeführten Reformen auf dem brasilianischen Versicherungsmarkt bestand seit Mitte der 60er Jahre eine obligatorische Versicherung bei größeren **Binnentransporten**. Alle juristischen und natürlichen Personen waren verpflichtet, Güter deren Wert den Betrag von 5.000 NCr\$ überstieg auf Inland-Transporten zu versichern. Es bestand die Möglichkeit, Deckungen, die aufgrund eines vorteilhaften Schadenkoeffizienten (ermittelt über einen Zeitraum von fünf Jahren) besonders günstige Risiken mit niedriger Schadenwahrscheinlichkeit darstellten, abweichend von den durch die SUSEP festgelegten Standardtarifen zu Spezialtarifen versichern. Die dabei gewährten Rabatte konnten bis zu 50 Prozent der Normaltaxen betragen.<sup>57</sup>

<sup>56</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 22 vom 15. November, S. 1302.

<sup>57</sup> Vgl. MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776, hier: S. 775.



#### 10.16.5.4. Beschränkung des freien Versicherungsverkehrs bei der Deckung von Warentransporten im Außenhandel

Internationale Versicherungs- und Rückversicherungstransaktionen mit dem Ausland konnten bis über die Mitte der 50er Jahre hinaus über die sich nach Angebot und Nachfrage am Devisenmarkt bestimmenden freien Wechselkurse abgewickelt werden. 1957 schränkte die Banco do Brasil diese Freiheit für die Schadenkompensation von CIF-Importen (Versicherung durch den ausländischen Exporteur, in der Regel bei einem nicht-brasilianischen Versicherungsunternehmen) allerdings ein, **indem der CIF-Wert beschädigter Einfuhrgüter prinzipiell nach festem Wechselkurs zu berechnen war**. Der ausschlaggebende Grund für diese Maßnahme liegt klar auf der Hand, wenn man die zu diesem Zeitpunkt bestehende Diskrepanz zwischen freiem (ca. 450 bis 500 Cruzeros gegenüber dem Pfund Sterling) und festem Wechselkurs (etwa 50 Cruzeros gegenüber dem Pfund Sterling) der brasilianischen Währung gegenüber „harten“ Valuta berücksichtigt.<sup>58</sup>

#### 10.16.6. In den 70er Jahren: Paradigmenwechsel in der Geschäftspolitik des I.R.B.

In den 70er Jahren musste das I.R.B. erkennen, dass die weitmöglichste Beschränkung der Auslandsplatzierungen letztlich die dahinterstehende Zielsetzung (Minimierung von Devisenausgaben) in weit geringerem Umfang erreichte, als dies im Rahmen eines weniger limitierten Austauschs innerhalb der am internationalen Markt üblichen Vertragsbeziehungen (v. a. hinsichtlich gegenseitiger Reziprozität) möglich war. Parallel zum ausgeprägten Wachstum des Binnenmarktvolumens steigerte das I.R.B. während der 70er Jahre den Umfang seines aktiven Rückversicherungsgeschäfts mit Auslandsrisiken innerhalb relativ kurzer Zeit um ein vielfaches,<sup>59</sup> bemühte sich aber gleichzeitig, einen überproportionalen Anstieg der nach außen abfließenden Prämien so weit als möglich einzudämmen, z. B. durch eine kräftige Erhöhung des Selbstbehalts der brasilianischen Erstversicherer.<sup>60</sup> Das exklusive Recht zur Annahme von Risiken aus dem Ausland wurde vom I.R.B. Anfang der 70er Jahre aufgegeben. 37 brasilianische VU, deren Eigenkapital und wirtschaftliche Gesamtsituation als ausreichend bewertet wurden, erhielten die Erlaubnis, Auslandsgeschäfte (aktives Rückversicherungsgeschäft) zu betreiben. Trotz der Tatsache, dass für die brasilianischen VU keine Möglichkeit zur Annahme von Rückversicherungsgeschäft auf reziprozitärer Basis bestand (der Zessionszwang an das I.R.B. bestand unverändert weiter) verzeichneten die nicht in Brasilien erwirtschafteten Prämieinnahmen der für Auslandsoperationen konzessionierten Unternehmen ab Mitte der 70er Jahre eine dem I.R.B. vergleichbare expansive Entwicklung (vgl. TAB. 365: Foreign Premium Income of Brazilian Direct-Writing Insurance Companies and I.R.B.'s Reinsurance Acceptances from abroad 1971-1979). Ein bedeutender Teil dieses Prämienaufkommens wurde von Tochtergesellschaften ausländischer Versicherungsgesellschaften aufgenommen, da diese über ihre Mutterhäuser leichteren Zugang zu akquirierbarem Rückversicherungsgeschäft fanden.<sup>61</sup>

Der seit der ersten Hälfte der 70er Jahre zu beobachtende **Übergang des I.R.B. zu vermehrt „aktivem“ internationalen Rückversicherungsgeschäft**, d. h. der Übernahme von aus dem Ausland angebotenen Exzedenten, kann als Zeichen eines **Paradigmenwechsels in der Geschäftspolitik des Instituts** interpretiert werden. Die kaum zu leugnende Tatsache, dass die Versicherung von Katastrophenrisiken (aber auch die seit den 60er Jahren sprunghaft an Volumen gewachsenen Deckungen im Industrie-

<sup>58</sup> Vgl. THE REVIEW 89 (1958), Ausgabe vom 3. Oktober, S. 1059.

<sup>59</sup> Die Platzierung von Rückversicherungen auf dem internationalen Markt wurde vom I.R.B. zentral über seine Repräsentanzen in London und New York getätigt, die während der 70er Jahre ein wachsendes Engagement auch bei der Zeichnung von dort *angebotenen* Geschäft entwickelten, vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 23.

<sup>60</sup> Vgl. ebd.

<sup>61</sup> Vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 24.

Sektor<sup>62</sup>) ein kapitalarmes Entwicklungs- oder Schwellenland in den wirtschaftlichen Ruin treiben konnte, wenn – wie in Brasilien – Rückdeckungen weitgehend auf dem Binnenmarkt platziert wurden, verstärkte den Druck auf das I.R.B., besonders große und bedrohliche Risiken **entgegen der bislang bestimmenden Logik des Devisensparens vorzugsweise auf dem internationalen Markt unterzubringen**. Hier mussten jedoch weitgehende Konzessionen zugunsten der Reziprozität gemacht werden, d. h. eine qualitative Antiselektion solcher Risiken („die schlechten ins Töpfchen“) war schlichtweg ausgeschlossen. Die rasche Expansion des (aktiven) Auslandsgeschäfts des I.R.B. spiegelt das Bestreben, volkswirtschaftlich allein kaum tragbare Großgefahren mit Hilfe des internationalen Marktes auf einer kooperativen Ebene zu versichern.<sup>63</sup>

**TAB. 365: Prämieinnahmen des Auslandsgeschäfts der brasilianischen Direktversicherer und aus dem Ausland übernommene Rückversicherungen des I.R.B. 1971-1979**

FOREIGN PREMIUM INCOME OF BRAZILIAN DIRECT-WRITING INSURANCE COMPANIES AND I.R.B.'S REINSURANCE ACCEPTANCES FROM ABROAD 1971-75

Quelle / Source: POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 23.

	Foreign Premium Income of Brazilian Direct-Writing Companies	Reinsurance Premiums accepted from abroad by I.R.B.	Total
YEAR	in millions of U.S.-Dollars		
1971	\	0,4	0,4
1975	3,9	20,3	24,2
1979	100,3	118	218,3

#### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.17. CHILE

Chile

#### 10.17.1. Staatliche Interventionspolitik im veränderten Entwicklungsparadigma: die teilweise Nationalisierung des chilenischen Versicherungswesens am Ende der 20er Jahre

Seit den 1880er Jahren stützte sich das **außenorientierte Akkumulationsregime** Chiles in erster Linie auf den Abbau und die Ausfuhr von Salpeter. Eine kurz nach der Jahrhundertwende einsetzende Absatzkrise des bis dahin bestimmenden Exportguts wurde zunächst durch eine Zurückverlagerung auf den in der Mitte des 19. Jahrhunderts vorherrschenden Kupferbergbau kompensiert, doch eine erneute Absatzkrise auf den Rohstoffmärkten nach Beendigung des Ersten Weltkriegs zwang das Land zu einem Paradigmenwechsel in Bezug auf die verfolgte Entwicklungsstrategie. Erste Ansätze des neuen Paradigmas - Überwindung der Krise durch **Importsubstitution** – wurden bereits zu Beginn der 20er Jahre sichtbar, entfalteten jedoch erst mit dem Einsetzen der Weltwirtschaftskrise ihre ganze Wirkungsmacht. Chilenische Exporte verloren zwischen 1929 und 1932 gut drei Viertel ihres Wertes. Der Rückgang von Krediten, das Ausbleiben von Direktinvestitionen und die daraus folgende drastische Beschränkung von Importmöglichkeiten stürzten das Land in schwere wirtschaftliche Turbulenzen und besiegelten das Ende seiner bis dahin ausfuhrorientierten Entwicklungsweise. An die Stelle der Außenorientierung trat ein binnenwirtschaftlich ausgerichtetes Akkumulationsregime: die **importsostituierende Industrialisierung** Chiles, bei der die **gezielte Förderung und Lenkung der Wirtschaft durch den Staat** eine zentrale Rolle spielte.<sup>1</sup>

<sup>62</sup> Der Ausbaus des brasilianischen Industriesektors fand unter dem im März 1964 an die Macht geputschten Militärregime seinen Höhepunkt. Die Wirtschaftspolitik der Militärs beinhaltete u. a. die Gewährung von Steuernachlässen, Zahlung von Subventionen, die Schaffung von Entwicklungsorganisationen, Förderung von ausländischen Direktinvestitionen, Kreditaufnahme im Ausland sowie Exportförderung und Diversifizierung der Exporte. Besonderen Aufschwung nahm die Automobilindustrie und mit ihr der Stahlsektor. 1968 bis 1973 verzeichnete Brasilien ein durchschnittliches jährliches Wirtschaftswachstum von elf Prozent (*milagre brasileiro* - „Brasilianisches Wirtschaftswunder“). Die Ölkrise von 1973 bildete schließlich nicht nur den Ausgangspunkt für das staatlich subventionierte Programm *Proálcool* (Herstellung von Alkohol aus Zuckerrohr als Treibstoff für Automobile), sondern auch zu vermehrten Anstrengungen bei der Erschließung umfangreicher Offshore-Öl- und Gasvorkommen durch den seit 1953 bestehenden staatseigenen Konzern *Petróleo Brasileiro S. A.* (Petrobras).

<sup>63</sup> Vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 28.

<sup>1</sup> In Hinsicht auf seine bis in die 20er Jahre vorherrschende wirtschaftliche Außenorientierung, den bis zum Ersten Weltkrieg bestehenden hohen Grad der internationalen ökonomischen Verflechtung und die bei Ausbruch der Weltwirtschaftskrise

Gegen Ende der 20er Jahre weitete der chilenische Staat die von ihm betriebene Interventionspolitik auf das Versicherungswesen des Landes aus und veranlasste eine teilweise Nationalisierung. Mit dem Gesetz Nr. 4228 vom 20. Dezember 1927 (geändert durch Gesetz Nr. 251 vom 20. Mai 1931<sup>2</sup>) wurden sowohl eine **nationale Versicherungsaufsichtsbehörde** als auch eine **Rückversicherungs-Monopolgesellschaft, die CAJA REASEGURADORA DE CHILE**, geschaffen und die Zulassung neuer Agenturen nicht-chilenischer VU untersagt. Ausländische Gesellschaften, die ihren Geschäfte in Chile bereits vor diesem Datum aufgenommen hatten, wurde der Weiterbetrieb gestattet; allerdings unterlagen auch sie der Verpflichtung, einen bestimmten Teil ihres Geschäfts bei der CAJA REASEGURADORA in Rückdeckung zu geben und wurden hinsichtlich der zu stellenden Kautions (ursprünglich eine Million Pesos und damit doppelt so viel wie die chilenischen VU) und der Besteuerung gegenüber den einheimischen Gesellschaften schlechtergestellt.<sup>3</sup>

**Hintergrund der Regulierung und partiellen Verstaatlichung** des Versicherungswesens war die **weitgehende Konzentration des chilenischen Geschäfts in der Hand von Ausländern**.<sup>4</sup> Zwar stellten Agenturen ausländischer Versicherungsgesellschaften bei Einführung des „Ley de Nacionalización del Comercio de Seguros“ (welches die rechtlichen Grundlagen zur Schaffung einer Aufsichtsbehörde und des Monopol-Rückversicherungsinstituts schuf) 1927 nur etwa ein Drittel der insgesamt etwa 100 in Chile tätigen VU, doch konkurrierte die verhältnismäßig große Anzahl von Wettbewerbern um ein nur **begrenzt Prämienvolumen**. Eventuellen protektionistisch motivierten Beschränkungen ihres Geschäftsbetriebs hatten die im Lande tätigen fremden Versicherer vorgebeugt, indem sie während der 20er Jahre verstärkt **chilenische Tochterunternehmen** gründeten, deren Gewinne den Muttergesellschaften auf dem Weg von Rückversicherungsverträgen zufluss. Während Chiles Versicherungsgeschäft auf diese Weise während der 20er Jahre zunehmend in die Hand von Ausländern gelangte, zeigten diese zugleich keinerlei Interesse daran, die erzielten Gewinne im Lande zu belassen oder mit einer Kapitalerweiterung ihrer Tochtergesellschaften den chilenischen Binnenmarkt zu stärken. Überdies trug die **Dominanz der ausländischen Investoren** weder zur Popularisierung des Versicherungsgedankens in größeren Bevölkerungsteilen bei, noch förderte sie die Entwicklung der in Chile weitestgehend unterrepräsentierten kleineren Versicherungssparten. Vielmehr konzentrierte sich das Interesse der Agenturen und Tochtergesellschaften ausländischer VU in erster Linie auf die als lukrativ erachteten Sparten Feuer und Leben. Demgegenüber besaßen die wenigen in einheimischer Hand

---

einsetzende Binnenausrichtung seiner ökonomischen Entwicklung stellt Chile ein Musterbeispiel für den von der Mehrzahl der lateinamerikanischen Staaten während des ersten Drittels des 20. Jahrhunderts eingeschlagenen Weg dar, vgl. JÄGER, JOHANNES: Pionier der Globalisierung: Chile (Abteilung für Stadt- und Regionalentwicklung der Wirtschaftsuniversität Wien: SRE-Discussion Papers, Nr. 67), Wien 1999, S. 2, URL: [http://epub.wu-wien.ac.at/dyn/virlib/wp/mediate/epub-wu-01\\_509.pdf?ID=epub-wu-01\\_509](http://epub.wu-wien.ac.at/dyn/virlib/wp/mediate/epub-wu-01_509.pdf?ID=epub-wu-01_509) [Stand: 01.07.2008].

<sup>2</sup> „Gesetz betreffend Versicherungsgesellschaften, Aktiengesellschaften und Handelsbörsen“, veröffentlicht in der amtlichen Mitteilung Nr. 15977 vom 22. Mai 1931.

<sup>3</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Chile, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 214-220, hier: S. 214; THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 25. März, S. 215 f.; BASTIEN, HECTOR PART [Head of Marine Dept., Caja Reaseguradora de Chile]: The development of marine insurance in Chile, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 25. August, S. 916; MARTINEZ, OSCAR VOLLMER [Commercial Engineer; Chairman of the Seminar in Insurance of the University of Chile]: Chile, in: GREGG, DAVIS W. / MCGILL, DAN M. (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 402-420, hier: S. 413; FRIEDMANN, OTTO F.: Aus dem chilenischen Versicherungswesen, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 26 vom 27. Juni, S. 639.

<sup>4</sup> So befand sich zu Mitte der 20er Jahre z. B. das chilenische Lebensversicherungsgeschäft zum Großteil in Händen von zwei ausländischen Gesellschaften, der „Sol de Canada“ (die Sun of Canada, die Anfang der 1880er als weltweit erste Lebensversicherungsgesellschaft Polizen unabhängig von Berufsstand und Aufenthaltsort für ihre Kunden ausstellte, und damit international heftige Diskussionen auslöste) und der „La Sudamericana“, vgl. LAFRENTZ, N.: Chile, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II. Teil, S.520-521, hier: S. 521. Britische Handelskaufleute hatten mit einem Anteil von 26 Prozent bereits 1852 die in diesem Jahr als erste chilenische Versicherungs-Aktiengesellschaft (und zusammen mit der ebenfalls 1852 gegründeten Ferrocarril de Santiago a Valparaíso als erste Aktien-Unternehmung mit begrenzter Haftung in Chile überhaupt) entstandene *Compañía Chilena de Seguros* dominiert. Insgesamt partizipierten Ausländer an der Gesellschaft zum damaligen Zeitpunkt mit einer Gesamtbeteiligung in Höhe von mehr als 37 Prozent. Zusammen mit der *Banco de Valparaíso*, zu deren Direktorium die Versicherungsgesellschaft auffallend starke Überschneidungen aufwies, bildete die *Compañía Chilena de Seguros* den Eckstein wirtschaftlicher Kontrolle, die die britisch dominierte ausländische und chilenische Kaufmannschaft während der 1860er bis 1880er Jahre über den noch jungen Finanz- und Kreditmarkt in Valparaíso ausübte; vgl. PREGGER ROMÁN, CHARLES G.: Role of the Banking and Insurance Sector in the Failure of the Industrial Revolution in Nineteenth-century Chile, in: Studies in Comparative International Development 13 (1978), Nr. 3, S. 76-96, hier: S. 83 f.

befindlichen Gesellschaften lediglich beschränkte Möglichkeiten ihr Geschäft auszudehnen, da die **ausländische Konkurrenz den Rückversicherungsmarkt weitgehend kontrollierte** und die **originär chilenischen VU aus dem Wettbewerb zu drängen suchte**. Dem massiven, **entwicklungshemmenden Einfluss der ausländischen VU** begegnete Chiles Regierung schließlich nicht nur mit der Errichtung der Superintendencia de Seguros und der CAJA REASEGURADORA (Chile war das erste lateinamerikanische Land, das ein staatliches Monopol-Rückversicherungsinstitut ins Leben rief<sup>5</sup>), sondern auch mit dem Verbot jedweger Neuzulassung von fremden Versicherungsunternehmen oder Agenturen. Ausländische VU, die ihre bestehenden Vertretungen oder Tochterunternehmen weiterbetrieben unterlagen von nun an dem Zwang, eine volle Reservelegung in Chile und ein vorgeschriebenes Mindestkapital vorweisen zu müssen. Darüber hinaus waren obligatorisch 20 Prozent aller in Chile abgeschlossenen Versicherungen an die CAJA REASEGURADORA zu zedieren und ein gegenüber den einheimischen Gesellschaften erhöhter Steuersatz zu zahlen.<sup>6</sup>

#### **10.17.2. Die Caja Reaseguradora de Chile – eine lateinamerikanische Monopol-Rückversicherungsanstalt „sui generis“**

Die CAJA REASEGURADORA DE CHILE bildete allerdings **kein Instrument reinen Staatsmonopols über die Rückversicherung**, wie es in einigen anderen lateinamerikanischen Staaten praktiziert wurde. Vielmehr handelte es sich bei dem Rückversicherungs-Monopolisten um eine gemischtwirtschaftliche Unternehmung, an der sowohl der chilenische Staat als auch private Kreise beteiligt waren, und deren auf 15 Millionen Pesos festgesetztes Gründungskapital ursprünglich zu gleichen Teilen von der öffentlichen Hand, den einheimischen privaten Versicherungsgesellschaften und Privatanlegern eingebracht wurde.

Eine gesetzliche Bestimmung, nach der die privaten Versicherungsgesellschaften fünf Prozent ihres einbezahlten Kapitals und ihrer Reserven in Aktien der CAJA REASEGURADORA anlegen mussten führte im Laufe der Zeit dazu, dass schließlich die privaten VU die überwiegende Mehrheit an dem Rückversicherer hielten, da für sie die Verpflichtung zur Investition von fünf Prozent ihres Vermögensbestandes proportional zu ihrem Wachstum weiterbestand, d. h. bei einer Vermehrung von Kapital und Reserven hatte eine private Versicherungsgesellschaft auch ihren Einschluss an die CAJA REASEGURADORA entsprechend zu erhöhen. Auf diese Weise hatten sich die **Besitzverhältnisse an dem Rückversicherungsinstitut bis Mitte der 60er Jahre grundlegend verändert**: der chilenische Staat verfügte nunmehr über nicht mehr als insgesamt 2,07 Prozent des Aktienkapitals der CAJA REASEGURADORA, während die einheimischen Versicherungsgesellschaften mit 97,93 Prozent ein mehr als deutliches Übergewicht besaßen.<sup>7</sup>

Die staatlichen Interessen an der Geschäftspolitik der CAJA REASEGURADORA wurden durch die **Zusammensetzung des Direktoriums** des Unternehmens gewahrt, das sich aus sieben Mitgliedern zusammensetzte, von denen drei durch die privaten VU gewählt wurden, der Rest jedoch aufgrund einer Ernennung durch den Präsidenten das Amt bekleidete. Die Konstellation führte in den 60er Jahren trotz des massiven Übergewichts

---

<sup>5</sup> Mit der Errichtung des Instituto Nacional de Seguros in Costa Rica entstand bereits 1924 im Rahmen der Quasi-Gesamtverstaatlichung des dortigen Versicherungswesens ein Rückversicherungsmonopol, das sich allerdings von seinem institutionellen Anspruch her, nämlich sowohl den Erst- als auch den Rückversicherungsmarkt des Landes auf eine einzige Institution in Regierungshand zu konzentrieren, deutlich von den Monopol-Anstalten in den „ABC-Staaten“ - INDeR, IRB und CAJA REASEGURADORA – unterschied.

<sup>6</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 690.

<sup>7</sup> 1960 beliefen sich die Anteilsverhältnisse auf 15.000 Aktien der „Kategorie A“, d. h. der staatlichen Beteiligung an der CAJA REASEGURADORA (2,72 Prozent des Aktienkapitals), 515.400 Aktien der „Kategorie B“ (private VU; 93,62 Prozent des Aktienkapitals) sowie 20.138 Aktien der „Kategorie C“ (private Einzelaktionäre; 3,66 Prozent des Aktienkapitals); vgl. BANDE, JORGE: Chile, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 214-220, hier: S. 218. Bereits Ende der 30er Jahre befanden sich die laut Gesetz von jedermann zu erwerbenden Aktien der „Kategorie C“ ebenfalls überwiegend in Besitz der nationalen privaten Versicherungsgesellschaften, vgl. THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433.

der privaten Versicherungsgesellschaften am Aktienkapital des Rückversicherers zu einer mehr oder weniger ausgeglichenen Interessenvertretung beider Seiten.<sup>8</sup>

Darüber hinaus war es den chilenischen Versicherungsunternehmen auch nach Errichtung der CAJA REASEGURADORA erlaubt, untereinander Rückversicherungsverträge (auf reziprozitärer Basis) abzuschließen und aus dem Ausland angebotene Exzedenten zu übernehmen, nicht aber selbst solche dorthin abzugeben, da **die CAJA REASEGURADORA die alleinige Befugnis erhielt, an den internationalen Rückversicherungsmarkt zu zedieren**. Die zugelassenen ausländischen Versicherer unterlagen einem Zessionszwang in Höhe von 20 Prozent der Prämieinnahmen ihres direkt abgeschlossenen Geschäfts, die an die Monopol-Rückversicherungsgesellschaft abgegeben werden mussten. Umgekehrt bestand jedoch weder für die in Chile tätigen ausländischen noch für die einheimischen VU eine Verpflichtung zur Übernahme von Retrozessionen der CAJA REASEGURADORA.<sup>9</sup> Das eigentliche Monopol der CAJA REASEGURADORA erstreckte sich demgemäß auf die zedierten Rückversicherungen der in Chile arbeitenden Erstversicherungsunternehmen und das Recht, die Exzedenten der übernommenen Rückversicherungen auf den internationalen Markt zu retrozedieren.<sup>10</sup> Daraus leitete sich die Verpflichtung ab, alle aus dem Inland angebotenen Zessionen zu übernehmen, die die chilenischen Erstversicherer weder für eigene Rechnung behalten noch an andere chilenische Zessionare abtreten wollten oder konnten, d. h. **die CAJA besaß formal kein Monopol für das aktiv verhandelte Rückversicherungsgeschäft des chilenischen Marktes, da sie im Prinzip nur solche Risiken erhielt, die alle übrigen Marktteilnehmer nicht absorbierten**.<sup>11</sup>

Die nach Bildung ihres Selbstbehalts von der CAJA REASEGURADORA abzugebenden ersten Exzedenten (sowie gegebenenfalls Teile von zweiten und dritten Exzedenten) mussten (bis Ende der 50er Jahre) zunächst den einheimischen Erstversicherern angeboten werden, bevor sie auf den internationalen Markt gelangten – was natürlich in der Praxis dazu führte, dass ein als Zessionar des ersten Exzedenten der CAJA auftretender chilenischer Erstversicherer u. U. Teile seines eigenen ursprünglichen Risikos, das er an die Monopolanstalt zediert hatte, zurückerhielt.<sup>12</sup>

Die folgende Zusammenstellung zeigt die relativ kurzfristige Entwicklung hin zu einem geringen Selbstbehalt und einem steigenden Anteil der ausländischen Rückversicherer an den retrozedierten Prämien in der Transportversicherung während der ersten Betriebsjahre der CAJA. Offensichtlich gelang es nicht, Risiken dieser Sparte in größerem Umfang durch die einheimischen Kapazitäten zu absorbieren. 1938 gingen fast drei Viertel des durch die CAJA von einheimischen (91%) und ausländischen (9%) Zedenten übernommenen Transport-Rückversicherungsgeschäfts wieder außer Landes an Retrozessionäre des internationalen Marktes:

<sup>8</sup> Vgl. BANDE, JORGE [Managing Director, The Insurance Consortium "La Chilena Consolidada"]: Survey of Reinsurance in Chile with reference to Latin-American aspirations, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 152-157, hier: S. 152.

<sup>9</sup> Vgl. ebd. Tatsächlich bediente sich die Caja Reaseguradora zunächst des heimischen Versicherungsmarkts um ihre eigenen Exzedenten zu retrozedieren. Lediglich die darüber hinaus verbleibenden „äußersten“ (d. h. nicht auf dem chilenischen Markt unterzubringenden) Retrozessionen gingen ins Ausland; vgl. THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und NEUMANNS ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433; VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 22 (1967), Heft 6 vom 15. März, S. 359.

<sup>10</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 690.

<sup>11</sup> Gleichzeitig bedeutete dies regelmäßig eine erhöhte Antiselektion der bei der Caja platzierten Risiken, da ihr nur Spitzenrisiken – also unausgeglichenes Geschäft – angetragen wurde; vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 690.

<sup>12</sup> Das in dieser Hinsicht während der 30er, 40er und 50er Jahre v. a. mit großen Feuerrisiken praktizierte Verfahren funktionierte in Form eines von der Caja Reaseguradora und den chilenischen Privatgesellschaften gebildeten Rückversicherungs-Pools, den der Markt als „Kollektiv-Selbstbehalt“ bezeichnete. Der aus den Zessionen der einheimischen Erstversicherer gebildete „Kollektiv-Selbstbehalt“ verblieb nur zur Hälfte bei der Caja, die andere Hälfte wurde quotenweise oder über Retrozessionsverträge an interessierte einheimische Erstversicherer verteilt. Aus den diesen „Kollektiv-Selbstbehalt“ überschreitenden Summen bildete die Caja ihren ersten Exzedenten, der wiederum zur Hälfte zur Retrozession an die einheimischen Erstversicherer reserviert wurde. Lediglich die verbleibende Hälfte des ersten Exzedenten sowie die eventuell entstehenden weiteren Exzedenten gingen an ausländische Rückversicherer. Zur Verbesserung der Reziprozität mit dem Ausland (und um ihre Exzedenten attraktiver für potenzielle ausländische Zessionäre zu machen) wurden die Retrozessionen der Caja Reaseguradora ab 1958 mittels eines Quotenvertrags durchgeführt. Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696, hier: S. 692.

**TAB. 366: Übernommene Rückversicherungen, Retrozessionen und Eigenbehaltspremien der Caja Reasuradora de Chile in der Sparte Transport, 1934-1938**

MARINE AND TRANSPORTATION REINSURANCES ACCEPTED, RETROCEDED AND RETENTION OF THE CAJA REASEGURADORA DE CHILE, 1934-1938  
Quelle/Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 59 (1940), II. Teil, S. 140.

General Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 37 (1940), II. Teil, S. 140.

Year	Premiums accepted		Premiums retroceded		Retention
	from domestic companies	from foreign companies	to domestic companies	to Foreign Companies	
	in thousands of Pesos				
1934	1.006	242	97 (7,7%)	693 (55,5%)	458 (36,7%)
1935	1.531	241	132 (7,4%)	1.076 (60,7%)	564 (31,8%)
1936	2.044	281	168 (7,2%)	1.453 (62,5%)	704 (30,3%)
1937	2.891	371	341 (10,5%)	1.988 (60,9%)	933 (28,6%)
1938	3.886	402	456 (10,6%)	3.134 (73,1%)	698 (16,3%)

Gemessen an anderen Versicherungszweigen stellte sich die Selbstbehaltsquote der CAJA bei den in Rückdeckung übernommenen Transportrisiken überdurchschnittlich niedrig dar. Insgesamt war das Unternehmen gemäß seiner Zweckbestimmung verpflichtet, einen möglichst großen Teil der ihm von inländischen Zedenten angebotenen Rückversicherungen in Selbstbehalt zu nehmen bzw. an die einheimischen VU zu retrozedieren. Beides ließ sich nach dem zweiten Weltkrieg, besonders im Verlauf der 60er Jahre aufgrund massiv ansteigenden Rückdeckungsbedarfs (insbesondere in Hinblick auf industrielle Risiken) nicht zielgerecht verwirklichen: so verminderte sich der Selbstbehalt des chilenischen Rückversicherungsinstituts (alle Zweige) beispielsweise im Verlauf der ersten Hälfte des Jahrzehnts von fast 54 Prozent im Geschäftsjahr 1961/62 auf nur noch knapp 46 Prozent in 1965/66:

**TAB. 367: Übernommene Rückversicherungen und Eigenbehaltspremien der Caja Reasuradora de Chile 1961/62-1965/66**

TOTAL ACCEPTANCES AND RETENTIONS BY THE CAJA REASEGURADORA DE CHILE 1961/62-1965/66

Quelle / Source: BANDE, JORGE [Managing Director, The Insurance Consortium "La Chilena Consolidada"]: Survey of Reinsurance in Chile with reference to Latin-American aspirations, in: The Review 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 152-157, hier: S. 152.

Period	Acceptances	Retentions	Retentions as % of acceptances
	in thousands of Pesos		
1961/62	10.515,581	5.632,125	53,6
1962/63	14.378,049	7.572,759	52,7
1963/64	23.863,714	10.843,463	45,4
1964/65	34.532,634	15.924,058	46,1
1965/66	48.249,541	22.101,985	45,8

### 10.17.3. Auswirkungen der Nationalisierung auf den chilenischen Direktversicherungsmarkt

**TAB. 368: Bruttoprämieneinnahmen des in Chile abgeschlossenen Feuerversicherungsgeschäfts der einheimischen und der ausländischen VU 1926-1931**

FIRE INSURANCE BUSINESS PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN CHILE, 1926-1931

Quelle / Source: Assekuranz-Jahrbuch 52 (1933), III. Teil, S. 582.

Year	Domestic Companies	British Companies	German Companies	U.S.-American Companies	French Companies	Dutch Companies	Foreign Companies Total	Grand Total	Foreign Co's as % of Total
	in thousands of Pesos								
1926	29.221	18.312	3.564	842	211	\	22.929	52.150	44,0
1927	30.752	16.689	3.131	902	440	\	21.162	51.914	40,8
1928	32.211	14.393	2.963	1.007	494	95	18.952	51.163	37,0
1929	39.875	10.819	2.389	717	374	152	14.451	54.326	26,6
1930	42.327	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	17.363	59.690	29,1
1931	38.095	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	14.239	52.334	27,2

Die sozusagen „diskrete“ Nationalisierung des Assekuranzwesens in Chile<sup>13</sup> muss vom Standpunkt der einheimischen Versicherungsunternehmen als ein voller Erfolg gewertet werden. Die Errichtung der staatlichen Aufsichtsbehörde und der CAJA REASEGURADORA bzw. die zusätzliche finanzielle Belastung der fremden Versicherer durch Kautionen und Steuern führte zwischen 1926 und 1931 zu einer **Verringerung des Marktanteils der ausländischen Gesellschaften im direkt abgeschlossenen chilenischen Feuerversicherungsgeschäft** um fast 17 Prozentpunkte (Vgl. TAB. 368: Bruttoprämieneinnahmen des in Chile abgeschlossenen Feuerversicherungsgeschäfts der

<sup>13</sup> Vgl. THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436, hier: Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433.

einheimischen und der ausländischen VU 1926-1931). Weniger deutlich zeichnete sich die Verdrängung der ausländischen Konkurrenz jedoch im Transportversicherungssektor ab:

**TAB. 369: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsgesellschaften im Warentransportversicherungsgeschäft in Chile 1926-1931 a)**

MARINE CARGO INSURANCE BUSINESS PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN COMPANIES IN CHILE, 1926-31 a)

Quelle / Source: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III: Teil, S. 669; ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), III: Teil, S. 583.

	Domestic Companies	British Companies	German Companies	Danish Companies	Argentinean Companies	Foreign Companies Total	Grand Total	Foreign Co's as % of Total
Year	in thousands of Pesos							
1926	1.091	862	211	150	22	1.245	2.336	53,3
1927	963	908	282	161	\	1.351	2.314	58,4
1928	1.278	787	273	127	\	1.187	2.465	48,2
1929	1.819	1.034	519	14	\	1.567	3.386	46,3
1930	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	2.825	n/a
1931	1.037	n/a	n/a	n/a	n/a	941	1.978	47,6

a) Ohne Seekaskoversicherung und die Versicherung von Warentransporten im Außenhandelsverkehr, die nicht der Aufsichtspflicht unterlagen / EXCL. HULL AND CARGO OVERSEAS, WHICH WERE NOT SUBJECT TO SUPERVISORIAL OBLIGATIONS.

#### 10.17.4. Die Partizipation ausländischer Gesellschaften am chilenischen (Erst-) Versicherungsgeschäft seit den 20er Jahren

**1925** operierten neben 33 einheimischen Gesellschaften, die Gesamtprämieinnahmen in Höhe von 705.532 Pesos verbuchten, 19 ausländische Versicherer im chilenischen Transportversicherungsgeschäft. Die von den fremden Gesellschaften erwirtschafteten Beitragseinnahmen übertrafen mit 801.365 Pesos die der chilenischen Transport-VU um mehr als ein Zehntel. Das **Volumen des Marktes blieb relativ begrenzt und konzentrierte sich in erster Linie auf den Küstenverkehr**, der die landeseigenen Häfen untereinander bzw. mit denen des benachbarten Peru verband. **Kaskodeckungen** der chilenischen Handelsmarine gingen überwiegend nach **England**; **nach Übersee verschiffte Exportgüter** wie Salpeter, Getreide und Kupfererz wurden **ebenfalls fast ausschließlich in Europa** versichert.<sup>14</sup>

**TAB. 370: Marine & Transport Premium Income of Foreign Insurance Companies in Chile 1925**

Quelle / Source: LAFRENTZ, N.: Chile, in: Assekuranz-Jahrbuch 46 (1927), II: Teil, S. 520-521.

COMPANIES BY NAME	PREMIUMS IN PESOS
BRITISH & FOREIGN MARINE	177.188
STANDARD MARINE	84.048
NORWICH UNION FIRE	67.722
NORTH BRITISH & MERC.	44.249
COMMERCIAL UNION	43.491
LONDON ASSURANCE CORP.	26.586
PHOENIX ASSURANCE CORP.	21.128
THAMES & MERSEY	11.835
THE GUARDIAN	8.046
UNION MARINE	7.323
RELIANCE MARINE	6.258
MARITIME INS. CORP.	5.043
BRITISH COMPANIES TOTAL	502.917 a)
NORD-DEUTSCHE V.-G.	53.787
ALBINGIA	44.657
MANNHEIMER	33.497
DRESDENER	6.655
ASSEKURANZ-UNION V. 1865	3.046
GERMAN COMPANIES TOTAL	141.642
SCANDINAVIA, COPENHAGUE	138.022
INSTITUTO ITALO-ARJENTINO, BUENOS AIRES	18.782
FOREIGN COMAPNIES TOTAL	801.365
DOMESTIC COMPANIES (33) TOTAL	705.532

a) British Companies as % of total Marine & Transport Premiums obtained by Foreign Companies in Chile in 1925: 62,76;

British Companies as % of grand total Marine & Transport Premiums obtained by domestic & foreign Companies in Chile in 1925: 33,37.

Kurz vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs operierten insgesamt 36 konzessionierte ausländische Versicherungsunternehmen in Chile, darunter fünf deutsche, die während des Krieges liquidiert wurden.<sup>15</sup> Neben den verbleibenden 31 fremden Gesellschaften, die

<sup>14</sup> Vgl. LAFRENTZ, N.: Chile, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II: Teil, S. 520 f.

<sup>15</sup> 1938 entfielen etwa 80 Prozent der von den in Chile tätigen ausländischen Gesellschaften vereinnahmten Prämien (alle Sparten) auf britische Unternehmen, weitere 15 Prozent auf deutsche und der Rest auf amerikanische, französische und niederländische Versicherer; vgl. ASSEKURANZ-JAHRBUCH 59 (1940), II: Teil, S. 140.

in der zweiten Hälfte der 40er und zu Beginn der 50er Jahre in Chile ihre Tätigkeit fortsetzten (darunter 26 **britische** Unternehmen), befanden sich auch einige chilenische VU im Besitz ausländischer Konzerne. Anfang der 50er Jahre entfielen etwa drei Viertel des gesamten Prämienvolumens der in Chile abgeschlossenen Versicherungen auf das **Feuergeschäft**; etwa 13-14 Prozent der Beitragseinnahmen aller direkt abgeschlossenen Verträge in dieser Sparte ging an die Vertretungen ausländischer Versicherer.<sup>16</sup> Die **Transportversicherung** stellte mit einem Anteil von 10 bis 12 Prozent am Prämiengesamt volumen den zweitwichtigsten Versicherungszweig dar, dessen Beitragseinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft in den Jahren 1950-1952 zu durchschnittlich mehr als 23 Prozent an die in Chile tätigen fremden Gesellschaften ging (vgl. TAB. 371: Marine Insurance direct Premium Income and Claims paid, 1950-1952).

**TAB. 371: Prämien und Schäden der einheimischen und der ausländischen Versicherungs-unternehmen im direkt abgeschlossenen Transportversicherungsgeschäft in Chile 1950-1952 a)**

MARINE INSURANCE DIRECT PREMIUM INCOME AND CLAIMS PAID, 1950-52 a)

Quelle/Source: THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 25. März, S. 217; THE REVIEW 86 (1955), March 25, p. 217.

	1950				1951				1952			
	Local companies	Foreign companies	Total	Foreign co's as % of total	Local companies	Foreign companies	Total	Foreign co's as % of total	Local companies	Foreign companies	Total	Foreign co's as % of total
	in millions of Pesos				in millions of Pesos				in millions of Pesos			
Direct premiums	85,47	26,33	111,8	23,5	150,47	47,64	198,11	24,1	171,49	51,17	222,66	23
Retention	44,71	20,28	64,99	31,2	55,78	37,55	93,33	40,2	67,6	40,9	108,5	37,7
Claims (direct business)	21,85	7,14	28,99	24,6	39,38	12,13	51,51	23,5	63,13	16,74	79,87	21
Claims, retention	12,33	6,82	19,15	35,6	17,77	11,11	28,88	38,5	21,4	15,28	36,68	41,7

a) Excl. Aerial Transport and Accidents, Land Transport and Railroad Freight.

Das **Lebensversicherungsgeschäft** befand sich Anfang der 50er Jahre vollständig in der Hand der einheimischen Gesellschaften. Der einzige nach Kriegsende verbliebene ausländische Lebensversicherer war Mitte des Jahrzehnts mit der Abwicklung seines Portefeuilles beschäftigt und schloss kein Neugeschäft ab.<sup>17</sup>

**1960** arbeiteten insgesamt 194 Versicherungsunternehmen in Chile, darunter nunmehr nur noch 27 ausländische Gesellschaften, die etwa 9,3 Prozent der Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft absorbierten, was gegenüber 1950 eine Stagnation ihres Anteils am Beitragsaufkommen im Erstgeschäft des chilenischen Versicherungsmarktes bedeutete.<sup>18</sup> Vor dem Hintergrund einer erheblichen **Beschleunigung der Industrialisierung der einheimischen Wirtschaft** schalteten sich im Verlauf der 50er Jahre die chilenischen Versicherungsgesellschaften verstärkt in das **Warentransportversicherungsgeschäft** ein. Das Volumen der Prämieinnahmen in dieser Sparte (nur direkt abgeschlossenes Geschäft) vergrößerte sich (umgerechnet auf Dollarbasis) zwischen 1950 und 1960 um 64,8 Prozent.<sup>19</sup>

<sup>16</sup> Vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 25. März, S. 215 ff.

<sup>17</sup> Insgesamt existierten 1953 elf chilenische Lebensversicherungsgesellschaften auf Aktien sowie acht weitere gegenseitige Unternehmen, die sich in diesem Zweig betätigten, darunter als größter gegenseitiger Lebensversicherer die Versicherungsanstalt der chilenischen Streitkräfte. Vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 25. März, S. 216.

<sup>18</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Chile, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 214-220, hier: S. 215.

<sup>19</sup> Vgl. ebd.



## 10.18. PERU

### Peru

Peru, das bereits seit den 1890er Jahren einen Großteil der bis dahin den Versicherungsmarkt des Landes quasi allein bestreitenden ausländischen Versicherungsunternehmen durch hohe Kautionsforderungen zum Rückzug gezwungen hatte,<sup>1</sup> erwirkte 1944 durch den Erlass des Gesetzes Nr. 9953 den fast vollständigen Rückzug fremder Gesellschaften aus dem Erstversicherungsgeschäft. Neben strengen Bestimmungen über Anlageformen der im Lande zu investierenden Sicherheiten enthielt das Gesetz spezifische Forderungen, nach denen in Peru operierende ausländische VU über ein mehrheitlich mit peruanischen Staatsbürgern besetztes Direktorium und ein dauerhaft mehrheitlich in peruanischer Hand befindliches Aktienportefeuille verfügen mussten.

Abgesehen von zwei ausländischen Lebensversicherern, der brasilianischen Sud América (gegr. 1899) und der in Montreal beheimateten El Sol del Canadá (Sun Life of Canada; gegr. 1908), die allerdings seit den 50er Jahren ihr bescheidenes peruanisches Portefeuille abwickelte, schlossen nach 1944 jahrzehntelang keine fremden Gesellschaften direktes Geschäft in Peru ab; die internationalen Beziehungen des Versicherungsmarkts des Landes beschränkten sich praktisch ausschließlich auf die Rückversicherungstätigkeit der REASEGURADORA PERUANA S. A. Allerdings verfügten ausländische Gesellschaften über nennenswerte Kapitalbeteiligungen an einigen peruanischen Versicherungsunternehmen.<sup>2</sup>

### 10.18.1. Einfluss der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen auf die peruanische Zahlungsbilanz

Seit **Anfang der 50er Jahre** nahm das Versicherungswesen in Peru einen **sprunghaften Aufschwung**. Bis 1955 stieg das gesamte Prämieeinkommen aller Sparten innerhalb von nur vier Jahren um etwa 50 Prozent auf mehr als 300 Millionen Soles (zum damaligen Zeitpunkt umgerechnet etwa 15 Millionen U.S.-Dollar), der Bestand der Lebensversicherung vergrößerte sich im selben Zeitraum sogar um 70 Prozent.<sup>3</sup> Zwischen 1956 und 1961 konnte sich das Prämienvolumen schließlich mehr als verdoppeln, während gleichzeitig der Lebenshaltungskostenindex um gut 50 Prozent anstieg und die Bevölkerungszahl des Landes einen Zuwachs um 14 Prozent verzeichnete.<sup>4</sup> Obwohl die verschiedenen Zweige der Individualversicherung während der 50er Jahre von der relativ günstigen Wirtschaftslage des Landes profitierten, spielte die Assekuranz im Verhältnis zum Volkseinkommen jedoch weiterhin nur eine bescheidene Rolle.

---

<sup>1</sup> Nachdem im 19. Jahrhundert vorzugsweise britische Versicherer damit begonnen hatten, Agenturen mit festem Sitz in Lima zu errichten (gegen Ende des Jahrhunderts stießen mit den chilenischen Gesellschaften „Compañía Chilena de Seguros“ und „El Porvenir de Familias“ sowie der in Rio de Janeiro beheimateten „Compañía Sudamericana“ bzw. Sud América einige bedeutende Versicherer aus anderen lateinamerikanischen Staaten hinzu), erfolgte die Gründung einer ersten einheimischen Gesellschaft, der „Compañía Internacional de Seguros del Perú“ 1895 in Zusammenhang mit dem wirtschaftlichen Aufschwung des Landes nach dem Salpeterkrieg (1879-1883) und sollte helfen, die übermäßige Kapitalflucht ins Ausland einzudämmen. Gleichzeitig setzte aufgrund der Einführung einer rigorosen Versicherungsgesetzgebung der Abzug zahlreicher ausländischer Versicherer ein: ein vom peruanischen Kongress 1895 angenommenes Gesetz verpflichtete ausländische Gesellschaften, eine Kautionshöhe von 30 Prozent ihres Grundkapitals in sicheren Werten zu deponieren. Bis auf die neuseeländische SOUTH BRITISH stellten alle bis zu diesem Zeitpunkt direkt in Peru arbeitenden fremden Versicherer ihre Tätigkeit ein. Unmittelbar danach kam es zur Gründung von zwei weiteren einheimischen Gesellschaften. 1899 beschloss die Deputiertenkammer, das Versicherungsgesetz dahingehend abzuändern, als dass fortan die in Peru arbeitenden ausländischen VU verpflichtet waren, eine fixe Summe hälftig in Realbesitz und in Wertpapieren anzulegen bzw. bar zu deponieren. Vgl. dazu ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 21 (1897), Nr. 18 vom 4. Mai, S. 248; ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 23 (1899), Nr. 39 vom 27. September, S. 546; BANDE, JORGE: Peru, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 290-294, hier: S. 290; CASTELO, JULIO (Hrsg.): The Insurance Market in Latin America, Portugal, and Spain (El mercado de seguros en Latinoamérica, Portugal y España) / Director of the study: Julio Castelo, assisted by Emilio Coronado [u. a.], Athens 1976, S. 95.

<sup>2</sup> Vgl. THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 17. Mai, S. 466; THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 19. Februar, S. 139; VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Heft 16 vom 15. August, S. 998; LENGUEL, SAMUEL JOSEPH: International insurance transactions: insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 97.

<sup>3</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 12 (1957), Nr. 24 vom 15. Dezember, S. 686.

<sup>4</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 19 (1964), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 159.

# **TAB. 372: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen peruanischen Geschäft der einheimischen Gesellschaften 1949-1961 a)**

Direct Premiums received in Peru, 1949-61 (Domestic + Foreign Insurance Companies incl.)

Quellen / Sources: REPÚBLICA DEL PERÚ, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (Hrsg.): Memoria y estadística, various issues; THE REVIEW, various issues.

	Fire	Marine	Auto	Other non-life	Total non-life	Workers' Comp.	Life	Grand Total
<b>YEAR</b>	Direct Premiums received in Peru in million Soles							
1949	24,1	8,8	17,2	3	53,1	14,7	27,5	95,3
1950	28,4	9,9	25,9	4,4	68,6	19	34,2	121,8
1951	38,5	14,3	33,3	5,3	91,4	25	41,7	158,1
1952	40,8	16,9	40,6	6,8	105,1	29,8	50	184,9
1953	44,2	17,4	42,5	8,7	112,8	37,1	60,4	210,3
1954	51,4	21,4	40,1	11,7	124,6	40,6	68,1	233,4
1955	58,1	28,4	45,2	16,7	148,1	44,4	81,1	273,6
1956	65,1	30,9	52,4	20,6	168,95	51,3	90,6	310,9
1957	74,3	34,2	62,2	22,7	193,4	60,8	102,4	356,7
1958	80,3	30,4	69,1	31,4	211,21	64,6	104,6	380,4
1959	93,9	42,6	88,5	40,5	265,51	70,4	118,1	454
1960	108,7	63,1	109,9	55,6	337,3	82,9	135,4	555,6
1961	113,4	77,9	140,4	71,5	403,2	98,1	159,2	660,5

a) Vgl. für das Jahr 1960 erheblich abweichende Angaben in VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1497.

Ein erheblicher Teil des von den einheimischen Gesellschaften in Peru gezeichneten Direktgeschäfts kam bei Rückversicherern im Ausland zur Deckung (zu Beginn der 50er Jahre etwa 60 Prozent) - ein Umstand, den die peruanische Regierung bzw. die Bankenaufsicht als die zu diesem Zeitpunkt für das Versicherungswesen zuständige staatliche Institution prinzipiell als unumgänglich akzeptierte. **Allerdings erhöhte Peru Anfang der 50er Jahre spürbar den Druck auf die auswärtigen Partner vermehrt dem Abschluss reziprozitärer Rückversicherungsverträge zuzustimmen**, d. h. im Gegenzug zu den erhaltenen Zessionen peruanischer Direktversicherer ihrerseits (retro-) zedierte Exzedenten anzubieten. Während sich 1949 die Summe der von den peruanischen VU aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen auf etwa 20 Prozent des nach außerhalb zedierten Prämienvolumens belief, erreichte der Betrag von dort empfangener Exzedenten bereits vor Mitte des darauffolgenden Jahrzehnts gut ein Drittel der Summe nach Übersee in Rückdeckung abgegebener Versicherungen (vgl. TAB. 373: Reinsurance Transactions outside Peru in Non-Life Insurance (except Workers' Compensation)).<sup>5</sup>

# **TAB. 373: Einnahmen und Zahlungen in Zusammenhang mit internationalen Rückversicherungstransaktionen (Nichtlebenversicherung ohne Arbeiterunfallversicherung) der peruanischen Versicherungsindustrie 1949-1958**

REINSURANCE TRANSACTIONS OUTSIDE PERU IN NON-LIFE INSURANCE, (EXCEPT WORKERS' COMPENSATION), 1949-58, AS REPORTED BY THE SUPERINTENDENCIA DE BANCOS

Quellen / Sources: REPÚBLICA DEL PERÚ, SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (Hrsg.): Memoria y estadística, various issues; THE REVIEW, various issues.

GENERAL SOURCES. REPUBLICA DEL PERU. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (Insig.). Memoria y estadística, various issues. THE REVIEW, various issues.															
YEAR	ACCEPTANCES						CESSIONS						TOTAL RECEIPTS	TOTAL EXPENDITURE	"BALANCE"
	Premiums received / Premiums for acceptances		Claims paid / Claims on acceptances		Commis'sns paid / Commissions on acceptances		Prems. paid / Premiums on cessions		Claims received / Claims on cessions		Commis'sns received / Commissions on cessions				
	INCOME		EXPENDITURE		EXPENDITURE		EXPENDITURE		INCOME		INCOME				
	Sum	Sum	in %	Sum	in %	Sum	Sum	in %	Sum	in %	Sum	in %			
	in million Soles														
1938	0,48	0,26	54,2	0,17	35,4	2,08	0,7	33,7	0,58	27,9	1,76	2,51	-0,75		
1945	1,82	0,74	40,7	0,66	36,3	9,65	2,31	23,9	3,29	34,1	7,42	11,05	-3,63		
1946	2,69	1,19	44,2	1,02	37,9	11,66	3,95	33,9	3,79	32,5	10,43	13,87	-3,44		
1947	4,31	1,82	42,2	1,48	34,3	17,74	6,31	35,6	5,8	32,7	16,42	21,04	-4,62		
1948	6,08	1,93	31,7	2,28	37,5	22,34	7,14	32,0	7,62	34,1	20,84	26,55	-5,71		
1949	6,59	3,86	59,1	2,52	37,9	31,07	11,57	37,0	9,99	32,2	28,1	37,5	-9,4		
1950	9,46	3,8	40,0	3,88	41,1	41,0	11,62	28,2	13,99	34,1	35,1	48,66	-13,6		
1951	17,52	6,65	38,3	6,53	37,1	55,8	18,44	32,9	18,26	32,8	54,2	69,02	-14,8		
1952	20,92	7,04	33,5	7,64	36,4	64,2	20,73	32,2	21,66	38,0	63,3	78,9	-15,5		
1953	24,7	7,88	32,0	9,1	36,9	72,1	31,75	44,1	24,68	34,1	81,1	89,07	-8,0		
	Non-life insurance (ex Workmen's compensation): in million Soles														
1954	22,97	16,94	73,8	8,64	37,6	78,9	35,17	44,6	26,67	33,8	84,81	104,49	-19,68		
1955	24,49	12,48	51	8,72	35,6	97,1	43,4	44,7	32,8	33,8	100,69	118,8	-16,92		
1956	26,37	13,85	52,5	10,09	38,3	110,95	64,21	57,9	38,46	34,7	129,04	134,89	-5,85		
1957	28,82	16,77	58,2	11,33	39,3	123,25	65,91	53,5	43,14	35	137,87	151,35	-13,48		
1958	30,1	18,59	61,8	10,57	35,1	159,7	61,69	38,6	53,05	33,2	144,84	188,86	-44,02		

<sup>5</sup> Ins Ausland zedierte Nicht-Lebens-Versicherungen der peruanischen Gesellschaften gingen zu Beginn der 50er Jahre überwiegend an britische, schweizerische und U.S.-amerikanische Zessionare; vgl. THE REVIEW 86 (1955), Ausgabe vom 29. Juli, S. 680.

Der hier nach Angaben des englischen Magazins THE REVIEW wiedergegebene Saldo laufender Einnahmen und Ausgaben internationaler Rückversicherungstransaktionen der peruanischen Versicherungsunternehmen bildet allerdings *nicht unmittelbar* das sich in der Zahlungsbilanz des Landes niederschlagende Nettoergebnis ab, da weder der zur Bestimmung der tatsächlichen Höhe des Netto-Saldos einzurechnende Ausgleich durch technische Reserven bei den einzelnen Unternehmen, noch aufgelaufene Zinserträge berücksichtigt worden sind. Nichtsdestotrotz eignet sich der abgebildete Negativ-Saldo des *Schadenversicherungsgeschäfts* vor Ausgleich durch Reserven und Zinserträgen als Indikator der schätzungsweisen Belastung der peruanischen Zahlungsbilanz durch internationale Rückversicherungs-Transaktionen. Differenzen, die durch hier nicht beachtete Bilanzposten entstanden, fielen (für den Nichtleben-Sektor) über einen längeren Betrachtungszeitraum hinweg nur unwesentlich ins Gewicht.<sup>6</sup>

Demgegenüber weit ungenauer lassen sich die Auswirkungen der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen der peruanischen VU anhand offizieller von der Aufsichtsbehörde angegebener Zahlen einschätzen, da das Aufsichtsamt in die von ihm angegebenen Beträge des Netto-Saldos zusätzlich die mit ausländischen Rückversicherern verhandelte *Lebens- und Arbeiterunfallversicherung* einfließen ließ. Da der jeweils fällige Ausgleich der Lebensversicherungs-Reserve beträchtliche Auswirkungen auf die addierten Beträge übernommener und zedierter Rückversicherungen besitzt, dieser bei dem vom Aufsichtsamt angegebenen Betrag aber unberücksichtigt blieb, ist die Zahl als in Hinblick auf die tatsächliche Nettobelastung der Balance-of-payments Perus durch internationale Rückversicherungsgeschäfte als irreführend anzusehen.<sup>7</sup>

Gegenüber den aller Wahrscheinlichkeit zu hoch angesetzten Schätzungen des Aufsichtsamts über die Gesamthöhe der in Zusammenhang mit internationalen Rückversicherungstransaktionen gegenüber dem Ausland entstandenen Nettoschuld<sup>8</sup> **liefern andere Zahlen der Banco Central de Reserva del Peru für die unmittelbare Nachkriegszeit ein vermutlich realistischeres Bild.** Demnach verdoppelte sich der Negativsaldo aus dem Ausland übernommener Rückversicherungen und dorthin zedierter Exzedenten (Schaden- und Lebensversicherung zusammen) zwischen 1945 und 1955 annähernd (s. TAB. 374):

**TAB. 374: In Zusammenhang mit internationalen Versicherungstransaktionen stehende Einnahmen und Ausgaben der peruanischen Versicherungswirtschaft als Bestandteil der Zahlungsbilanz des Landes 1942-1955**

RECEIPTS AND EXPENDITURES IN CONNECTION WITH INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS EFFECTING THE BALANCES-OF-PAYMENTS, 1942-1955, AS REPORTED BY THE BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU  
Quelle / Source: BANCO CENTRAL DE RESERVA DEL PERU (Hrsg.): Balanza de operaciones internacionales del Perú.

YEAR	Income from Insurances (credits)	Expenditures for Insurance (debits)	Balance
	in thousands of Soles		
1942	-	1.036	n/a
1943	-	1.087	n/a
1944	1.005	1.611	-606
1945	1.201	1.883	-682
1946	1.703	2.373	-670
1947	2.688	3.604	-916
1948	3.459	4.541	-1.082
1949	2.650	3.450	-800
1950	3.233	4.312	-1.079
1951	3.911	5.179	-1.268
1952	4.663	5.988	-1.325
1953	5.522	6.298	-776
1954	5.001	6.375	-1.374
1955	5.701	7.025	-1.324

<sup>6</sup> Vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 19. Februar, S. 139.

<sup>7</sup> Vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 19. Februar, S. 139. Vgl. zur Unvollständigkeit der durch die peruanische Versicherungsaufsicht errechneten Angaben zum Umfang des Versicherungs-Nettoexport-Defizits auch THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 17. Mai, S. 467.

<sup>8</sup> Die SUPERINTENDENCIA DE BANCOS bezifferte anhand der in TAB. 373: Reinsurance Transactions outside Peru in Non-Life Insurance, (except Workers' Compensation), 1949-1958, as reported by the Superintendencia de Bancos präsentierten Daten zum Volumen der internationalen Rückversicherungs-Transaktionen im Sachversicherungsgeschäft den in der Zahlungsbilanz wirksamen Nettosaldo zugunsten ausländischer Rückversicherer für 1948 auf 7,03 Millionen Soles und für 1949 auf 11,45 Millionen Soles, und empfahl eine dringende Verringerung der auswärts untergebrachten Rückdeckungen, ohne dabei jedoch die oben angesprochenen Auswirkungen des Reserveausgleichs bei der Lebensversicherung mit zu berücksichtigen; vgl. LENGUEL, SAMUEL JOSEPH: International insurance transactions: insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 97 f.

Die von der Banco Central de Reserva del Peru erhobenen Daten zu den internationalen Versicherungs-Transaktionen des Landes setzen sich in folgender Weise zusammen: auf Seite der Habenbuchung finden sich die laufenden Auslandsüberweisungen des aktiven Rückversicherungsgeschäfts abzüglich darauf geleisteter Schadenzahlungen; auf Seite der Debetposten die Summe ins Ausland zedierter Rückversicherungsprämien plus Zahlungen für Transportversicherungen der Gütereinfuhr an Ausländer.<sup>9</sup> Sowohl der internationale Rückversicherungsverkehr als auch die Platzierung von Warentransportversicherungen unterlagen kurz nach dem Zweiten Weltkrieg keinen Restriktionen und waren von den ansonsten beim Abschluss von Versicherungsverträgen mit ausländischen Vertragspartnern erhobenen Sondersteuern befreit. **Der Effekt internationaler Versicherungs-Transaktionen auf die Zahlungsbilanz Perus wurde für Ende der 40er Jahre als vernachlässigbar gering bezeichnet.**<sup>10</sup>

#### 10.18.2. Kräftiges Wachstum des Beitragsvolumens und steigende Abhängigkeit von ausländischen Rückversicherern seit der zweiten Hälfte der 50er Jahre

Das Volumen der Gesamtprämieinnahmen des peruanischen Versicherungsmarktes erhöhte sich allerdings von Beginn der 50er Jahre bis Ende der 60er Jahre – umgerechnet auf Dollarbasis – um nicht weniger als das sechsfache (!) und erreichten 1968 eine Höhe von 2,09 Milliarden Soles (etwa 53,9 Millionen USD). Damit belegte Peru hinsichtlich des vereinnahmten Beitragsaufkommens den fünften Rang unter den lateinamerikanischen Ländern. Die Transportversicherung rangierte zu diesem Zeitpunkt mit einem Jahreprämienaufkommen von 339,6 Millionen Soles als viertwichtigster Versicherungszweig des Landes hinter der KFZ-Versicherung (409,0 Mio. Soles), der Feuerversicherung (404,1 Mio. Soles) und der Lebensversicherung (353,2 Mio. Soles). Dem Wachstum des Marktes entsprechend erhöhte sich der Gesamtbetrag ins Ausland zedierter Rückversicherung beträchtlich. 1964 gingen mehr als 50 Prozent der Bruttoprämien des Marktes (758,6 Mio. Soles) als Zessionen in die Hände von Rückversicherern – und zwar nahezu vollständig an ausländische Unternehmen.<sup>11</sup>

Der Anteil in Rückdeckung abgegebener Prämien lag naturgemäß in den Zweigen Feuerversicherung und Transportversicherung deutlich höher als in den übrigen Versicherungszweigen. Die nachfolgende Zusammenstellung gibt einen Überblick über die 1964 auf dem peruanischen Markt vereinnahmten Bruttoprämien, die abgegebenen Rückversicherungsprämien und den Eigenbehalt der peruanischen VU:

**TAB. 375: Bruttoprämieinnahmen, zedierte Rückversicherungen und Nettoprämien der peruanischen Versicherungsindustrie 1964**

GROSS PREMIUM INCOME, REINSURANCES CEDED AND NET PREMIUMS OF PERUVIAN INSURANCE COMPANIES, 1964  
Quelle / Source: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 9 vom 1. Mai, S. 506.

Sparte / Branch	Bruttoprämien Gross Premiums	Abgegebene Rückversicherungen Reinsurances ceded		Eigenbehalt Net Premiums
	In Mio. Soles	In Mio. Soles	as % of Gross Premiums	In Mio. Soles
Feuer	212,5	143,8	67,7	68,7
Transport	131,4	88	67	43,4
KFZ	232,7	48,5	20,8	184,2
Einzelunfallvers.	83,2	49,8	59,8	33,4
Luftfahrtvers.	14,9	10,7	71,8	4,2
Arbeiterunfall	147,9	4,1	2,8	143,8
Leben	221,8	42	18,9	179,8
übrige	83,9	44,2	52,7	39,7
Total	1.128,3	431,1	38,2	697,2

#### AUSWEITUNG DES AUSSENHANDELS IN DEN 60ER JAHREN: STARKE ZUWACHSRATEN IM TRANSPORTGESCHÄFT

Durch die **Ausweitung des peruanischen Außenhandels** prosperierte in den 60er Jahren besonders die **Transportversicherung**; sie verzeichnete unter den Hauptsparten des Sachversicherungsgeschäfts **die mit Abstand größten Zuwachsraten**. So stiegen

<sup>9</sup> Vgl. ebd., S. 98.

<sup>10</sup> Vgl. ebd. Nichtsdestotrotz beschloss die peruanische Regierung 1960 angesichts eines drastischen Anstiegs des Nettodefizits im Bereich internationaler Versicherungs-transaktionen (nach Lesart der Aufsichtsbehörde von 49,37 Mio. Soles in 1959 auf 60,08 Mio. Soles in 1960) den Erlass eines Gesetzes zur Besteuerung ins Ausland zedierter Rückversicherungen. Das Vorhaben wurde vom Direktorium der Bankenaufsicht als „undurchführbar“ bezeichnet; vgl. THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 26. Oktober, S. 1249.

<sup>11</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 9 vom 1. Mai, S. 505.

die Prämieinnahmen der peruanischen Versicherungsgesellschaften im Transportgeschäft zwischen 1960 und 1966 von 71,4 auf 225,5 Millionen Soles (+ 216 Prozent). Ähnliche hohe Zuwachsraten verzeichnete im gleichen Zeitraum lediglich die KFZ-Versicherung, erst mit einigem Abstand folgten die Arbeiterunfallversicherung (+ 155 Prozent) und die Feuerversicherung (+ 69 Prozent).<sup>12</sup>

ABWERTUNG DES SOLES IM SEPTEMBER 1967 UND EINFUHRVERBOT AB MÄRZ 1968

Der peruanische Soles war in den 60er Jahren zu den **relativ stabilsten lateinamerikanischen Währungen** zu zählen. Infolge eines defizitären Staatshaushaltes, einer rasch zunehmenden Inflation und dem daraus resultierenden wachsenden Zahlungsbilanzdefizit nahm das Land **im September 1967 allerdings eine Abwertung** um rund 32 Prozent vor, wobei sich der seit Anfang des Jahrzehnts unverändert bei 26,80 Soles je U.S.-Dollar liegende Wechselkurs auf 38,70 Soles verschlechterte.<sup>13</sup> Die Abwertung des peruanischen Sol und zahlreiche Zollrestriktionen bewirkten am Ende der 60er Jahre einen starken **Rückgang der Importe**. Das ab März 1968 verhängte Importverbot lässt vermuten, dass sich der Debetposten der internationalen Versicherungstransaktionen innerhalb der Zahlungsbilanz nahezu vollständig um die vormals in Zusammenhang mit FOB gehandelten Warentransporten abgeschlossenen Versicherungen verringerte. Der rapiden Drosselung der Einfuhr stand seit Oktober 1967 ein **Exportüberschuss** gegenüber, der sich 1968 auf eine Höhe von mehr als 200 Millionen U.S.-Dollar summierte.<sup>14</sup>

### **10.18.3. Steuerliche Benachteiligung des Vertragsabschlusses mit nichtkonzessionierten Versicherern im Ausland**

Nach der Inkraftsetzung des Gesetzes Nr. 9953 von 1944 hatte sich außer der Sud América praktisch kein ausländisches Versicherungsunternehmen an der Zeichnung von Erstrisiken in Peru beteiligt. Dessen ungeachtet erfolgte ab Mitte der 60er Jahre mit der **Besteuerung der direkten Versicherungsnahme im Ausland** eine zusätzliche, offen protektionistische Regulierung des Versicherungsmarkts des Landes, die insbesondere den Abfluss von Transportversicherungsprämien für CIF-Versendungen ins Ausland einschränkte.

Aufgrund der Bestimmungen des am 14. Mai 1965 verabschiedeten Gesetzes Nr. 15.564 wurden im Ausland besorgte Versicherungen generell mit einer zusätzlichen fünfprozentigen Steuer belegt. Weitere steuerliche Belastungen bestanden für im Lande hinterlegte Sicherheiten über Versicherungsverträge mit nicht in Peru konzessionierten ausländischen Versicherern (2,5 Prozent) und für die in Zusammenhang mit direkt abgeschlossenen Feuerversicherungsverträgen stehenden Prämienzahlungen, sofern der Kontrakt mit einer (zugelassenen) ausländischen Gesellschaft abgeschlossen worden war (5 Prozent)<sup>15</sup>. Ausgenommen von diesen (Platzierungen bei ausländischen Versicherungsunternehmen offen diskriminierenden) Besteuerungen wurden Zahlungen für Risiken deren Deckung nicht oder nur teilweise von einheimischen Gesellschaften übernommen wurde (z. B. weil das Risikovolumen sowohl den Selbstbehalt als auch die Rückversicherungskapazitäten der einheimischen VU überstieg)<sup>16</sup> oder die in Zusammenhang mit der Versicherung ein- und ausgeführter Waren standen.<sup>17</sup> Ein Steuersatz in der enormen Höhe von 35 Prozent wurde für Versicherungen erhoben, die

<sup>12</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 23 (1968), Nr. 16 vom 15. August, S. 998.

<sup>13</sup> Vgl. ebd.

<sup>14</sup> Vgl. ebd.; Internet-Auftritt der University of Oxford, Oxford Latin American Economic History Database, URL: <http://oxlad.geh.ox.ac.uk> [Stand: 06.07.2007].

<sup>15</sup> Diese zusätzliche Besteuerung der in Zusammenhang mit Feuerversicherungsverträgen geleisteten Prämienzahlungen dienten zur Finanzierung der peruanischen Feuerwehren und wurde auch auf die von einheimischen Unternehmen abgeschlossenen Feuerversicherungen erhoben. Zusätzlich hatten alle in- und ausländischen Feuerversicherer (spezialisierte Gesellschaften und Feuerabteilungen der Kompositversicherer) eine fünfprozentige Steuer auf die jährlich erwirtschafteten Nettogewinne zu leisten, die ebenfalls zur Unterstützung der Feuerwehr verwendet wurde.

<sup>16</sup> Ausgenommen wurden hierbei Risiken, die aufgrund bestehender Lücken im Angebot der einheimischen Versicherer nicht im Inland gedeckt werden konnten, die jedoch in Verbindung mit anderen, in Peru durchaus versicherbaren Risiken standen, für die der Versicherungsnehmer allerdings keine Versicherung wünschte.

<sup>17</sup> Vgl. CASTELO, JULIO (Hrsg.): The Insurance Market in Latin America, Portugal, and Spain (El mercado de seguros en Latinoamérica, Portugal y España) / Director of the study: Julio Castelo, assisted by Emilio Coronado [u. a.], Athens 1976, S. 99.

als Direktplatzierung außerhalb Perus untergebracht wurden. Die Abgabe war durch den Versicherungsnehmer zu leisten.<sup>18</sup>

#### **10.18.4. Beschränkung der Freiheit internationaler Rückversicherungstransaktionen ab 1971**

Bis zu Beginn der 70er Jahre bestanden Restriktionen in Hinblick auf internationale Rückversicherungstransaktionen des peruanischen Versicherungsmarkts lediglich für die am Abschluss von Verträgen mit einheimischen Gesellschaften beteiligten ausländischen Versicherer, die ein Minimum an Sicherheiten und Kapitalreserven nachzuweisen hatten, in ihrem Heimatland dem zentralen Versicherungsverband angehören mussten und eine Erlaubnis des Aufsichtsamts vorweisen konnten. Diese relative **Unbeschränktheit internationaler Rückversicherungstransaktionen fand zu Beginn der 70er Jahre jedoch ein abruptes Ende**. Die nach dem Militärputsch am 3. Oktober 1968 an die Macht gelangte Regierung strebte eine Befreiung von der wirtschaftlichen Abhängigkeit vom Ausland (bes. von den USA) an. Das Ziel einer weitgehenden Autonomie sollte dabei nicht durch Verstaatlichungsmaßnahmen, sondern durch eine fortschreitende „Peruanisierung“ erfolgen, bei der sich der Staat jedoch vorbehielt, Fälle, in denen privatwirtschaftliche Interessen den politischen Zielsetzungen entgegenstanden, durch direkte Eingriffe zu regulieren. Während ein neues Bankengesetz bereits 1968 erlassen wurde, um den ausländischen Einfluss auf die Handelsbanken des Landes zurückzudrängen, blieb die bis dahin rein privatwirtschaftlich organisierte Versicherungswirtschaft des Landes zunächst unbehelligt.

Schließlich sprach man 1971 per Gesetzeserlass der peruanischen Nationalbank das alleinige Recht zu, Verträge mit ausländischen Rückversicherern abzuschließen. Alle bestehenden vertraglichen Bindungen mit fremden Gesellschaften wurden zum 31. Dezember 1971 aufgelöst; die einheimischen VU wurden gezwungen ihre Exzedenten fortan ausschließlich auf dem einheimischen Markt (bzw. bei der Nationalbank) zu platzieren.<sup>19</sup>

Bis zur Deregulierung des peruanischen Versicherungsmarkts 1991 bestand damit ein faktisches Rückversicherungs-Monopol durch die von der Regierung kontrollierte Reaseguradora Peruana S. A. 2003/04 befand sich das Unternehmen in Liquidation. Den peruanischen Erstversicherungsunternehmen, deren Anzahl sich aufgrund des nach der Deregulierung einsetzenden Konsolidierungsprozesses von 19 VU im Jahre 1991 auf nur noch 12 im Jahre 1996 reduzierte<sup>20</sup>, wurde es ab Anfang der 90er Jahre gestattet, ihren Rückversicherungsbedarf am internationalen Markt selbstständig zu decken.

---

<sup>18</sup> Vgl. ebd.; UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance legislation and supervision in developing countries, New York 1972, S. 32.

<sup>19</sup> Vgl. CASTELO, JULIO (Hrsg.): The Insurance Market in Latin America, Portugal, and Spain (El mercado de seguros en Latinoamérica, Portugal y España) / Director of the study: Julio Castelo, assisted by Emilio Coronado [u. a.], Athens 1976, S. 98. Exzedenten der peruanischen Versicherungsgesellschaften wurden von der Nationalbank vorrangig auf dem Heimatmarkt untergebracht. Lediglich die die Aufnahmekapazitäten der heimischen VU übersteigenden Exzedenten kamen am internationalen Markt zur Deckung.

<sup>20</sup> Durch die Neugründung mehrerer Lebensversicherungsunternehmen stieg die Zahl der peruanischen VU bis 2002 erneut auf insgesamt 16 Unternehmen an, verringerte sich jedoch abermals bis 2006 auf 12 Gesellschaften; vgl. WARE, NICOLA / RIVERO, MICHELLE DE / BLACKBURN, TANYA: U.K. Trade & Investment: Sector Report: Financial Services: Peru, URL: <http://www.uktradeinvest.gov.uk> [Stand: 06.07.2007].

**TAB. 376: Einnahmen und Zahlungen des Rückversicherungsverkehrs mit peruanischen und ausländischen Zedenten und Retrozessionären der REASEGURADORA PERUANA S.A. 1978**

REASEGURADORA PERUANA S.A.: DOMESTIC & INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF THE REASEGURADORA PERUANA S.A.: REINSURANCES ACCEPTED / CEDED; COMMISSIONS PAID / RECEIVES; CLAIMS PAID / RECEIVED 1978

Quelle / Source: REPUBLICA DEL PERU, SUPERINTENDENCIA DE BANCA Y SEGUROS (Hrsg.): Memoria y Estadística 1978, S. 248-251.

	Reinsurance INCOMING PREMIUM PAYMENTS, COMMISSIONS AND REFUNDS									Reinsurance PREMIUM BALANCE (WITHOUT CONSIDERATION OF CLAIMS & COMMISSIONS)								
	Premiums accepted			Commissions received			Claims received			Premiums accepted			Retrocession			Premium balance of reinsurance transactions		
	Primas de Reaseguros Activos			Comisiones de Retrocesiones Pasivas			Siniestros de Retrocesiones Pasivas			Primas de Reaseguros Activos								
	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total
Branch	in millions of soles									in millions of soles								
Incendio	4.712	150	4.862	372	1.430	1.801	142	1.152	1.294	4.712	150	4.862	810	3.782	4.592	3.902	-3.632	270
Transportes	3.202	6	3.208	60	1.051	1.111	139	1.652	1.791	3.202	6	3.208	218	2.930	3.148	2.984	-2.924	60
Maritim. Cascos	1598	105	1.703	65	279	344	128	761	888	1.598	105	1.703	289	1.284	1.573	1.309	-1.179	130
Aviación	756	179	935	9	45	55	138	997	1.135	756	179	935	173	698	871	583	-519	64
Respons. Civil	145	\	145	12	38	51	5	20	24	145	\	145	36,2	102,2	138,4	108,8	-102,2	6,6
Automóviles	84	12	96	6,7	0,8	7,4	49,5	28,5	78	84	12	96	85	4,5	89,5	-1	7,5	6,5
Total Property	12.517	461	12.978	652	3.301	3.953	841	5.298	6.140	12.517	461	12.978	1.991	10.347	12.338	10.526	-9.886	640
Pers. accident	212	1,7	214	77,2	5,5	82,8	39,3	9,4	48,7	212	1,7	214	169	13,8	183	43	-12,1	31
Life	39,8	\	39,8	7,4	1,1	8,5	7,9	4,8	12,7	39,8	\	39,8	14,8	6,4	21,2	25	-6,4	18,6
Total incl. personal accident + life	12.769	463	13.232	737	3.308	4.045	889	5.313	6.201	12.769	463	13.232	2.175	10.367	12.542	10.594	-9.904	690
	Reinsurance OUTGOINGS									TOTAL BALANCED REINSURANCE ACCOUNT								
Branch	Retrocession			Commissions paid			Claims paid			Income			Outgo			Balanced Reins. account		
	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total	Mercado Local	Mercado Extranjero	Total
Branch	in millions of soles									in millions of soles								
Incendio	810	3.782	4.592	1.709	46	1.756	1.408	101	1.510	5.226	2.732	7.957	3.927	3.929	7.858	1.299	-1.197	99
Transportes	218	2.930	3.148	830	1,6	831	1.881	2,5	1.883	3.401	2.709	6.110	2.929	2.934,1	5.862	472	-225,1	248
Maritim. Cascos	289	1.284	1.573	281	27	308	931	81	1.013	1.791	1.145	2.935	1.501	1.392	2.894	290	-247	41
Aviación	173	698	871	26,6	1,7	28,3	976	195	1.170	903	1.221	2.125	1.175,6	894,7	2.069,3	-272,6	326,3	55,7
Respons. Civil	36,2	102,2	138,4	41,3	\	41,3	28,8	\	28,8	162	58	220	106,3	102,2	208,5	55,7	-44,2	11,5
Automóviles	85	4,5	89,5	0,5	2,9	3,4	71	12,6	83,6	140,2	41,3	181,4	156,5	20	176,5	-16,3	21,3	4,9
Total Property	1.991	10.347	12.338	3.427	82	3.509	6.305	393	6.698	14.010	9.060	23.071	11.723	10.822	22.545	2.287	-1.762	526
Pers. accident	169	13,8	183	89,7	0,7	90,4	57,7	3,2	60,9	328,5	16,6	345,5	316,4	17,7	334,3	12,1	-1,1	11,2
Life	14,8	6,4	21,2	10,4	\	10,4	20,4	\	20,4	55,1	5,9	61	45,6	6,4	52	9,5	-0,5	9
Total incl. personal accident + life	2.175	10.367	12.542	3.527	83	3.610	6.383	396	6.779	14.395	9.084	23.478	12.085	10.846	22.931	2.310	-1.762	547

10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

**10.19. VENEZUELA: „NATIONALISM WITHOUT NATIONALIZATION“ - STAATLICHE EINGRIFFE ZUR „ZWANGSEINBÜRGERUNG“ AUSLÄNDISCHER VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN (OHNE VERSTAATLICHUNG VON TEILEN DES VERSICHERUNGSMARKTS)**

Venezuela

**10.19.1. Venezuelas Versicherungsmarkt – ein Späentwickler in Sachen aufsichtsrechtlich-regulierender Rahmenbedingungen**

Nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs weiteten Versicherungsunternehmen ihre Aktivitäten in Venezuela parallel zum rapiden Wachstum von Industrie und Handel in erheblichem Umfang aus. Waren bei Kriegsausbruch 1939 gerade einmal drei einheimische und zwei ausländische VU in Venezuela tätig, so vergrößerte sich die Anzahl der Versicherungsgesellschaften bis 1954 auf 14 inländische und 20 fremde Unternehmen.<sup>1</sup> Zu diesem Zeitpunkt standen fünf der venezolanischen Versicherer mehrheitlich in Besitz ausländischer Investoren; die in Venezuela über Niederlassungen und Agenturen arbeitenden überseeischen Gesellschaften stammten aus den U.S.A. (neun VU), Großbritannien (fünf VU), Kanada (drei VU), den Niederlanden (zwei VU) und der Schweiz (ein VU). Bis 1935 blieb der venezolanische Versicherungsmarkt vollständig unberührt von staatlichen Eingriffen. Lediglich die Rechtsform der Unternehmen und Mindestanforderungen zur Rückstellung von Sicherheiten (Investitionen in Venezuela) wurden durch das **1919 verabschiedete Handelsgesetzbuch** vorgeschrieben. Gewerbliche Risiken in Industrie und Handel gingen bis in die 30er Jahre zu einem

<sup>1</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 17. Dezember, S. 1315. Die Gründung der ersten einheimischen Versicherungsgesellschaft datiert zurück auf das Jahr 1866, vgl. THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 30. Juli, S. 1035.

Großteil in die Hände von **Lloyd's of London**, insbesondere die **See- und Transportversicherung**.<sup>2</sup> Der Zusammenbruch einer kleinen Gesellschaft gab 1935 schließlich Anlass zur Verabschiedung des **ersten Versicherungsaufsichtsgesetzes**, dass **in enger formaler Anlehnung an die entsprechende Gesetzgebung der Schweiz** entstand.<sup>3</sup>

Venezuelas Außenwirtschaft stand in den 50er und 60er Jahren ganz im Zeichen des Erdölexports, dessen Anteil an den Gesamtausfuhren des Landes Ende des Jahrzehnts etwa neun Zehntel betrug und der Venezuela zur Nummer Eins unter den erdölexportierenden Ländern machte.

Konnte Venezuela bis Ende der 50er Jahre aufgrund des großen Versicherungsbedarfs im Erdölsektor, aber auch in der kontinuierlich wachsenden, staatlich geförderten Erdöl-unabhängigen Schwerindustrie als ein attraktives Ziel für ausländische Versicherungsfirmen erscheinen, die insbesondere als potenzielle (Retro-) Zessionare ein Auge auf den Markt geworfen hatten<sup>4</sup>, so erschütterten schwere Verluste im Kautionsversicherungsgeschäft der venezolanischen VU 1958 den weltweiten Rückversicherungsmarkt.<sup>5</sup>

Aufgrund der politischen Ereignisse des Jahres 1958 kam es zu einem erwartungsgemäß deutlichen Einbruch der ausländischen Direktinvestitionen (und damit einer beträchtlichen Verschlechterung der Zahlungsbilanz), die sich in den vorangegangenen Jahren - insbesondere in Zusammenhang mit der Vergabe bedeutender Konzessionen zur Erdölförderung - auf hohem Niveau bewegt hatten.<sup>6</sup>

#### **10.19.2. Nachteile durch Beschränkung auf das gesetzlich vorgeschriebene Mindestmaß an inländischen Sicherheiten**

Anhand von Zahlen der venezolanischen Behörden lässt sich illustrieren, dass die im Ausland einige Jahrzehnte zuvor als protektionistisch geschmähten Anlagevorschriften den in Lateinamerika tätigen ausländischen Versicherern nach Ende des Zweiten Weltkriegs aufgrund des rapiden Wirtschaftswachstums dieser Staaten unvermittelt doppelte Bürden auferlegten. Ausländische Versicherungsunternehmen sahen sich mit der Tatsache konfrontiert, dass der von ihnen vereinnahmte Anteil bei anstehenden Policernerneuerungen über größere Versicherungssummen in zunehmendem Maße geringer ausfiel:

*„Foreign insurers which had previously enjoyed a substantial participation in large insurance covers found that on renewal they could only obtain a share proportionate to the extent to which they were prepared to subscribe to new capital requirements of the insured. [...]“*<sup>7</sup>

Die Ursache hierfür lag in dem Umstand begründet, dass die einheimischen Versicherungsunternehmen in weit höherem Maß in die schnell wachsende Ökonomie des Landes investierten, als die ausländischen VU, die sich auf das gesetzlich vorgeschriebene Mindestmaß an Investitionen beschränkten. Anstehende Prolongationen stellten ausländische Versicherer folglich vor das Problem, kurzfristig über keine realisierbaren inländischen Vermögen zu verfügen, die den bei Anschlussverträgen teils sprunghaft vergrößerten Risikosummen der Versicherungsnehmer entsprachen.

<sup>2</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 17. Dezember, S. 1315.

<sup>3</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Venezuela, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 314- 319, hier: S. 315.

<sup>4</sup> Darunter insbesondere einige große britische Direktversicherer, die sich auch im internationalen Rückversicherungsgeschäft betätigten, vgl. THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 30. Juli, S. 1074.

<sup>5</sup> In diesem Zusammenhang ist erwähnenswert, dass das Gesetz Nr. 94 den einheimischen Gesellschaften die Versicherung von Zahlungsausfallrisiken (*Avalkrediten*) verbot. Die in Zusammenhang mit dem Sturz der Militärdiktatur unter Marcos Pérez Jiménez entstandene Krise in dieser Sparte verursachte 1958 verheerende Verluste in Höhe von schätzungsweise 10 Millionen U.S.-Dollar, die überwiegend von ausländischen Rückversicherern getragen werden mussten, da die venezolanischen VU ihren Selbstbehalt strikt begrenzten (nicht mehr als fünf Prozent der akzeptierten Versicherungssummen). Das Desaster im Aval-Geschäft (span. *Fianza*) wurde im nachhinein als Lehrstück einer unvorsichtigen Übernahme politisch beeinflusster Risiken in politisch instabilen Entwicklungsländern bezeichnet, vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 29. April, S. 414. Ausländische Rückversicherer (kontinentaleuropäische Rückversicherer, der Londoner und nordamerikanische VU) Markt erstatteten 1960 eine Gesamtsumme von 112,7 Millionen Bolivar (alle Zweige, inkl. Aval-Schäden) gegenüber 71,4 Millionen Bolivar, die von venezolanischen VU ins Ausland zediert wurden; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 24 vom 15. Dezember, S. 947.

<sup>6</sup> Vgl. THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 29. April, S. 412.

<sup>7</sup> THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 30. Juli, S. 1035.



„[...] The established national companies had, largely through land and property deals, built up substantial funds which were available for reinvestment and they were able to respond generously to the conditions of renewal so considerable volumes of good business passed to the local companies.“<sup>8</sup>

**TAB. 377: Deckungsgrad der venezolanischen Verbindlichkeiten durch kurzfristig realisierbare Vermögen und langfristige Anlagen der in- und ausländischen VU in Venezuela 1950-1955**

COVERAGE RATIO (RATIO BETWEEN INSURANCE BUSINESS COMMITMENTS AND CASH (INCL. OTHER QUICK ASSETS) + INVESTMENTS), 1950-1955

Quelle / Source: BRILLEMBOURG, ARTURO J.: Venezuela, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 661-666, hier: S. 665.

YEAR	Domestic Companies			Foreign Companies		
	Cash (incl. other quick assets) and Investments	Insurance business Commitments	Ratio	Cash (incl. other quick assets) and Investments	Insurance business Commitments	Ratio
	in millions of Bolivares		[ % ]	in millions of Bolivares		[ % ]
1950	96,055	61,622	156	63,457	63,287	100
1951	111,859	69,745	160	73,767	72,935	101
1952	129,532	83,18	156	87,102	86,409	101
1953	159,148	99,886	159	100,001	99,954	100
1954	199,349	128,26	155	110,926	106,824	104
1955	227,714	150,305	152	143,298	134,538	107

Überraschenderweise schob der venezolanische Staat im Bereich der Versicherung 1965 dem direkten Engagement ausländischer Unternehmen, die in Venezuela über Niederlassungen und Agenturen arbeiteten weitgehend einen Riegel vor. Mit der Verabschiedung des Gesetzes Nr. 94 (Versicherungsaufsichtsgesetz) am 28. Juni 1965 (die Promulgation erfolgte wenige Tage später am 9. Juli durch Veröffentlichung in der Gaceta Oficial Extraordinaria N° 964, ein Nachdruck in der Gaceta Oficial Extraordinaria N° 970 vom 26. Juli<sup>9</sup>) bestimmte die Regierung, dass nach Ablauf einer Übergangsperiode (2 Jahre) mindestens 51 Prozent des Kapitals der im Land tätigen Versicherungsunternehmen sich in Besitz venezolanischer Staatsbürger befinden mussten. Nach Ansicht eines 1974 in THE REVIEW erschienen Artikels lautete die Losung des venezolanischen Versicherungsmarkts nach der Verabschiedung des Gesetzes Nr. 94 *"Nationalism without Nationalisation"*<sup>10</sup>: mit der Regelung, eine weitere Zulassung fremder Versicherungsgesellschaften von einer Mehrheitsbeteiligung einheimischer Investoren abhängig zu machen, auf eine direkte staatliche Intervention in den Versicherungsmarkt aber zu verzichten, wurde in der Tat **ein anderer Weg beschritten, als in anderen lateinamerikanischen Ländern**, die hauptsächlich durch Gründung staatlicher oder halbstaatlicher Monopol-Rückversicherungsinstitute unmittelbar am Versicherungsmarkt ihres Landes Präsenz bezogen und gewissermaßen die regulierende übergeordnete Instanz des Gesetzgebers in Form eines privilegierten Marktteilnehmers etablierten. **Wie bereits vor 1965 existierten auch nach der gesetzlich verordneten „Nationalisierung“ des venezolanischen Versicherungsmarkts weiterhin keine Staatsmonopole oder staatlichen Institutionen, die mit der privaten Versicherungswirtschaft des Landes konkurrierten.** Auch unterlagen die in- und ausländischen VU bei der Platzierung ihrer Rückversicherungen keinerlei dirigistischen Maßnahmen, die ihre Wahlfreiheit beschnitten. Mit der „Reaseguradora Nacional de Venezuela C. A.“ existierte zwar ein einheimisches professionelles Rückversicherungsunternehmen in Besitz der venezolanischen Direktversicherungsgesellschaften (ohne Staatsbeteiligung), ein Zwang zur Abtretung von Zessionen an dieses Institut bestand jedoch nicht.<sup>11</sup>

Gleichfalls verzichtete die Regierung Venezuelas auf eine Regulierung der ins Land fließenden Direktinvestitionen fremder Versicherungsfirmer und anderer am Versicherungssektor interessierter Investoren, die ungeachtet des ab 1965 bestehenden Zwanges zur Bildung von inländischen Mehrheitsbeteiligungen während der 60er Jahre einen unverminderten Anstieg zu verzeichnen hatten (vgl. TAB. 378).

<sup>8</sup> Ebd.

<sup>9</sup> Vgl. MARIÑO, HÉCTOR LÉGER: El Seguro, monografias.com, URL: <http://www.monografias.com/trabajos33/segueros/segueros.shtml> [Stand: 18.07.2007].]

<sup>10</sup> Vgl. THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 26. April, S. 426.

<sup>11</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 18. April, S. 470.

**TAB. 378: Ausländische Direktinvestitionen (brutto) in Venezuela 1963-1967**

FOREIGN DIRECT INVESTMENTS IN VENEZUELA, 1963-1967

Quelle / Source: SUZZARINI, ABDON: Proyecto Andino de Competitividad, Documentos de Trabajo: Venezuela como Atractivo a las Inversiones Extranjeras Directas, Venezuela Mayo, 2001, S. 4, URL: <http://www.cid.harvard.edu/andes/Documents/WorkingPapers/FDI/FDIVenezuela.pdf> [Stand: 18.07.2007].

	1963		1964		1965		1966		1967	
	Amount in millions of US\$	%	Amount in millions of US\$	%	Amount in millions of US\$	%	Amount in millions of US\$	%	Amount in millions of US\$	%
<b>Natural resources</b>	4.096	100	4.268	100	4.378	100	4.431	100	4.541	100
Oil producing enterprises	3.884	94,8	4.068	95,3	4.186	95,6	4.223	95,3	4.343	95,6
Mining	212	5,2	200	4,7	192	4,4	208	4,7	198	4,4
<b>Other sectors</b>	315	100	358	100	403	100	537	100	815	100
Industry	145	46	159	44,4	185	45,9	236	43,9	436	53,5
Commerce	107	34	139	38,8	153	38	181	33,7	281	34,5
Banks	20	6,5	23	6,4	23	5,8	57	10,7	43	5,3
<b>Insurance</b>	<b>11</b>	<b>3,6</b>	<b>10</b>	<b>2,8</b>	<b>10</b>	<b>2,5</b>	<b>14</b>	<b>2,6</b>	<b>16</b>	<b>2,0</b>
Other services	24	7,6	23	6,4	26	6,5	38	7,1	26	3,2
Construction	7	2,3	3	1,0	5	1,3	9	1,8	11	1,4
Agriculture	\	\	\	\	\	\	\	\	2	0,3
<b>Total</b>	<b>4.410</b>	<b>100</b>	<b>4.626</b>	<b>100</b>	<b>4.781</b>	<b>100</b>	<b>4.967</b>	<b>100</b>	<b>5.356</b>	<b>100</b>

Die auf das Nationalisierungsgebot folgende **Reaktion der 17 ausländischen VU**, die am Jahresende 1965 in Venezuela arbeiteten (darunter sechs britische Gesellschaften) scheint recht unterschiedlich ausgefallen zu sein. Während die Behörden im Rahmen der praktischen Umsetzung der Gesetzesvorlage alle Versicherer, die absehbar nicht die Forderungen nach Umstrukturierung ihrer Besitzverhältnisse sowie der Stellung höherer Depots nachkommen konnten (oder wollten), aufforderten, innerhalb eines Jahres bis spätestens 31. Dezember 1966 ihre Portefeuilles abzuwickeln, berichtete eine offizielle Studie der Aufsicht 1968, dass die Anzahl der fremden Versicherungsunternehmen in Venezuela bis Ende 1967 unverändert geblieben war.<sup>12</sup>

Behauptungen, die in Venezuela tätigen ausländischen VU hätten durch zu tiefe Prämiensätze **Dumpingpolitik** betrieben und auf Kosten der venezolanischen VU ihr Geschäftsvolumen über Gebühr ausgeweitet (aber auch Anschuldigungen, ausländische Direktversicherer würden ihre in Venezuela erwirtschafteten Gewinne in unzulässigem Ausmaß und zum Schaden des venezolanischen Fiskus als Rückversicherungsprämien am internationalen Markt in Deckung geben und mit dieser **künstlichen Niederhaltung der Gewinne** nicht zur Kapitalbildung im Lande beitragen) wurden im Ausland als tendenziöse Stimmungsmache angesehen, mit der die Vertreter der einheimischen Versicherungsunternehmen die Nationalisierungstendenzen im Entwurf des neuen Gesetzes nach Kräften zu unterstützen suchten. Vielmehr stellten sich die Verhältnisse von außen betrachtet bereits vor der Verabschiedung des „*Ley de empresas de seguros y reaseguros*“ Ende Juni 1965 so dar, dass sich die ausländischen VU auf dem Rückzug befanden. Zwischen 1956 und 1965/66 vervierfachte sich die Zahl der einheimischen Versicherungsgesellschaften, ihr Anteil am Gesamtprämienvolumen (brutto, einschl. aus dem In- und Ausland übernommener Rückversicherungen) vergrößerte sich in diesem Zeitraum von 71,2 auf 78,2 Prozent (vgl. TAB. 379).

**TAB. 379: Bruttoprämieneinnahmen der einheimischen und ausländischer Versicherungsunternehmen in Venezuela 1947-1966 (gesamtes Leben- und Nichtlebenversicherungsgeschäft)**

GROSS PREMIUM INCOME IN VENEZUELA 1947-66, SUB-DIVIDED BETWEEN THE LOCAL AND FOREIGN COMPANIES RESPECTIVELY (TOTAL BUSINESS INCL. LIFE INSURANCE & ALL LINES OF NON-LIFE INSURANCE)

Quellen / Sources: CAMARA DE ASEGURADORES DE VENEZUELA (Hrsg.): Anuario de seguros, various issues ; THE REVIEW, various issues.

	Domestic Companies		Foreign Companies	
YEAR	Amount (in mio. Bolivars)	as % of Total	Amount (in mio. Bolivars)	as % of Total
1947	22,92	60,1	15,204	39,9
1948	31,005	58,5	22,003	41,5
1949	39,457	57,1	29,653	42,9
1950	45,569	57,3	33,962	42,7
1951	48,57	58,8	34,027	41,2
1952	61,931	60,1	41,186	39,9
1953	77,786	62,5	46,654	37,5
1954	98,498	69,1	44,038	30,9
1955	118,349	70,7	49,011	29,3
1956	146,2	71,2	59,2	28,8
1957	194,6	75,3	63,9	24,7
1960	197,402	75,9	62,845	24,1
1964	295,513	75,8	94,529	24,2
1965	324,809	75,6	105,014	24,4
1966	365,023	78,2	101,57	21,8

<sup>12</sup> Vgl. ebd., S. 468.

Genauere Aussagen über den tatsächlichen Anteil ausländischer Versicherungsunternehmen am Versicherungsgeschäft in Venezuela lassen sich anhand der hier vorgestellten Zahlen allerdings höchstens schätzungsweise treffen, da die Gesellschaften im Rahmen der von ihnen an die Zentralbank übermittelten Angaben zum Geschäftsumfang im betrachteten Zeitraum lediglich Gesamtergebnisse in Form von Bruttoprämieneinnahmen berichteten, d. h. die aufgeführten Zahlen enthalten sowohl aus Venezuela als auch aus dem Ausland übernommene Rückversicherungsprämien. Folglich sind mit hoher Wahrscheinlichkeit *in größerem Umfang Doppelzählungen enthalten*. Jedoch ist zu sagen, dass selbst dann, wenn die Bruttoprämieneinnahmen nicht mehr als den allgemeineren Trend der Bewegung von Marktanteilen in- und ausländischer Gesellschaften spiegeln, ein beträchtlicher Bedeutungszuwachs der einheimischen Versicherungsindustrie festgestellt werden muss. Bereits 1960 überschritt der von den venezolanischen VU vereinnahmte Teil des Bruttoprämien-Gesamt Betrags die 75 Prozent-Grenze, während ihr Anteil demgegenüber noch zwanzig Jahre zuvor nicht mehr als 57 Prozent betragen hatte.<sup>13</sup>

#### 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### **10.20. GUATEMALA: AKKLIMATISIERUNG DURCH EINBÜRGERUNG: DIE ANPASSUNG DER AUSLÄNDISCHEN VERSICHERER AN DIE RADIKALE NATIONALISIERUNG DES GUATEMALISCHEN ERSTVERSICHERUNGSMARKTS 1966** Guatemala

#### **10.20.1. Abhängigkeit des Landes von Versicherungsimporten bis nach dem Zweiten Weltkrieg**

Ein systematisches Versicherungswesen entstand in Guatemala wie in anderen lateinamerikanischen Staaten während der kolonialen Epoche. Erste Agenturen ausländischer Versicherungsunternehmen arbeiteten in Guatemala kurz vor der Wende zum 20. Jahrhundert.<sup>1</sup> 1895 etablierte die britische Commercial Union eine Zweigstelle; in der Folgezeit ließen sich bis Mitte der 1930er Jahre rund zwanzig ausländische Versicherer in Guatemala nieder.<sup>2</sup> Seit 1935 betrieb die staatliche *Credito Hipotecario Nacional* als erstes einheimisches Unternehmen neben Banken- auch das Versicherungsgeschäft.<sup>3</sup> Bis zu diesem Zeitpunkt war das Land vollständig auf den Import von Versicherungsschutz angewiesen. Die erste reine (private) guatemalische Versicherungsgesellschaft entstand 1946 mit der „Commercial Aseguradora S. A.“

Die rechtlichen Grundlagen der Zulassung und des Betriebs von Versicherungsunternehmen wurden anfangs durch das 1877 verabschiedete Handelsgesetzbuch des Landes geregelt. Spezielle Gesetze zur Konzessionierung und Kontrolle von Versicherungsgesellschaften kamen ab 1934 zur Verabschiedung.<sup>4</sup> Einheimische Versicherungsunternehmen, die sich überwiegend oder ausschließlich auf den Betrieb des Versicherungsgewerbes stützten, entstanden nicht vor Beendigung des Zweiten Weltkriegs. 1946 nahm als erster privater einheimischer (Individual-)

<sup>13</sup> Vgl. THE REVIEW 91. (1960), Ausgabe vom 29. April, S. 413.

<sup>1</sup> Vgl. Internet-Auftritt der Asociación Gualtemateca de Instituciones de Seguros (AGIS): Breve historia, URL: <http://www.agis.com.gt/QuienesSomos> [Stand: 07.07.2007]; BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236, hier: S. 233.

<sup>2</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236, hier: S. 233; VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1388.

<sup>3</sup> Die El Crédito Hipotecario besaß ein partielles Monopol in der Feuerversicherung und bei der Versicherung staatseigener Fahrzeuge. Die für das Versicherungsgeschäft zuständige Abteilung trug den Namen „Crédito Hipotecario Nacional Asegurador Estatal“; vgl. BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236, hier: S. 233 ff. Das Unternehmen hat seinen Anspruch als Allfinanz-Dienstleister bis heute aufrechterhalten: vgl. Internet-Auftritt der El Crédito Hipotecario Nacional, URL: [http://ebanking.chn.com.gt/ipm\\_chn/publico/paginas/inicio.jsp](http://ebanking.chn.com.gt/ipm_chn/publico/paginas/inicio.jsp) [Stand: 07.07.2007].

<sup>4</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236, hier: S. 233.

Versicherer die Comercial Aseguradora S. A. den Geschäftsbetrieb auf; ihr folgten innerhalb weniger Jahre fünf weitere Versicherungsunternehmen. Ende der 1950er Jahre wies der Versicherungsmarkt des Landes (alle Sparten) ein vergleichsweise geringes Geschäftsvolumen auf und entwickelte sich nur langsam.<sup>5</sup>

Alle in Guatemala tätigen VU waren nach dem Zweiten Weltkrieg in der *Asociación Guatemalteca de Instituciones de Seguros* zusammengeschlossen; daneben existierte zunächst noch die *Asociación de Aseguradores contra Incendios*, der alle in Guatemala arbeitenden ausländischen Feuerversicherungsgesellschaften angehörten. Nach Zeiten erbitterter Preiskämpfe unterlagen im Schadenversicherungssektor seit Ende der 50er Jahre sowohl das Feuerversicherungsgeschäft (inkl. Nebensparten) als auch die Kfz-Versicherung gemeinsam vereinbarten Preisbindungen. Dem 1959 geschaffenen Tarifkomitee gehörten fünf Vertreter der ausländischen, zwei Vertreter der einheimischen und ein weiterer Vertreter der *Crédito Hipotecario* an.<sup>6</sup>

Alle in Guatemala arbeitenden Versicherungsunternehmen unterstanden der Aufsicht der staatlichen *Departamento de Control de Compañías de Seguros Similares y Especiales (Superintendencia de Bancos)*, welche in den von ihr jährlich veröffentlichten Statistiken allerdings nur die Entwicklung der Versicherungswirtschaft in Guatemala als ganzes bzw. nur das direkt in Guatemala abgeschlossene Geschäft aller dort tätigen VU in den einzelnen Hauptversicherungssparten publizierte. Angaben zum Geschäft einzelner Unternehmen fehlten ebenso wie Informationen zu nationalen oder internationalen Rückversicherungsverbindungen, also den aus dem Ausland angenommenen oder dorthin zedierten Prämienbeträgen der guatemalischen VU bzw. der Tätigkeit ausländischer VU, die sich in Guatemala nur als Rückversicherer betätigten. Die Versicherungsgesellschaften wurden einer ständigen buchhalterischen Kontrolle durch die Aufsichtsbehörde unterworfen; besondere Aufmerksamkeit galt dabei der Anlage der versicherungstechnischen Reserven, die zu 40 Prozent in Staats- und Kommunalobligationen oder in Obligationen selbständiger Staatsbetriebe investiert werden mussten.<sup>7</sup>

**TAB. 380: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Geschäft in Guatemala 1953-1967**

DIRECT PREMIUM INCOME IN GUATEMALA (ALL BRANCHES INCL. LIFE), 1953-1967

Quellen / Sources: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (Hrsg.): Estadísticas de seguros y finanzas, various issues; THE REVIEW, various issues.

YEAR	National companies		Foreign companies		Total	
	in 1.000 Quetzales	Market share in %	in 1.000 Quetzales	Market share in %	in 1.000 Quetzales	Market share in %
1953	2.585,32	66,72	1.289,352	33,28	3.874,672	100
1954	3.235,871	69,23	1.438,057	30,77	4.673,928	100
1955	4.388,709	76,94	1.315,377	23,06	5.704,086	100
1956	4.718,47	77,39	1.378,039	22,61	6.096,509	100
1957	5.070,661	76,71	1.539,264	23,29	6.609,925	100
1958	5.572	76	1.764	24	7.336	100
1959	5.375,6	73	2.021,1	27	7.396,7	100
1960	5.599,2	71	2.291,3	29	7.890,5	100
1961	5.240,3	69	2.372,5	31	7.612,8	100
1962	5.074,2	66	2.586,8	34	7.661	100
1963	4.818	60	3.169	40	7.988	100
1964	4.719	57	3.543	43	8.263	100
1965	5.059	55	4.180	45	9.239	100
1966	5.486	55	4.493	45	9.978,9	100
1967	6.643	62	4.124,4	38	10.767,4	100

<sup>5</sup> Vgl. THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 9. Januar, S. 25. Der niedrige Entwicklungsstand der Industrie und das vergleichsweise bescheidene Volkseinkommen des Landes schränkten die Entwicklungsmöglichkeiten der Versicherung in der ersten Hälfte der 60er Jahre stark ein. Die Prämieinnahmen aus allen Versicherungszweigen beliefen sich 1964 auf etwa 8,3 Millionen Quetzal, was lediglich 0,8 Prozent des Volkseinkommens entsprach. Zehn Jahre zuvor bezifferten sich die Beitragseinnahmen der Versicherungswirtschaft auf rund 0,7 Prozent des Bruttoinlandsprodukts, d. h. ein Fortschritt war kaum erkennbar; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1389.

<sup>6</sup> Vgl. BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236, hier: S. 236.

<sup>7</sup> Vgl. THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 1. März, S. 213.

In der ersten Hälfte der 60er Jahre arbeiteten sechs private einheimische und rund 25 ausländische Versicherungsunternehmen in Guatemala, daneben noch die Versicherungsabteilung der staatseigenen *Credito Hipotecario Nacional*.<sup>8</sup>

Etwa 20 der ausländischen VU waren in der Unfall- und Schadenversicherung tätig (davon die Hälfte britische Gesellschaften), daneben existierten noch Vertretungen U.S.-amerikanischer und kanadischer Lebensversicherer.<sup>9</sup>

Besonders bemerkenswert ist die Tatsache, dass in Guatemala - anders als in anderen wirtschaftlich unterentwickelten Ländern - der Prämienanteil der einheimischen Gesellschaften in der ersten Hälfte der 60er Jahre spürbar zurückging. Belief sich der Anteil der einheimischen Unternehmen 1960 noch auf 71 Prozent der innerhalb des Landes im direkt abgeschlossenen Geschäft erwirtschafteten Prämieinnahmen, so verringerte sich dieser Wert bis 1963 auf 60,3 Prozent, ein Jahr später bereits nur noch 57,1 Prozent (vgl. TAB. 380: Direct Premium Income in Guatemala (all branches incl. Life), 1953-1967). Die Zahlen belegen nicht nur den hohen Offenheitsgrad des guatemalischen Versicherungsmarkts, sondern auch den schweren Stand der nationalen Versicherer gegen eine offenbar zunehmend stärker agierende Konkurrenz aus dem Ausland. Die dem allgemeinen Trend auf fast allen lateinamerikanischen Versicherungsmärkten zu diesem Zeitpunkt gegenläufige Entwicklung in Guatemala erscheint umso erstaunlicher, als dass (noch vor Einführung des den Erstversicherungsmarkt faktisch nationalisierenden VAG im Jahre 1966) mit den bereits erwähnten Vorschriften zur Festlegung erheblicher Teile der versicherungstechnischer Reserven in staatlichen Obligationen, darüber hinaus aber auch der steuerrechtlichen Schlechterstellung ausländischer Versicherer gegenüber einheimischen Unternehmen<sup>10</sup> gezielte protektionistische Eingriffe in den Markt bestanden.

**TAB. 381: Prämieinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen im direkt abgeschlossenen Nichtlebensgeschäft 1956-1961**

DIRECT PREMIUM INCOME IN GUATEMALA (NON-LIFE BRANCHES ONLY), 1956-1961

Quellen / Sources: SUPERINTENDENCIA DE BANCOS (Hrsg.): Estadísticas de seguros y finanzas, various issues; THE REVIEW, various issues.

YEAR	Fire		Marine		Auto.		Other Non-Life	
	Local Companies	Foreign Companies	Local Companies	Foreign Companies	Local Companies	Foreign Companies	Local Companies	Foreign Companies
	(In thousands of quetzales)							
1956	539	347	58	81	399	273	51	27
1957	627	376	77	73	501	372	57	42
1958	833	425	97	40	708	466	68	82
1959	832	419	125	63	547	624	55	77
1960	1005	494	137	73	623	689	105	91
1961	870	492	124	97	652	644	149	86

### 10.20.2. Nationalisierung des Erstversicherungsmarkts mit Verabschiedung des VAG 1966

Die Aufwärtsentwicklung des von fremden Gesellschaften vereinnahmten Marktanteils im Versicherungsgeschäft des Landes fand mit der Verabschiedung des ersten echten VAG des Landes 1966/67 ein abruptes Ende. Mit dem Artikel Eins<sup>11</sup> des Dekrets Nr. 473

<sup>8</sup> Vgl. THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 17. August, S. 873.

<sup>9</sup> Vgl. THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 1. März, S. 213. Von insgesamt 32 in- und ausländischen VU, die sich 1964 auf dem guatemalischen Versicherungsmarkt betätigten, waren 21 ausschließlich im Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft aktiv, sechs VU betrieben sowohl die Unfall- und Schaden- als auch die Lebensversicherung, fünf Unternehmen beschränkten ihre Tätigkeit auf den Lebensversicherungsbereich. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1388.

<sup>10</sup> Neben einer Gebühr in Höhe von 200 Quetzales, die lediglich von ausländischen VU zum Erwerb einer Konzession gezahlt werden mussten, wurden auf den Betrag der Nettoprämien der in Guatemala tätigen fremden Gesellschaften in Form von Stempelmarken der El Crédito Hipotecario Nacional weitere Abgaben erhoben (ein Prozent der Netto-Prämiengesamtsumme). Zusätzlich leisteten die ausländischen VU mit einer Gebühr von 1.000 Quetzal je Unternehmen den doppelten Beitrag zur Finanzierung der Staatsaufsicht (einheimische Gesellschaften: 500 Quetzal). Überdies bestand für nicht für das Feuerversicherungsgeschäft konzessionierte VU die Verpflichtung, zwanzig Prozent der jährlichen eingenommenen Prämien an den Staat abzuführen; vgl. BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236, hier: S. 235.

<sup>11</sup> Vgl. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, GUATEMALA: Recopilaciones especiales de normas y reglamentos: Leyes de Seguros: Recopilación de Leyes Referentes a Seguros: Decreto Ley Numero 473, Página 1, Artículo 1, URL: [http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas\\_reforma\\_financieras/Recopilacion\\_leyes\\_seguros.pdf](http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas_reforma_financieras/Recopilacion_leyes_seguros.pdf) [Stand: 07.07.2007]: „[...] Queda prohibido el funcionamiento en el país de agencias o sucursales de empresas aseguradoras extranjeras.“

(Decreto Ley Número 473 del 4 de mayo de 1966) wurde ausländischen Versicherungsunternehmen der Betrieb von Agenturen und Zweigniederlassungen in Guatemala untersagt.<sup>12</sup>

Mit einem Ende November 1967 veröffentlichten Dekret, dessen Bestimmungen am 14. Dezember desselben Jahres Gesetzeskraft erlangten, wurde schließlich die Erteilung von Konzessionen zum Weiterbetrieb auf 13 einheimische Gesellschaften beschränkt; die bis dahin in den Berichten des Aufsichtsamtes getrennte Ausweisung der Geschäftsergebnisse von guatemalischen und ausländischen VU entfiel. Anfang 1967 bestanden neben neun einheimischen Versicherungsgesellschaften Generalagenturen von insgesamt 25 ausländischen Versicherern, darunter überwiegend U.S.-amerikanische und britische Unternehmen; die Kontinentaleuropäer wurden lediglich durch zwei italienische Firmen und einen schweizerischen Versicherer vertreten.<sup>13</sup>

Die in Folge der Bestimmungen des Versicherungsgesetzes 473 vom 4. Mai 1966 **veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen** zwangen die ausländischen VU teilweise zur Einstellung ihrer Tätigkeit in Guatemala; einige Unternehmen aber passten sich der neuen Gesetzeslage an, indem sie den **Nationalisierungskurs der Regierung** tatsächlich mit **Übertragungen der Bestände an neugegründete einheimische Tochterunternehmen** beantworteten.<sup>14</sup> Dabei kam es zu teilweise zu umfangreichen **Amalgamationen** der bestehenden Portefeuilles der ausländischen Versicherer. So übernahm die fortan unter dem Namen „La Seguridad de Centroamerica S. A.“ operierende AIU das Geschäft mehrerer anderer aus den U.S.A. stammenden Gesellschaften, nämlich der Hannover Insurance Company, der Firemen's Insurance Company und der American Home. Von den europäischen VU setzten die Assicurazioni Generali (als „Aseguradora General S. A.“) und die Alliance Insurance Co. of London (als „La Alianza Compañía Anglocentroamericana de Seguros S. A.“) ihre Arbeit in Guatemala fort.<sup>15</sup>

Neben dem Verbot für ausländische VU zum Betrieb von Zweigstellen schränkte das Versicherungsgesetz Nr. 473 vom 4. Mai 1966 auch den **Abschluss von Versicherungsverträgen im Ausland** ein. Guatemalischen Staatsbürgern oder Unternehmen war es fortan nicht mehr erlaubt, ihre Lebensversicherungspolice oder Schaden- und Haftpflichtversicherungen für in Guatemala zugelassene Fahrzeuge (oder andere Sachgegenstände) jenseits der Landesgrenzen von nicht-guatemalischen VU zu erwerben. **Dies galt auch für die Versicherung von Exportwaren und in Guatemala registrierten Schiffen und Flugzeugen.**<sup>16</sup> Demgegenüber blieb der

<sup>12</sup> Auch andere lateinamerikanische Staaten – nämlich Bolivien, Chile, El Salvador und Venezuela – untersagten die Einrichtung von Agenturen und Niederlassungen ausländischer Versicherer, soweit es sich um eine Beteiligung auf dem einheimischen Erstversicherungsmarkt handelte. Dem Bedürfnis bzw. der Einsicht in die Notwendigkeit folgend, sich keinesfalls den Zugang zum Angebot des internationalen Rückversicherungsmarkts zu verbauen, wurde aber in allen diesen Staaten professionellen Rückversicherern der Betrieb dauerhafter Vertretungen gestattet. Vgl. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance regulation and supervision in Latin America: a comparative assessment [prep. by YASUMASA TAHARA], Paris 2003, S. 29.

<sup>13</sup> Anfang der 60er Jahre betätigte sich auch ein niederländisches Versicherungsunternehmen in Guatemala, das allerdings zum Zeitpunkt der Nationalisierung des Marktes offenbar bereits den Rückzug angetreten hatte, vgl. THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 17. August, S. 873.

<sup>14</sup> Gemäß den Bestimmungen des Handelsgesetzbuchs Guatemalas war es allerdings weder einheimischen noch ausländischen Investoren erlaubt, Tochtergesellschaften nicht-guatemalischer Unternehmen zu einhundert Prozent zu besitzen; vgl. ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance regulation and supervision in Latin America: a comparative assessment [prep. by YASUMASA TAHARA], Paris 2003, S. 28.

<sup>15</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 22 (1967), Heft 24 vom 15. Dezember, S. 1521.

<sup>16</sup> Vgl. SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, GUATEMALA: Recopilaciones especiales de normas y reglamentos: Leyes de Seguros : Recopilación de Leyes Referentes a Seguros: Decreto Ley Numero 473, Página 5, Artículo 17 [Obligación de contratar seguros en el país], URL: [http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas\\_reforma\\_financieras/Recopilacion\\_leyes\\_seguros.pdf](http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas_reforma_financieras/Recopilacion_leyes_seguros.pdf) [Stand: 07.07.2007]: „Los seguros a que se refieren los incisos siguientes, deben ser contratados con empresas autorizadas para operar en el país: a) Seguros de personas, cuando el asegurado se encuentre en el país al celebrarse el contrato; b) Seguros sobre bienes que se transporten de territorio guatemalteco a territorio extranjero, cuando las primas de los seguros sean por cuenta de personas domiciliadas en el país; c) Seguros de cascos de naves o aeronaves y de cualquier clase de vehículos, siempre que dichas naves, aeronaves o vehículos sean de matrícula guatemalteca; d) Seguros de los demás ramos de daños contra riesgos que amenacen bienes situados en territorio guatemalteco. [...]“. Die Beschränkung der Versicherung von Kaskorisiken auf den einheimischen Markt besaß in Ermangelung einer nationalen Handelsflotte für die Praxis so gut wie keine Bedeutung. Um die Jahrtausendwende waren 40 Schifffahrtsgesellschaften in Guatemala vertreten, ausnahmslos Unternehmen in ausländischem Besitz. Einheimische Firmen beteiligten sich nach Auskunft der Behörden nicht am internationalen Seehandel unter Auslandsflaggen. Etwa 90 Prozent seines gesamten Außenhandelsaufkommens wickelte Guatemala über die Seehäfen ab; vgl. Organization of American States (OAS): SICE – Foreign Trade information System: World Trade: Trade Policy Review WT/TPR/S/94, S. 82, URL: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/GTM/WT/ENGLISH/WTTPRS94\\_4\\_e.doc](http://www.sice.oas.org/ctyindex/GTM/WT/ENGLISH/WTTPRS94_4_e.doc) [Stand: 07.07.2007].

**Abschluss von Rückversicherungsverträgen** über die genannten Risiken frei, sofern das vertragszeichnende Unternehmen eine Registrierung durch die Finanzaufsichtsbehörde erfahren hatte.<sup>17</sup>

Die praktisch vollständige Nationalisierung des guatemalischen Versicherungsmarkts bestand bis kurz nach der Jahrtausendwende. Ausländischen Unternehmen blieb der Vertrieb von Versicherungspolice (direkt abgeschlossenes Geschäft) im Lande untersagt.<sup>18</sup>

## 10. EINZELBETRACHTUNGEN ZU DEN INTERNATIONALEN RELATIONEN AUSGEWÄHLTER NATIONALER SEE- UND TRANSPORTVERSICHERUNGSMÄRKTE

### 10.21. KOLUMBIEN

Colombia

#### 10.21.1. Das Geschäft der ausländischen Schadenversicherer auf dem kolumbianischen Versicherungsmarkt in den 50er und 60er Jahren

Wie in vielen anderen lateinamerikanischen Staaten erlebte auch in Kolumbien die Versicherungswirtschaft nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs einen bemerkenswerten Aufschwung. So vergrößerte sich z. B. innerhalb des Fünfjahreszeitraums von 1950 bis 1954 das Gesamtvolumen der im Nicht-Lebensversicherungsbereich erwirtschafteten Prämieinnahmen um mehr als 80 Prozent, während die Bevölkerungszahl des Landes um 12,5 Prozent und die Lebenshaltungskosten um mehr als 35 Prozent anstiegen. Allerdings verteilten sich die Zuwächse in den einzelnen Sparten sehr unterschiedlich; herausragende Bedeutung kam dabei der **Automobilversicherung** zu, die relativ gesehen den größten Sprung nach vorn machte. Die Anzahl der einheimischen Versicherungsunternehmen vermehrte sich von vormals vier Gesellschaften vor Kriegsausbruch<sup>1</sup> auf 20 in 1954/55,<sup>2</sup> an ausländischen Gesellschaften waren zu diesem Zeitpunkt 27 auf dem kolumbianischen Markt präsent.

**TAB. 382: (Netto-) Prämieinnahmen des direkt abgeschlossenen Geschäfts der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Kolumbien 1941-1954 (nach Abzug der innerhalb des inländischen Versicherungsmarkts zedierten Rückversicherungen)**<sup>3</sup>

DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC & FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN COLOMBIA (NET OF INTER-COMPANY REINSURANCES)

Quelle / Source: THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 11. Januar, S. 7.

YEAR	Marine		Fire		Automobile		Other Non-Life		Total Non-Life		Life		Grand Total	
	Colomb. Comp.	Foreign Comp.	Colomb. Comp.	Foreign Comp.	Colomb. Comp.	Foreign Comp.	Colomb. Comp.	Foreign Comp.	Colomb. Comp.	Foreign Comp.	Colomb. Comp.	Foreign Comp.	Colomb. Comp.	Foreign Comp.
	in millions of Colombian Pesos													
1941	0,62	0,61	0,86	1,51	(incl. in "Other Non-Life")		0,76	0,15	2,24	2,27	n/a	n/a	n/a	n/a
1949	6,693	2,766	6,803	5,673	2,968	0,366	2,903	0,517	19,367	9,322	12,525	6,744	31,892	16,066
1950	10,2	4,457	8,254	5,92	4,004	0,312	4,185	0,582	26,643	11,271	14,454	7,818	41,097	19,089
1951	11,917	4,323	8,903	7,136	4,28	0,346	5,417	0,811	30,517	12,616	17,263	8,431	47,78	21,047
1952	11,304	3,558	11,683	8,016	4,606	0,566	7,123	1,246	34,716	13,386	19,988	9,556	54,704	22,942
1953	14,996	4,358	13,342	7,676	6,719	0,719	7,32	1,483	42,377	14,236	23,469	10,274	65,846	24,51
1954	17,88	4,901	14,845	8,366	8,789	1,069	11,338	1,605	52,852	15,941	27,396	11,487	80,248	27,428

<sup>17</sup> Vgl. ebd., S. 78 f.

<sup>18</sup> Vgl. Thomson Gale / Thomson Corporation, Encyclopedia of the Nations, URL: <http://www.nationsencyclopedia.com/Americas/Guatemala-INSURANCE.html> [Stand: 03.01.2007]; ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance regulation and supervision in Latin America: a comparative assessment [prep. by YASUMASA TAHARA], Paris 2003, S. 27.

<sup>1</sup> Diesen standen allerdings bereits 1938 insgesamt 25 ausländische Gesellschaften gegenüber, vgl. BANDE, JORGE: Kolumbien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 257-262, hier: S. 257.

<sup>2</sup> Fünf dieser Gesellschaften waren dabei jüngste Gründungen, die ihren Betrieb soeben erst aufgenommen hatten: der La Fénix de Colombia, die La Previsora, die La Libertad, die Seguros San Cristobal und der als Gemeinschaftsunternehmen von 18 einheimischen und 14 ausländischen Versicherungsgesellschaften gegründete Rückversicherer Reaseguradora de Colombia. Bis Ende 1956 kamen neun weitere kolumbianische VU hinzu; vgl. THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 11. Januar, S. 7.

<sup>3</sup> Die sich seit Kriegsende wandelnde Marktstruktur in der Versicherungswirtschaft, das zeitweise rapide Wirtschaftswachstum und die Bevölkerungszunahme des Landes, aber auch ein steigendes Preisniveau und die folglich schwindende Kaufkraft des kolumbianischen Pesos spiegeln sich deutlich in den in Kolumbien erzielten Prämieinnahmen der in- und ausländischen Gesellschaften wieder. Leider stehen für Kolumbien keine vollständigen Angaben zu den erwirtschafteten Beitragseinnahmen im Erstversicherungsgeschäft zur Verfügung, weshalb an dieser Stelle auf Zahlen zu den Prämieinnahmen der direkt gezeichneten Risiken nach Abzug der innerhalb des Landes an dort (direkt) arbeitende in- und ausländische VU zedierten Rückversicherungen (Inter-Company Reinsurances) zurückgegriffen wird; vgl. auch die Angaben bei BANDE, JORGE: Kolumbien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 257-262, hier: S. 257, Abschn. 2.12: „Effektiv eingenommene Prämien aus der Direktversicherung [1938, 1950 u. 1960]“.

Nach Kriegsende, spätestens aber seit den 50er Jahren drängten die kolumbianischen Gesellschaften die ausländischen Mitbewerber zurück; von der Gesamtsumme der von den einheimischen und den in Kolumbien arbeitenden ausländischen VU vereinnahmten Bruttoprämien (einschl. übernommener Rückversicherungen) entfiel 1941 mehr als die Hälfte auf die fremden Versicherer, bis 1958 reduzierte sich dieser Anteil auf gut ein Fünftel (vgl. TAB. 383).

Interessant gestaltete sich angesichts eines begrenzten verfügbaren Geschäftsvolumens die Wettbewerbsstruktur des kolumbianischen Versicherungsmarktes, zumal die Gesellschaften „Colombiana“ (gegr. 1874) und „Suramericana“ eine dominante Stellung<sup>4</sup> innehielten. Weniger große einheimische Unternehmen und die ausländischen Versicherer hatten sich zur Verbesserung ihrer Position zu Kooperationsgruppen zusammengeschlossen: so arbeitete Mitte der 50er Jahre z. B. die kolumbianische Andina mit den vier britischen Companies Liverpool & London & Globe, Maritime, Prudential und Royal zusammen, die einheimische Continental mit den U.S.-Amerikanern Hartford und Home, usw. Insgesamt 29 der 47 am kolumbianischen Markt tätigen VU waren auf diese Weise assoziiert.<sup>5</sup>

Der Anteil der einheimischen Versicherer in der Transportbranche, gemessen am Prämienaufkommen im direkt gezeichneten Inlandsgeschäft (netto *Inter-Company Reinsurances*), belief sich 1952 auf rund 76 Prozent. Zehn Jahre zuvor hatten sich in- und ausländische Gesellschaften das Beitragsvolumen des kolumbianischen Transportversicherungsmarktes noch hälftig geteilt.<sup>6</sup>

**TAB. 383: Bruttoprämieneinnahmen der einheimischen und der ausländischen Versicherungsunternehmen in Kolumbien 1941-1958**

GROSS PREMIUM INCOME OF DOMESTIC & FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN COLOMBIA, 1941-58  
Quelle / Source: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 23. April, S. 343.

YEAR	Fire						Marine						Non-Life Total			
	Colombian Companies		Foreign Companies		Total		Colombian Companies		Foreign Companies		Total		Colombian Companies		Foreign Companies	
	in Mio pesos	in %	in Mio pesos	in %	in Mio pesos	in Mio pesos	in %	in Mio pesos	in %	in Mio pesos	in Mio pesos	in %	in Mio pesos	in %	in Mio pesos	in %
1941	0,9	34,4	1,72	65,6	2,62	0,65	50,4	0,64	49,6	1,29	2,36	48,4	2,52	51,6		
1945	2,16	46,4	2,5	53,6	4,66	2,07	55,8	1,64	44,2	3,71	5,51	54,8	4,54	45,2		
1946	2,95	49,3	3,03	50,7	5,98	3,4	65,0	1,83	35,0	5,23	8,53	60,9	5,47	39,1		
1947	3,95	52,3	3,6	47,7	7,55	5,06	67,9	2,39	32,1	7,45	12,92	65,3	6,87	34,7		
1948	5,6	52,2	5,13	47,8	10,73	6,4	70,5	2,68	29,5	9,08	17,6	66,6	8,83	33,4		
1949	7,54	52,9	6,72	47,1	14,26	6,96	70,5	2,91	29,5	9,87	20,88	66,2	10,65	33,8		
1950	9,26	57,3	6,89	42,7	16,15	12,48	72,6	4,72	27,4	17,2	30,81	70,9	12,62	29,1		
1951	10,27	55,3	8,3	44,7	18,57	14,44	75,9	4,58	24,1	19,02	35,59	71,5	14,2	28,5		
1952	13,43	59,6	9,12	40,4	22,55	12,92	77,9	3,66	22,1	16,58	39,14	72,6	14,74	27,4		
1954	17,22	62,3	10,43	37,7	27,65	19,44	76,6	5,93	23,4	25,37	69,0	76,4	21,31	23,6		
1955	20,22	64,2	11,26	35,8	31,48	19,84	75,2	6,55	24,8	26,39	67,41	76,7	20,52	23,3		
1956	24,75	66,9	12,22	33,1	36,97	23,33	76,6	7,13	23,4	30,46	93,35	80,0	23,38	20		
1957	31,5	68,7	14,33	31,3	45,83	25,48	77,2	7,53	22,8	33,01	102,46	79,4	26,6	20,6		
1958	43,14	70,3	18,26	29,7	61,4	32,78	79,3	8,54	20,7	41,32	124,45	79,5	32,04	20,5		

Das Transportversicherungsgeschäft blieb während der 50er Jahre (letztlich begünstigt durch Importrestriktionen bei Automobilen, die Ende des Jahrzehnts durchgesetzt wurden) nach der Feuerversicherung der zweitwichtigste Sachversicherungszweig mit einem Anteil von durchschnittlich 27 Prozent (1954-1958) an den gesamten Bruttoprämieneinnahmen der in- und ausländischen Gesellschaften im Nicht-Lebensversicherungsgeschäft. Nicht zu unterschätzende Bedeutung kam und kommt dem Binnentransportversicherungsgeschäft zu, da die Hauptstadt Bogota (und damit das Herz der wirtschaftlichen Infrastruktur Kolumbiens) in erheblicher Entfernung zu den drei bedeutendsten (ausnahmslos Tore zur Karibik bildenden) Seehäfen des Landes - Santa Marta (Distanz auf dem Straßenverkehrsweg 1.286 km), Barranquilla (1.198 km) und Cartangena (1.274 km) - liegt. Ein beträchtlicher Teil des Güteraufkommens wurde während der 50er und 60er Jahre inlands auf dem Magdalena-Fluß und (in geringerem Umfang) auf dem Cauca befördert, deren Umgebung gleichzeitig Schienen für den Straßen- und Schienenverkehr bildeten.<sup>7</sup>

<sup>4</sup> Auf diese beiden Unternehmen entfiel Ende der 50er Jahre zusammen mehr als die Hälfte des gesamten Beitragsaufkommens der kolumbianischen Versicherungsgesellschaften, vgl. THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 24. Mai, S. 603.

<sup>5</sup> Vgl. THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 11. Januar, S. 7.

<sup>6</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 23. April, S. 344.

<sup>7</sup> Vgl. ACOSTA, GONZALO GARCIA: Some aspects of marine insurance in Colombia, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 21. August, S. 964-967, hier: S. 964.



**TAB 384: Bruttoprämieneinnahmen der in Kolumbien arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen im Nichtlebensgeschäft 1950-1953**

Gross Non-Life Premium Income of Foreign Companies operating in Colombia, 1950-1953

Quelle / Source: THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 11. Januar, S. 9.

YEAR	1950	1951	1952	1953
Companies	Premium Income in thousands of Colombian Pesos			
a) BRITISH COMPANIES				
Alliance	368	439	492	554
Commercial Union	535	581	648	561
Liverpool & London & Globe	1.384	1.557	1.731	1.796
London and Provincial	143	149	131	153
Maritime	1.131	1.432	995	1.058
Northern	59	60	61	60
Phoenix	99	114	143	139
Prudential	166	180	207	189
Royal	119	160	175	245
Sun	330	365	419	348
Total British Co's	4.334	5.037	5.002	5.103
b) U.S.-AMERICAN COMPANIES				
Commercial Casualty	312	388	337	293
Firemen's	2.014	1.906	2.689	2.615
Hartford Fire	1.855	2.369	2.524	2.525
Home	2.319	2.332	2.932	2.916
North America (INA)	-	-	116	378
Pacific	-	-	-	-
Total U.S.-American Co's	6.500	6.995	8.598	8.727
c) OTHER FOREIGN COMPANIES				
Riunione Adriatica	-	-	-	-
Assicurazioni Generali	242	291	403	589
Baloise	69	73	81	56
British America	699	842	1.293	1.506
Oresund	-	-	-	4
Skandia	-	-	-	13
Total Other Foreign Companies	1.010	1.206	1.777	2.168
Total All Foreign Companies	11.844	13.238	15.377	15.998
Grand Total incl. Domestic + Foreign Companies	38.717	44.835	52.075	61.591

### 10.21.2. Internationale Versicherungstransaktionen in der Zahlungsbilanz des Landes

**Internationale Versicherungs-Transaktionen** leisteten nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs durchgehend einen negativen Beitrag zur kolumbianischen Zahlungsbilanz. Allerdings verringerte die Verschiebung erheblicher Teile des inländischen Erstversicherungsgeschäfts auf die einheimischen Gesellschaften nach Kriegsende den **beträchtlichen Devisenabfluss, den das Land aufgrund der dominierenden Stellung ausländischer Direktversicherer während der 30er Jahre** hinnehmen mußte. Partizipierten die kolumbianischen Versicherungsgesellschaften 1930 zu weniger als ein Drittel am gesamten Beitragsaufkommen des Landes, so kehrte sich dieses Verhältnis bis Mitte der 50er Jahre um (vgl. TAB. 385: Domestic Companies' share in Total Gross Insurance Premiums obtained in Colombia, 1930-1955). Der Hauptursache für diese Entwicklung lag jedoch weniger im Erstarken der einheimischen Versicherungsindustrie begründet, sondern erklärt sich in erster Linie durch die Einführung protektionistisch wirkender Restriktionen und verstärkte Anstrengungen der kolumbianischen Versicherer, reziprozitäre Rückversicherungsbeziehungen zu ihren ausländischen Zessionaren zu erlangen.<sup>8</sup>

**TAB. 385: Anteil der einheimischen Versicherungsgesellschaften am Gesamt-Bruttoprämienaufkommen in Kolumbien, 1930-1955 a)**

DOMESTIC COMPANIES' SHARE IN TOTAL GROSS INSURANCE PREMIUMS OBTAINED IN COLOMBIA, 1930-55 a)

Quelle / Source: CORTÉS, ENRIQUE: Colombia, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 421-428, hier: S. 425.

YEAR	1930	1935	1940	1945	1950	1955
Gross Insurance Premium Income in Colombia: share of domestic companies as % of total Premium Income obtained						
Proportion of Insurance Premiums obtained by Domestic Companies	30,3	41,3	60,7	63	65	73,6

a) THE PERCENTAGE INDICATED FOR 1955 INCLUDES THE PREMIUMS OF THREE COMPANIES, CONSTITUTED IN COLOMBIA, WITH PART FOREIGN CAPITAL.

<sup>8</sup> Vgl. CORTÉS, ENRIQUE: Colombia, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 421-428, hier: S. 425.

Daneben muss der **Passivsaldo der Nettoexporte im Bereich Versicherungsdienstleistungen** (1955 724.925 USD Ausfuhrerlöse gegenüber mehr als 1,7 Millionen USD Ausgaben für den Import von Versicherungs- bzw. Rückversicherungsdeckungen) in den 50er Jahren gegenüber einem Gesamtaußenwirtschaftsvolumen in Höhe von zeitweise mehr als 600 Millionen U.S.-Dollar als **relativ bedeutungslos für die Zahlungsbilanz** bezeichnet werden.

**TAB. 386: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der kolumbianischen Versicherungsunternehmen 1957-1960 (alle Sparten)**

External Reinsurance Transactions of Colombian Companies, 1957-1960 (all lines of business incl.)

Quelle / Source: THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 24. Mai, S. 604.

Year	Reinsurance receipts from abroad				Reinsurance expenditure to abroad				Re-insurance balance	Premium acceptances as % of Premiums ceded
	Premiums Accepted	Commissions Received	Claims Received	Total Re-insurance receipts	Premiums Ceded	Commissions Paid	Claims Paid	Total Re-insurance expenditure		
	in thousands of Columbian Pesos									[ % ]
1957	23.459,9	17.178,1	19.430,5	60.068,5	53.244,6	7.396	12.733,9	73.374,5	-13.306	44,06
1958	29.831,4	22.621	25.378,3	77.830,7	72.945,3	9.133,3	17.042	99.120,6	-21.290	40,9
1959	35.572,7	28.507,3	30.097,6	94.177,6	89.040,4	11.245,2	19.490,3	119.775,9	-25.598	39,95
1960	36.633,5	32.158,5	37.313,9	106.105,9	98.251,8	11.198,9	22.328,5	131.779,2	-25.673	37,29

Die fortgesetzten Bemühungen zur **Ausschöpfung der Aufnahmekapazität des einheimischen Marktes** ließen den **nationalen Selbstbehalt** (gemessenen an den Beitragseinnahmen) trotz kräftiger Expansion aller Individualversicherungszweige bis gegen Mitte der 60er Jahre bei etwa 70 Prozent verharren; allerdings erwarteten die ausländischen Rückversicherer aufgrund einer gemeinsamen Vereinbarung der in Kolumbien tätigen VU über eine **Intensivierung des Rückversicherungsaustauschs innerhalb des einheimischen Marktes** vom Mai 1965 mittelfristig ein weiteres Ansteigen dieses Satzes.<sup>9</sup>

Nicht nur die unzureichende Aufnahmekapazität des Marktes, sondern auch die sich zunehmend verschlechternde **Prämienreziprozität mit dem Ausland** (von rund 40 Prozent gegen Ende der 50er Jahre auf nur noch 34 Prozent in 1963 und weniger als 20 Prozent zu Beginn der 70er Jahre) hatte bereits seit den 50er Jahren zu konkreten Überlegungen geführt, Abhilfe durch einen massiven Eingriff in den freien grenzüberschreitenden Versicherungsverkehr zu schaffen. Um die defizitäre Zahlungsbilanz des Landes auszugleichen und den zunehmenden Devisenabfluss durch internationale Rückversicherungstransaktionen zu hemmen, bemühten sich einige der größeren kolumbianischen VU um die Gründung eines staatlichen Rückversicherungsmonopols nach argentinischem und brasilianischem Muster.<sup>10</sup>

Trotz des rasanten Bevölkerungswachstums des Landes bewegten sich die Möglichkeiten zur Ausdehnung des Erstversicherungsgeschäfts angesichts eines niedrigen Pro-Kopf-Einkommens, extremer Ungleichverteilung des Volksvermögens, hoher Inflationsrate und daraus resultierender niedriger Versicherungsdurchdringung für die zahlreichen in Kolumbien arbeitenden in- und ausländischen VU<sup>11</sup> in relativ engen Schranken. Dies führte zu einer ausgeprägten Verlagerung der Aktivitäten des Marktes auf das Rückversicherungsgeschäft. Sowohl die marktinternen als auch die internationalen Rückversicherungsbeziehungen erfuhren während der 60er und 70er Jahre einen massiven Ausbau.

<sup>9</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 19 vom 1. Oktober, S. 1148.

<sup>10</sup> Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Kolumbien: Die derzeitige Lage der Individualversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 2 vom 15. Januar, S. 90.

<sup>11</sup> 1959 stammten 25 der insgesamt 68 VU aus dem Ausland, die Zahl der fremden Versicherer zeigte in den folgenden Jahren allerdings eine rückläufige Tendenz. Bereits 1961 standen nur noch 23 ausländische Gesellschaften 50 einheimischen Unternehmen gegenüber. Vgl. PIESCHACÓN, CAMILO: Kolumbien: Die derzeitige Lage der Individualversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 2 vom 15. Januar, S. 90, bzw. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 19 vom 1. Oktober, S. 1147. 1980 operierten insgesamt rund 40 in- und ausländisch kontrollierte VU auf dem kolumbianischen Versicherungsmarkt, vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 7. März, S. 18 f.

**TAB. 387: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der kolumbianischen Versicherungsunternehmen 1968-1978 (alle Sparten)**

INTERNATIONAL REINSURANCE TRANSACTIONS OF COLOMBIAN COMPANIES 1968-1978 (ALL LINES OF BUSINESS INCL.)

Quelle / Source: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 7. März, S. 19.

YEAR	Reinsurance receipts from abroad				Reinsurance expenditure to abroad				Reinsurance balance	Premium acceptances as % of Premiums ceded
	Premiums for acceptances	Commissions for cessions	Claims for cessions	Total Reinsurance receipts	Premiums ceded	Commissions for acceptances	Claims	Total Reinsurance expenditure		
YEAR	in millions of Colombian Pesos									
1968	74,697	90,641	150,362	315,7	307,492	23,634	55,145	386,271	-70,57	24,29
1969	82,408	91,642	126,859	300,909	310,679	23,81	53,783	388,272	-87,36	26,53
1970	90,323	119,033	174,773	384,129	437,49	30,052	48,681	516,223	-132,09	20,65
1971	103,556	165,77	207,191	476,517	604,828	36,758	56,592	698,178	-221,66	17,12
1972	124,023	190,269	329,617	643,909	680,051	38,333	51,218	769,602	-125,69	18,24
1973	197,608	227,205	358,702	783,515	796,619	45,348	71,76	913,727	-130,21	24,81
1974	165,229	301,318	296,054	762,601	1.067,315	53,495	90,956	1.211,766	-449,17	15,48
1975	214,979	367,486	670,004	1.252,469	1.338,109	66,779	108,621	1.513,509	-261,04	16,07
1976	281,736	525,223	665,489	1.472,448	1.718,298	89,996	153,956	1.962,25	-489,8	16,4
1977	381,989	760,572	781,475	1.924,036	2.244,849	120,43	196,709	2.561,988	-637,95	17,02
1978	375,967	1.402,604	4.488,359	6.266,93	3.265,906	145,99	242,482	3.654,378	2.612,6	11,51

1978 stammten die Gesamtbeitragseinnahmen des Marktes zu etwa 19,7 Prozent aus dem aktiven internen Rückversicherungsgeschäft, 16,5 Prozent der Prämieeneinnahmen wurden aus übernommenen Rückversicherungen ausländischer Zedenten gezogen. Das im Inland abgeschlossene Direktgeschäft verlor demgegenüber kontinuierlich an Bedeutung.<sup>12</sup>

**TAB. 388: Internationale Rückversicherungs-Transaktionen der kolumbianischen Versicherungsunternehmen 1977/78 (Lebensversicherer, Schadenversicherer und professionelle Rückversicherer im einzelnen)**

International Reinsurance Transactions of Colombian Companies 1977/78

Source: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 7. März, S. 18.

YEAR	Premiums accepted from abroad				Premiums ceded abroad			
	Life Offices	General Companies	Professional Reinsurers	Total	Life Offices	General Companies	Professional Reinsurers	Total
in thousands of Colombian Pesos								
1977	4.132	92.657	302.674	399.463	232.831	1.902.735	394.062	2.529.628
1978	4.918	146.805	224.244	375.967	305.954	2.430.418	529.534	3.265.906
Change %	19,02	58,43	-25,91	-5,88	31,4	27,73	34,37	29,1

Damit liefert die Entwicklung des kolumbianischen Versicherungsmarkts seit Ende der 60er Jahre, spätestens aber mit Einsetzen der weltweiten Wirtschaftskrise und dem „Ölpreisschock“ von 1973 ein Muster für den in vielen lateinamerikanischen Staaten während der 70er (spätestens zu Beginn der 80er) Jahre vollzogenen Paradigmenwechsel hin zu einem neuerlich nach außen orientierten Akkumulationsregime neoliberaler Prägung.

<sup>12</sup> Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 7. März, S. 18 ff.

## 10.22. ARABISCHE LÄNDER

### Arab states

Der frühzeitigen Ausbreitung des Versicherungsgedankens, d. h. der entgeltlichen Risikoübernahme gegen ein Leistungsversprechen im Schadenfall, standen in den Ländern der islamischen Welt die fatalistisch-religiöse Einstellung der Muslime und mangelnde wirtschaftliche Voraussetzungen entgegen. Erst mit der Ausprägung eines modernen kapitalistischen Geld- und Kreditwesens wurden Voraussetzungen geschaffen, die die Funktion des Versicherungsprinzips von der Atomisierung des Risikos bis zur Kumulierung gemeinschaftlicher Beiträge reibungslos gewährleistete. Außerhalb der Kreise islamischer Seehandelskaufleute, dürfte die moderne (Individual-) Versicherung im Vordenen Orient nicht vor Mitte des 19. Jahrhunderts größeren Bekanntheitsgrad erlangt haben.

Selbst in Ägypten, wo (sieht man einmal von der Türkei ab) das Versicherungswesen nach europäischem Muster am frühesten Fuß fasste, kann vor dem Ersten Weltkrieg kaum von einer den nationalen Bedürfnissen entsprechend entwickelten Versicherungswirtschaft die Rede sein, wenngleich einige international tätige VU bereits seit den 1850er (wie die italienische ASSICURAZIONE GENERALI) und 1860er Jahren (amerikanische Lebensversicherungsgesellschaften) dort tätig wurden.

Der langsame Aufstieg des Versicherungswesens im Nahen und Mittleren Osten steht in unmittelbarem Zusammenhang mit dem Aufbau eines modernen Geld- und Kreditwesens während der 20er und 30er Jahre des 20. Jahrhunderts, von einem entscheidenden Durchbruch kann jedoch erst nach dem Zweiten Weltkrieg die Rede sein.<sup>1</sup>

Die **Entdeckung immer größerer Erdöllagerstätten** brachte diesen Staaten nach Ende des Zweiten Weltkriegs wachsenden Wohlstand – und damit Kapital, das für **Investitionen** genutzt werden konnte.<sup>2</sup> Einheimische Unternehmer folgten bald dem Beispiel der Ende der 40er Jahre und in den 50er Jahren aus Europa und Nordamerika, aber auch zunehmend aus Ländern wie Indien, Pakistan, Japan, Australien und Neuseeland heranströmenden **ausländischen Versicherer**<sup>3</sup> und gründeten eigene Gesellschaften. Die in einer Anzahl von Ländern des Nahen und Mittleren Ostens seit dem Einsetzen des Öl-Booms rapide voranschreitende Industrialisierung rief einen schlagartig wachsenden Bedarf an (Industrie-) Versicherungsschutz zur Deckung von Großrisiken hervor. Bereits in den 60er Jahren bezifferten sich viele Einzelrisiken auf erhebliche Summen. **Multinationale Ölkonzerne**, die zwischen den 30er und 50er Jahren ihren Einfluss in der Region erheblich ausdehnten, wirkten als Köder für den Zuzug ausländischer Versicherungsunternehmen, die sich aber bald den Ausläufern des als antikolonialistische Befreiungsbewegung entstandenen arabischen Nationalismus gegenüber sahen. Der in Zusammenhang mit panarabischen und sozialistischen Ideen („Nasserismus“) verwirklichte Wirtschaftsprotektionismus führte seit Ende der 50er Jahre vielfach zum vollständigen Ausschluss ausländischer Versicherungsunternehmen aus den (Erst-) Versicherungsmärkten zahlreicher Staaten der Region.

Die Versicherung von Förderanlagen, Raffinieren und der Transportinfrastruktur der Erdölindustrie, seit den späten 60er Jahren aber zunehmend auch anderer industrieller Risiken wie Großraum-Verkehrsflugzeugen, stellte die neuentstehenden

<sup>1</sup> Vgl. KLINGMÜLLER, ERNST: Länder des Islam, in: EBERHART FINKE (Hrsg.): Handwörterbuch des Versicherungswesens, Bd. 1: Abandon – Liberalisierung, Darmstadt 1958, Sp. 1229-1237, hier: Sp. 1235.

<sup>2</sup> Die Rückkopplungseffekte der von den multinationalen Erdölgesellschaften („Sieben Schwestern“) getätigten riesigen Investitionen zur Exploration und Ausbeutung der Erdölvorkommen, v. a. aber auch des gewaltigen Mittelzuflusses aus den Öleinnahmen sind aus polit-ökonomischer (westlicher) Sicht äußerst kritisch bewertet worden. Korruption, Misswirtschaft, verschwenderischer Umgang mit den erwirtschafteten Mitteln durch übertriebene Aufrüstung, aber auch Probleme mit Verschuldung und Arbeitslosigkeit haben in der Mehrzahl aller betroffenen Staaten des Nahen und Mittleren Ostens zur Stärkung autoritärer Regime geführt (sogen. „Ressourcen-Falle“). Vgl. dazu ausführlich z. B. SEIFERT, THOMAS / WERNER, KLAUS: Schwarzbuch Öl: eine Geschichte von Gier, Krieg, Macht und Geld, Wien 2005.

<sup>3</sup> Neben dem Ölindustrieboom zeichnete v. a. ein beispielloses Wachstum im Bereich der allgemeinen Unfallversicherung in der Nachkriegszeit für diese Entwicklung verantwortlich; vgl. FARIS, BASIM A.: Insurance and Reinsurance in the Arab World, Brentford, Middlesex 1983, S. 38 f.

Versicherungsgesellschaften dabei allerdings vor große Probleme. Trotz fortschreitender Bemühungen, durch interregionale Zusammenschlüsse und die Bildung einer gemeinsamen Interessensphäre („pan-arabischer Markt“) die Deckungskapazitäten zu erweitern, bestand für die arabischen Versicherungsmärkte in den 60er und 70er Jahren insbesondere eine weitgehende Abhängigkeit vom Angebot der internationalen Rückversicherung.

Angesichts der **limitierten Zeichnungskapazitäten einheimischer Unternehmen** (die Kapazitäten des Eigenbehalts der meisten Gesellschaften bewegten sich in engen Grenzen) und der geringen Größe der einzelnen Versicherungsmärkte muss ein Großteil der von den arabischen VU in Deckung genommenen Erstrisiken auf dem internationalen Markt rückversichert werden. Ein Hauptproblem bei dem Versuch, diese weitgehende Abhängigkeit der arabischen Länder bei der Versicherung von Groß- und Spitzenrisiken vom internationalen Markt zu reduzieren, und vermehrt **interregional** zur Deckung zu bringen, besteht in der **Unverhältnismäßigkeit des solchen Risiken anhaftenden Schadenpotenzials gegenüber dem Umfang der Beitragseinnahmen der einheimischen VU** bzw. dem **Ungleichgewicht zwischen Risikobelastung und erzielbarem Prämienvolumen**.

Obwohl Versicherungsunternehmen einiger arabischer Länder in den 70er Jahren dazu übergingen, Großrisiken im Bereich der Seekasko-Versicherung durch die Verwendung von *joint slips* (nach Art der Lloyd's Underwriters) gemeinsam zu zeichnen, bestand und besteht das Risiko des Prämien-Schadenpotenzial-Ungleichgewichts weiter.<sup>4</sup>

Als einer der wichtigsten stimulierenden Faktoren im **Prozess der Errichtung einheimischer Angebotsstrukturen** auf den einzelstaatlichen Versicherungsmärkten des Nahen und des Mittleren Ostens ist die 1958 in **Ägypten** vollzogene **Nationalisierung des Versicherungswesens** anzusehen, in deren Verlauf alle im Lande tätigen Unternehmen dieses Wirtschaftszweiges in vier Erstversicherungsgesellschaften unter staatlicher Kontrolle zusammengeführt wurden. Noch im selben Jahr errichtete die ägyptische Regierung zusätzlich eine staatliche Rückversicherungsgesellschaft, um den Rückversicherungsbedarf der vier verbliebenen Gesellschaften weitmöglichst vom Weltmarktangebot unabhängig zu machen. Dem ägyptischen Vorbild folgend schossen bald einheimische Versicherungsunternehmen in den arabischen Ländern wie Pilze aus dem Boden.<sup>5</sup>

Die **Entstehung eigener nationaler Versicherungsmärkte** in Ländern des Nahen und Mittleren Ostens ist in erster Linie als **Folge der Beendigung ihres Kolonialstatus** zu betrachten. Das Versicherungsgeschäft moderner, europäischer Prägung erreichte den Vorderen Orient während des ausgehenden 19. Jahrhunderts. Europäische Versicherungsgesellschaften errichteten Agenturen in den Metropolen der arabischen Staaten; ihre Versicherungstätigkeit stand allerdings nahezu ausschließlich in Verbindung mit der Arbeit der dort ansässigen Handels- und Industrieunternehmen in europäischer Hand.<sup>6</sup> Zwar erschienen gesetzeskommentierende Texte mit Bezug zum Versicherungswesen bereits während des 19. Jahrhunderts (beispielsweise im türkischen Handelsgesetzbuch von 1860) und auch die (mit ausländischem Kapital finanzierte) Gründung der ersten Versicherungsgesellschaften in muslimischen Staaten datiert bis in die 90er Jahre des vorvergangenen Jahrhunderts zurück (1890 Gründung der ersten ägyptischen Gesellschaft; 1893 Gründung der Osmali Ummumî Sigortasi in

---

<sup>4</sup> Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 37.

<sup>5</sup> FARIS (1983) bezifferte die Anzahl der einheimischen Versicherungsgesellschaften arabischer Staaten Anfang der 80er Jahre auf nicht weniger als 135, bemerkte aber einschränkend, dass in einigen dieser Länder Konzessionen für Unternehmen nachgesucht wurden, die nicht unmittelbar am Markt tätig wurden, um im Falle eines Zulassungsstopps über bereits erteilte Betriebsgenehmigungen zu verfügen, vgl. FARIS, BASIM A.: Insurance and Reinsurance in the Arab World, Brentford, Middlesex 1983, S. 39 f.

<sup>6</sup> Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 1.

Konstantinopel)<sup>7</sup>, doch fand der Versicherungsgedanke vor Ende des Ersten Weltkriegs in keinem dieser Länder weitere Verbreitung.<sup>8</sup>

Ein ägyptischer Vorstoß, die Gründung der National Insurance Company of Egypt (NICE) im Jahre 1900 fand bis Ende des Zweiten Weltkriegs nur wenige Nachahmer. Die Mehrzahl der einheimischen Versicherungsunternehmen wurde **erst nach Beendigung des Krieges und Erlangung der Unabhängigkeit von den europäischen Kolonialherren** errichtet, insbesondere kam es aber in den 60er und 70er Jahren - im Zuge des Öl-Booms und des sich anschließenden rasanten wirtschaftlichen Aufstiegs einiger Länder - zu einer verstärkten Gründungstätigkeit. Allerdings bedeutete dies nicht automatisch eine Beendigung der Vorherrschaft der ausländischen Versicherer. Einzelne Märkte wurden auch über ihre nationale Unabhängigkeit hinaus zeitweise von ausländischen, insbesondere durch die aus dem Herkunftsland der ehemaligen Kolonialmacht stammenden Versicherungsunternehmen dominiert.

**TAB. 389: Operationsbeginn der ersten ausländischen und Gründungsdaten der ersten einheimischen Versicherungsunternehmen / Anzahl der einheimischen und der ausländischen VU (1960/61 bzw. 1982) in ausgewählten arabischen Staaten**

FIRST FOREIGN AND NATIONAL INSURANCE COMPANIES / NUMBER OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN SELECTED ARAB COUNTRIES

Quelle / Source: ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 2-3.

	Date Of Independence	First Foreign Insurance Company Operating In The Country		First National Company Incorporated		Process of Nationalisation					
		Name	Date	Name	Date	Number Of Companies 1960-61			Number Of Companies 1982		
						Domestic	Foreign	Total	Domestic	Foreign	Total
Algeria	1962	n/a	n/a	CAAR	1963	n/a	n/a	n/a	4	0	4
Bahrain	1971	n/a	n/a	Bahrain Ins. Co.	1971	n/a	n/a	n/a	4	11	15
Egypt	1936 (Sovereignty)	Various British and French Companies	First half of 19th Century	National Ins. Co.	1900	17	41	58	7	2	9
Iraq	[1930]	Provincial Ins., Guardian (British)	1920	Rafidain Ins. Co.	1946	4	17	21	3	0	3
Jordan	1946	Royal Ins. Co. (British)	n/a	Jordan Ins. Co.	1951	1	17	18	21	11	32
Kuwait	1961	Royal Ins. Co. (British)	1950	Kuwait Ins. Co.	1960	1	31	32	5	15	20
Lebanon	1941	Guardian Ins. Co. (British)	1919	La Union National	1947	3	69	72	42	49	91
Libya	1951	n/a	n/a	Libya Ins. Co.	1964	n/a	n/a	n/a	1	0	1
Mauritania	1960	n/a	n/a	SOMAR	1974	0	24	24	1	0	1
Morocco	1956	La Espanola (Spanish)	1879	Le Marco	1916	22	225	247	19	0	19
Qatar	1971	n/a	n/a	Qatar Ins. Co.	1964	0	n/a	n/a	1	4	5
Saudi Arabia	[1932]	AIU (U.S.A.)	1953	\	\	0	10	10	0	150	150
Somalia	1960	Liverpool, London & Globe (British)	1954	SICOS	1972	0	10	10	1	0	1
Sudan	1953	n/a (British)	1898	Sudanese Motor Ins. Co.	1952	2	63	65	13	0	13
Syria	1946	n/a (French)	1919	Société d'Assur. Syrienne	1953	1	71	72	2	0	2
Tunisia	1956	Caisses Agricoles Regionales (French)	n/a	Agriculture Mutual, CTAMA	1912	4	50	54	12	0	12
U.A.E.	1971	n/a	n/a	Dubai Ins. Co.	1970	0	n/a	n/a	19 a)	52 a)	71 a)
Yemen (S)	1967	North British & Mercantile (British)	1881	National Ins. And Reins. Co.	1970	0	40	40	1	0	1

a) Zahlen für 1979. / Figures for 1979.

n/a = No data available.

Insgesamt war allerdings bis zu Beginn der 80er Jahre von einer weitgehenden Verdrängung der Niederlassungen und Agenturen ausländischer VU aus den Erstversicherungsmärkten einer Mehrzahl der Länder des Nahen und Mittleren Ostens zu sprechen. Zu diesem Zeitpunkt hatten reglementierende Aufsichtsvorschriften oder die komplette Nationalisierung der betreffenden Märkte mit dem strikten Verbot der Beteiligung fremder Gesellschaften die ausländischen Versicherer aus nicht weniger als zehn Staaten (Algerien, Irak, Libyen, Mauretanien, Marokko, Somalia, Südjemen, Sudan, Syrien und Tunesien) vertrieben.<sup>9</sup> Gewaltigen Zulauf ausländischer Wettbewerber

<sup>7</sup> Vgl. RISPLER-HAYYİM, WARDIT: Insurance in the world of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985, S. 31; RISPLER-CHAIM, VARDIT: Insurance and Semi-Insurance Transactions in Islamic History until the 19<sup>th</sup> Century, in: Journal of the Economic and Social History of the Orient [Journal de l'histoire économique et sociale de l'Orient] 34 (1991), S. 142-158, hier: S. 158.

<sup>8</sup> Vgl. RISPLER-HAYYİM, WARDIT: Insurance in the world of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985, S. 31.

<sup>9</sup> Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 3.

verzeichneten hingegen jene Märkte, die am stärksten vom internationalen Ölgeschäft profitierten - die Vereinigten Arabischen Emirate (VAE) und Saudi-Arabien.<sup>10</sup>

Grundsätzlich lassen sich die Versicherungsmärkte der arabischen Länder vom Ausgangspunkt der Nationalisierungswelle Ende der 50er Jahre bis Anfang der 80er Jahre in vier Gruppen aufteilen, die sich anhand ihrer Marktstruktur unterschieden<sup>11</sup>:

(1) **Nationalisierte Märkte**, die entweder (a) nur einer einzigen Gesellschaft den Betrieb von Erstversicherungsgeschäft erlaubten, nämlich Ägypten (bis 1974)<sup>12</sup>, Libyen, Mauretanien, Syrien und der Südjemen, oder (b) mehr als eine einheimische Gesellschaft zur Zeichnungstätigkeit im direkten Geschäft zuließen, nämlich Algerien, der Irak und der Sudan<sup>13</sup>;

(2) **Märkte, auf denen ausschließlich einheimische VU in Privatbesitz bzw. staatliche Versicherungsgesellschaften tätig waren**, so in Marokko, Tunesien und dem Nordjemen.

(3) **Märkte, deren Angebotsstrukturen sowohl durch einheimische als auch durch ausländische Versicherer gebildet wurden**. Zu dieser Gruppe zählten in der ersten Hälfte der 80er Jahre Bahrain, Jordanien, Kuwait, der Libanon, Oman, das Emirat Qatar und die VAE.

(4) **Schließlich solche Märkte, auf denen das Angebot ausschließlich durch ausländische Anbieter bestritten wird**. Hier findet sich allein Saudi-Arabien, das die Errichtung von inländischen Versicherungsunternehmen untersagte. In saudischem Besitz stehende Versicherungsgesellschaften wurden im Ausland inkorporiert um ihnen dennoch eine Tätigkeit innerhalb des Landes zu ermöglichen.<sup>14</sup>

#### BEDEUTUNG DER TRANSPORTVERSICHERUNG FÜR DIE VERBREITUNG DES VERSICHERUNGSGEDANKENS IN DEN LÄNDERN DES NAHEN UND MITTLEREN OSTENS

Betrachtet man schließlich die Rolle der Transportversicherung, so ist hervorzuheben, dass dieser Zweig einen entscheidenden Beitrag bei der Verbreitung des Versicherungsgedankens in den der (gewerblich betriebenen) Assekuranz aus religiösen Gründen traditionell eher ablehnend gegenüber stehenden arabischen Staaten leistete. Die von den Banken zur Eröffnung eines Akkreditivs (Dokumentenakkreditiv, *letter of credit* (LC))<sup>15</sup> zwingend verlangten Warentransportversicherungspolice schlugen auch

<sup>10</sup> Saudi-Arabien verfügte bis Mitte der 80er Jahre über keinerlei einheimische Versicherungsunternehmen; der Bedarf wurde vollständig über ausländische Anbieter gedeckt, vgl. ebd., S. 7.

<sup>11</sup> Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 7.

<sup>12</sup> Ägypten erlaubte unter der von Präsident Anwar Al-Sadat gestarteten „Open door policy“ (*infitah*), die ein Abkehr von der zentralistischen Staatswirtschaft hin zu liberalen Außenwirtschaftsbeziehungen einleitete seit 1974 einheimischen, zu einhundert Prozent in Besitz von Ägyptern stehenden Versicherungsunternehmen die Tätigkeit innerhalb des gesamten Landes, daneben aber auch Joint-Venture Unternehmen mit Beteiligung ausländischer Interessen eine eingeschränkte Tätigkeit innerhalb deklarerter Freihandelszonen. Joint-Venture-Versicherer waren befugt sowohl Risiken aus diesen Freihandelszonen als auch aus dem Ausland zu übernehmen.

<sup>13</sup> In geringem Umfang erlaubte der Sudan eine Partizipation ausländischer Interessen an einer einheimischen Gesellschaft. Die Londoner Brokerfirma Hogg Robinson hielt Anfang der 80er Jahre 20 Prozent des Stammkapitals der El-Nillien Insurance Company; vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 7.

<sup>14</sup> Die **saudische Einstellung zur Versicherung** an sich ist von RISPLER-HAYYIM (1985) als heikel und hochgradig ambivalent beschrieben worden. Während Saudi-Arabien einerseits das einzige Land des Mittleren Ostens war, das aus religiösen Gründen bis Mitte der 80er Jahre keine Versicherungsunternehmen im Lande selbst duldete (restriktive staatliche Eingriffe in anderen Ländern des Nahen und Mittleren Ostens, die den Betrieb von Versicherungsgeschäften v. a. für ausländische VU erschwerten, waren administrativer oder bürokratischer Natur, erfolgten aber nicht aus weltanschaulichen Erwägungen heraus) wurde das Angebot der jenseits der saudischen Grenzen inkorporierten VU („Non-admitted insurance companies“, mehrheitlich mit saudischer Beteiligung und zumeist in Steuerparadiesen wie Bahrain, den Bermuda- oder Cayman-Inseln und Luxemburg) in pragmatischer Weise gehandhabt. Hauptversicherungsnehmer ist der Staat, private Geschäftsleute partizipieren zwar an den Profiten der im Ausland eingeschriebenen Gesellschaften, nehmen aber so gut wie nie selbst Deckungsschutz in Anspruch – mit Ausnahme der Versicherung von Warentransporten im Außenhandel, die gemäß den Vorgaben der Regierung innerhalb des Landes abzuschließen ist. Darüber hinaus wird das Versicherungswesen offiziell vom Gesetzgeber so gut wie vollständig ignoriert. Hauptgeschäftszweige der saudischen Versicherungsmarktes sind industrielle Schaden- und Haftpflichtrisiken; etwa 70 Prozent des Beitragsaufkommens stammten in der ersten Hälfte der 80er Jahre aus den Bereichen anlagentechnischer Versicherungen und Warentransportversicherungen; vgl. RISPLER-HAYYIM, WARDIT: Insurance in the world of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985, S. 127 ff. Erst seit der Gründung der National Company for Cooperative Insurance (NCCI) und ihrer Inkorporation als einheimische Gesellschaft im Januar 1986 besitzt der Versicherungsmarkt Saudi-Arabiens eine nationale Angebotsstruktur im eigentlichen Sinne. Hauptaktionär der NCCI ist der saudische Staat; vgl. Internet-Auftritt des Unternehmens: URL: [http://www.ncci.com.sa/Default\\_E.aspx](http://www.ncci.com.sa/Default_E.aspx) [Stand: 13.08.2007].

<sup>15</sup> Das Dokumenten-Akkreditiv fungiert als ein abstraktes Zahlungsverprechen der Bank des Importeurs gegenüber dem Exporteur, bei fristgerechter Vorlage bestimmter im Akkreditiv genau vorgeschriebener Dokumente Zahlung zu leisten. Während der Exporteur normalerweise seine Ware erst nach Eröffnung und Vorlage des Akkreditivs versendet, und auf diese

der nicht Scharia-konformen kommerziellen Versicherung unausweichlich eine Schneise auf Märkten, deren Rechtssystem noch heute den Versicherungsvertrag nach westlichem Standard ablehnt, da er keinem der explizit anerkannten Vertragstypen im islamischen Recht entspricht.<sup>16</sup>

### 10.22.1. MAROKKO

Morocco

Wirft man zunächst einen Blick auf jene Länder, die nicht unmittelbar nach Erlangung der Unabhängigkeit durch massive marktordnerische Eingriffe des Staates den Einfluss fremder Unternehmen ausschalteten, so ist der Umstand hervorzuheben, dass Versicherungsgesellschaften der ehemaligen Kolonialmacht während der 50er und 60er Jahren in aller Regel vorerst ihre beherrschende Stellung behaupten konnten.

So vereinnahmten z. B. französische Versicherungsgesellschaften am **marokkanischen Erstversicherungsmarkt** während der ersten Hälfte der 50er Jahre im Durchschnitt mehr als 70 Prozent der Gesamtprämien; auf die marokkanischen VU, bei denen es sich fast ausschließlich um Tochterunternehmen französischer Konzerne handelte, entfielen nicht mehr als rund 17 Prozent der Beitragseinnahmen, sonstige ausländische Versicherer bestritten den Rest mit einem gemeinsamen Marktanteil von ca. 13,5 Prozent.<sup>17</sup>

Besonders deutlich zeichnete sich die Dominanz der Franzosen im Bereich der Versicherungsvermittlung ab, die in Marokko teils von Agenten, teils von Maklern wahrgenommen wurde. Prinzipiell stand es jedermann - unabhängig von seiner Nationalität - frei, sich als Versicherungsagent zu betätigen. Es musste lediglich eine Prüfung vor einem Ausschuss abgelegt werden, der vom *Comité consultatif des assurances privées* gebildet wurde und den Bestimmungen des marokkanischen Versicherungsaufsichtsrechts unterlag. Gegen Mitte des Jahres 1965 bestimmten ein deutliches Übergewicht französischer Staatsangehörige das Bild dieser Berufsgruppe, sie stellten 65 Prozent aller in Marokko zugelassenen Versicherungsagenten. Weit dahinter folgten Spanier und Marokkaner mit jeweils 15 Prozent; jeweils zwei Prozent aller in Marokko arbeitenden Versicherungsvermittler waren Briten und Schweizer, jeweils ein Prozent Italiener und Griechen.<sup>18</sup>

Die folgende statistische Zusammenstellung verdeutlicht die Verteilung der Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Versicherungsgeschäft vor Erlangung der vollständigen Unabhängigkeit im Jahre 1956. Bemerkenswert ist, dass sich besonders der Anteil nicht-französischer ausländischer VU am marokkanischen Transport-Erstversicherungsgeschäft während der ersten Hälfte der 50er Jahre in auffälliger Weise vergrößerte – nicht zuletzt dadurch begünstigt, dass sich der französische

---

Weise seine Forderung absichert, gewährleistet das Dokumentenakkreditiv dem Importeur, dass seine Bank nur gegen Präsentation der von ihm vorgeschriebenen Dokumente und Erfüllung aller sonstigen Akkreditivbedingungen Zahlung leistet. Üblicherweise erhält der Exporteur bereits bei Einreichung der Dokumente die Zahlung (sofern nicht ein bestimmtes Zahlungsziel vereinbart wurde), so dass er nicht den Transportweg zu finanzieren hat. In seiner ursprünglichen Form, dem Kreditbrief, der bereits im Mittelalter von florentinischen Banken entwickelt wurde, diente das Akkreditiv zur Bargeldversorgung auf Reisen und ersparte dem Handelskaufmann das risikoreiche Mitführen von Gold oder anderen Zahlungsmitteln. Das mit dem Dokumenten-Akkreditiv durch die Bank des Importeurs geleistete Zahlungsversprechen besteht rechtlich losgelöst von dem zugrunde liegenden Geschäftsvorgang und tritt selbständig neben den Kaufvertrag (*abstraktes Zahlungsversprechen*). Die charakteristische *Bedingtheit* des Zahlungsversprechens ergibt sich aus der Tatsache, dass seine Erfüllung an die durch das Akkreditiv bestimmten Bedingungen geknüpft ist.

<sup>16</sup> Der Abschluss einer Warentransportversicherung bedeutete für muslimische Handelskaufleute im Prinzip keinen Verstoß gegen religiös legitimierte Gesetze, wenn der Versicherungsvertrag mit einem nicht-muslimischen Versicherer auf dem Boden eines nicht-muslimischen Landes geschlossen wurde; vgl. RISPLER-CHAIM, VARDIT: Insurance and Semi-Insurance Transactions in Islamic History until the 19<sup>th</sup> Century, in: Journal of the Economic and Social History of the Orient [Journal de l'histoire économique et sociale de l'Orient] 34 (1991), S. 142-158, hier: S. 157 f.: "When a Muslim merchant shipped goods via a European boat from ports in the Middle East, he naturally obtained a receipt for the value of the goods. A Harbī (European and non-Muslim) on shore would insure the goods, for an additional payment embodying a percentage of the value of the goods as appeared in the receipt. If any damage happened to the goods, or if the ship sank, was robbed, or did not safely arrive at its destination, the merchant would obtain full compensation for the value of the goods from the same Harbī on shore. According to Ridā, such contracts, although permitted by the Ottoman Sultan (to encourage trade with Europe) were not proper from a Sharī stand-point and should not be practised in Dār Al-Islām (land of Islam). However, if the agent who provided such an insurance was located in Dār Al-Harb (land of infidels), and the contract was signed and executed there, the Sharī norms no longer applied, and such a contract was rendered valid for Muslims too. Marine insurance was thus legitimised through the back door."

<sup>17</sup> Vgl. THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 14. Juni, S. 576.

<sup>18</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 23 vom 1. Dezember, S. 1318.



Bevölkerungsanteil in den vormals unter französischem Protektorat stehenden Gebieten signifikant verringerte und französische Unternehmen den Rückzug antraten. Zwar versuchte die marokkanische Regierung Befürchtungen der im Land ansässigen ausländischen Unternehmen auszuräumen, man beabsichtige mit der propagierten „Marokkanisierung“ des Landes eine Verstaatlichung. Die ab 1953 einsetzende rückläufige Entwicklung des Prämienaufkommens der einheimischen wie der ausländischen VU weist jedoch deutlich auf die negativen Auswirkungen hin, die der Unabhängigkeitsprozess auf die marokkanische Volkswirtschaft zeitigte<sup>19</sup>:

**TAB. 390: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der einheimischen, der französischen und anderer ausländischer Versicherungsunternehmen in Marokko 1947-1955**

DIRECT PREMIUM INCOME OF DOMESTIC AND FOREIGN INSURANCE COMPANIES IN MOROCCO, 1947-55

Quelle / Source: THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 14. Juni, S. 576.

YEAR	Domestic Companies	French Companies	Other Foreign Companies	Other Foreign Companies as % of Total direct-written Premium Income in Morocco			
	Marine			Marine	Fire	Automobile	All business lines a)
	in millions of Francs			[%]	[%]	[%]	[%]
1947	96,65	184,44	70,39	20,0	29,0	8,7	12,4
1948	131,35	313,08	181,67	29,0	30,6	10,9	15,6
1949	143,74	383,01	231,35	30,5	31,8	11,2	15,4
1950	129,93	322,15	238,71	34,6	29,2	11,0	14,2
1951	182,79	403,97	318,37	35,2	28,3	10,7	14,4
1952	225,16	388,64	305,61	33,2	26,8	12,6	12,8
1953	183,94	359,26	304,3	35,9	25,1	13,8	13,1
1954	171,99	355,01	302,07	36,4	25,5	11,1	12,0
1955	128,4	293,6	292,5	40,9	32,13	10,0	13,5

a) Life + Capitalization + Total Non-Life Direct Premiums.

#### DER MAROKKANISCHE SEEVERSICHERUNGSMARKT

Einem dem aufsichtsführenden Finanzministerium verantwortlicher Tarifausschuss für See- und Transportversicherung oblag die Festlegung verbindlicher Quoten für die Schiffskaskoversicherung; Warentransportversicherungsverträge genossen Tariffreiheit, unterstanden jedoch - ganz nach französischem Vorbild - der amtlichen Kontrolle, sofern es sich um Fremdwährungsversicherungen handelte. Ein gesetzlich festgelegtes Zeichnungslimit begrenzte den Eigenbehalt der marokkanischen VU in der Cargo-Versicherung auf maximal eine Million marokkanische Dirham.

Ebenso wie andere Staaten des Nahen und Mittleren Ostens errichtete die marokkanische Regierung in den 60er Jahren ein staatliches Rückversicherungsinstitut (*Societe Centrale de Reassurance*), dem obligatorisch 10 Prozent aller in Marokko gezeichneten Risiken abzutreten waren. Begründet durch den jahrzehntelangen Status eines französischen Protektorats und der Dominanz der französischen Amtssprache bezogen sich die marokkanischen Seeversicherungspolizen in erster Linie auf Klauseln und Bedingungen ihrer französischen Gegenstücke. 1953, im Jahr der Absetzung des mit der Nationalbewegung sympathisierenden Sultans Mohammed V. (1909-1961) und dem beginnenden Zusammenbruch der französischen Protektoratsherrschaft, arbeiteten von insgesamt 254 in Marokko tätigen Versicherungsunternehmen 150 im See- und Transportversicherungsgeschäft. Bis Ende der 60er Jahre schmolz dieses Angebot auf nur noch 54 Gesellschaften zusammen, von denen sich 30 als See- und Transportversicherer betätigten.<sup>20</sup>

Die unterentwickelte marokkanische Versicherungsindustrie blieb in der Folgezeit bei der Absorption größerer Risiken weitgehend auf die Unterstützung internationaler Zessionare angewiesen. Es gelang ihr während der 60er und 70er Jahre nicht, ausreichende Eigenkapazitäten aufzubauen, die es erlaubt hätten, den überwiegenden Teil der (volumenmäßig überschaubaren) Portefeuilles auf eigenes Risiko zu tragen.

Lässt man einmal die zum damaligen Zeitpunkt normalerweise nicht-proportional auf Basis eines Schadenexzedenten rückversicherten Zweige Automobil, Personenschaden und Arbeiterunfallversicherung marokkanischer Portefeuilles (sowie die auf der

<sup>19</sup> Neben dem Ausfall der aus Frankreich überwiesenen Wirtschaftshilfen fiel dabei ab 1954 besonders ein drastischer Produktionsrückgang der marokkanischen Erdölindustrie ins Gewicht, vgl. THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 14. Juni, S. 575.

<sup>20</sup> Vgl. YOVANOVITCH, S.: The Marine Insurance Market in Morocco, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1183-1186, hier: S. 1184.

Grundlage von Risikoprämien rückversicherte Lebensversicherung) außer Acht, und betrachtet nur die auf proportionaler Basis zedierten übrigen Nicht-Lebens-Branchen, so zeigt sich, dass in der zweiten Hälfte der 70er Jahre ein Großteil des marokkanischen Geschäfts in den „klassischen“ Schadenversicherungssparten Feuer und Transport sowie Haftpflichtversicherungen, Luftfahrt und „Sonstige“ bei in- und ausländischen Zessionaren in Rückdeckung gegeben wurde (während der Jahre 1974 bis 1978 im Transportgeschäft durchschnittlich 72 Prozent und in der Luftfahrtversicherung durchschnittlich 87 Prozent – das Feuergeschäft lag mit einem durchschnittlich zedierten Anteil von 68 Prozent darunter, vgl. TAB. 391: Premiums written and ceded premiums of the Moroccan Insurance market, 1974-1978).<sup>21</sup>

**TAB. 391: Gebuchte Bruttobeitragseinnahmen und zederte Prämien des marokkanischen Versicherungsmarktes 1974-1978**

PREMIUMS WRITTEN AND CEDED PREMIUMS OF THE MOROCCAN INSURANCE MARKET, 1974-1978

Quelle / Source: FARIS, BASIM A.: Insurance and Reinsurance in the Arab World, Brentford, Middlesex 1983, S.175.

Class of business	1974			1975			1976			1977			1978		
	Premiums Written	Ceded Premiums	Ceded premiums as % of Premiums written	Premiums Written	Ceded Premiums	Ceded premiums as % of Premiums written	Premiums Written	Ceded Premiums	Ceded premiums as % of Premiums written	Premiums Written	Ceded Premiums	Ceded premiums as % of Premiums written	Premiums Written	Ceded Premiums	Ceded premiums as % of Premiums written
	in millions of DH		(%)	in millions of DH		(%)	in millions of DH		(%)	in millions of DH		(%)	in millions of DH		(%)
Marine	42,44	28,28	66,66	52,93	37,09	70,07	63,07	45,43	72,03	77,4	59,4	76,74	94,5	68,4	72,38
Aviation	4,84	4,27	88,22	4,06	3,55	87,44	7,22	6,61	91,55	10,3	7,5	72,82	8,5	8	94,11
Fire	39,84	29,26	73,44	45,44	31,61	69,56	54,87	34,91	63,62	63,1	39,8	63,07	73,6	50,7	68,88
Motor accident	237,6	39,55	16,65	255,86	50,09	19,58	297,65	55,03	18,49	338,8	64,4	19,0	413	70,4	19,04
Personal accident	53,66	10,12	18,86	60,73	12,05	19,84	82,91	18,17	21,92	113,4	27,6	24,33	143,8	32,6	22,67
Workmen's compensation	79,58	15,47	19,44	95,24	19,65	20,63	106,85	23,06	21,58	139,7	26,6	19,04	156,7	32,6	20,8
Legal liability	11,71	3,71	31,68	13,48	4,04	29,97	17,36	5,29	30,47	21,5	22,7	105,58	22,7	9,4	41,41
Life and capitalization	55,43	10,08	18,18	73,83	14,99	20,3	91,68	16,51	18,0	114,9	21,6	18,79	148,6	27,2	18,3
Other branches	7,97	3,26	40,9	10,13	6,58	64,96	17,54	13,3	75,83	27,5	21,6	78,55	23,3	19,8	84,97
Total	533,07	144	27,01	611,7	179,65	29,37	739,15	218,31	29,54	906,6	291,2	32,12	1.084,7	319,1	29,42

## 10.22.2. ÄGYPTEN

### Egypt

#### DER ÄGYPTISCHE VERSICHERUNGSMARKT VOR DER NATIONALISIERUNG

Ägypten stellte vor der radikalen Nationalisierung seines Versicherungswesens durch die Regierung Nasser im Jahre 1957 einen zum Großteil vom ausländischen Versicherungsangebot abhängigen Markt dar. Anfang der 50er Jahre gingen mehr als ein Drittel der gesamten Beitragseinnahmen im direkt abgeschlossenen Unfall- und Schadenversicherungsgeschäft an die in Ägypten tätigen britischen Gesellschaften und Lloyd's. Ausländische Versicherer aus anderen Staaten bestritten ein weiteres Viertel des Prämienaufkommens am ägyptischen Nichtleben-Erstversicherungsmarkt. Der damit verbleibende geringe Anteil der einheimischen Gesellschaften im Direktgeschäft - etwa zwei Fünftel der Einnahmen in den Schaden- und Unfall-Branchen - reduzierte sich weiter um beträchtliche Zessionen, die aufgrund der begrenzten Zeichnungskapazitäten der ägyptischen Gesellschaften an ausländische Rückversicherer abgegeben wurden.<sup>22</sup>

Je nach Beschaffenheit der versicherten Risiken waren es nicht allein kleinere ägyptische VU, die erhebliche Teile ihrer Bruttoprämieeinnahmen an den internationalen Markt zedierten. Selbst die etablierte, 1900 als Feuerversicherungsgesellschaft (und erste ägyptische VU überhaupt) gegründete *National Insurance Company of Egypt* trat annähernd die Hälfte des von ihr vereinnahmten Geschäfts an ausländische Rückversicherer ab.<sup>23</sup>

<sup>21</sup> Vgl. FARIS, BASIM A.: Insurance and Reinsurance in the Arab World, Brentford, Middlesex 1983, S. 174.

<sup>22</sup> Allerdings ist zu betonen, dass dem offensichtlichen Mangel an Selbstbehaltskapazitäten der einheimischen VU beträchtliche Zuwachsraten des Marktes gegenüberstanden. Der Gesamtbetrag der von in- und ausländischen VU eingenommenen Prämien im direkten Nicht-Lebens-Geschäft in Ägypten stieg von ca. 2,8 Millionen ägyptischen Pfund im Jahre 1949 auf ca. 4,7 Millionen in 1952, dies entspricht einer Steigerung von mehr als 70 Prozent innerhalb eines Drei-Jahres-Zeitraums. Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 19. November, S. 1107.

<sup>23</sup> Dieser Umstand erklärt sich v. a. dadurch, dass der staatliche Sachversicherer eine bedeutende Anzahl schwerer Industrierisiken zu tragen hatte.

Lediglich bei der umsatzstärksten ägyptischen Gesellschaft "*Misr*" (eine Gründung des gleichnamigen Bank- und Wirtschaftskonzerns) überstiegen Anfang der 50er Jahre die Prämieinnahmen der aus dem Ausland übernommenen Rückversicherungen den Betrag der nach außerhalb abgegebenen Exzedenten. Die **Seetransportversicherung** stellte 1952 mit einem Gesamtvolumen von 1,072 Millionen ägyptischen Pfund zu diesem Zeitpunkt den zweitwichtigsten Sachversicherungszweig dar (etwa 23 Prozent der gesamten Beitragseinnahmen im direkt abgeschlossenen Nichtleben-Geschäft) und erschien zusammen mit der Binnentransportversicherung Anfang der 50er Jahre als Domäne der in Ägypten sehr gut etablierten **LLOYD'S UNDERWRITERS**, auf die rund ein Sechstel aller Erstversicherungsprämien des "Marine-" Geschäfts entfiel (vgl. TAB. 392: Direct Premium Income in Egypt, 1951-1952).

**TAB. 392: Prämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft der in- und ausländischen Versicherungsgesellschaften (total) und LLOYD'S 1951-1952**

DIRECT PREMIUM INCOME IN EGYPT, 1951-1952

Source: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 19. November, S. 1107.

Class of business	1951			1952		
	Companies	Lloyd's	Total	Companies	Lloyd's	Total
	in thousands of Egyptian Pound					
Marine	779	117	896	898	174	1.072
Inland Transportation	234	147	381	194	51	245
Fire	1441	79	1.520	1.350	77	1.427
Accident	396	47	443	311	54	365
Automobile	772	-	772	752	-	752
Misc. Non-Life	19	30	49	8	66	74
Workmen's Compensation	735	-	735	792	-	792
Life	3.386	-	3.386	3.512	-	3.512
Total	7.762	420	8.182	7.817	422	8.239

Der **Anteil der einheimischen Gesellschaften am direkt abgeschlossenen Seeversicherungsgeschäft** lag Anfang der 50er Jahre mit rund 30 Prozent deutlich unter dem von ihnen im gesamten Sachgeschäft durchschnittlich erreichten Wert (rund 40 Prozent) und weit hinter den Positionen, die die ägyptischen VU in Branchen wie der Arbeiterunfall-Versicherung (55 Prozent Marktanteil im direkt abgeschlossenen Geschäft) oder bei Feuerdeckungen (45 Prozent) erreichten.<sup>24</sup>

Die Rückversicherungspolitik der ägyptischen Gesellschaften gestaltete sich sehr unterschiedlich. Während die auch als Rückversicherer tätigen Erst-VU erwartungsgemäß größere Teile der von ihnen in Rückdeckung übernommenen Risiken absorbierten, aufgrund ihrer geringen Kapitaldecke und der daraus resultierenden Begrenztheit der Eigenbehaltskapazitäten schließlich aber ein beträchtliches Drittel ihrer Bruttoprämien im Ausland rückversicherten, gaben kleine Gesellschaften wie die EGYPTIAN und die EPARGNE nicht weniger als 85 bis 90 Prozent ihrer gesamten Beitragseinnahmen an ausländische Zessionare weiter.

**TAB. 393: Anteil der ins Ausland zedierten Exzedenten an den Bruttoprämieinnahmen der ägyptischen Versicherungsgesellschaften 1952**

NON-LIFE PREMIUM INCOME OF EGYPTIAN COMPANIES AND SHARE OF PREMIUMS CEDED ABROAD, 1952

Quelle / Source: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 19. November, S. 1107.

Quelle / Source: THE REVIEW 85 (1934), Ausgabe vom 19. November, S. 1107.

	Direct Premiums	Acceptances		Gross Premiums	Cessions		Cessions abroad as % of Gross Premiums	Net Premiums
		Home	Other		Egypt	Abroad		
		in Egyptian Pound					(%)	
Al Chark	113.641	2.714	565	116.920	4.951	19.881	17,0	92.088
Alexandria	333.321	36.195	166.344	535.860	63.354	173.214	32,3	299.292
Commercial	135.535	10.139	27.058	172.732	34.957	58.549	33,9	79.226
Egyptian	22.548	635	-	23.183	526	19.909	85,9	2.748
Epargne	47.891	-	258	48.149	612	43.375	90,1	4.162
Misr	665.080	5.313	315.959	986.352	131.172	231.139	23,4	624.041
National	566.627	107.807	212.544	886.978	41.798	441.652	49,8	403.528
Nile	32.577	11.611	13.100	57.288	4.964	27.774	48,5	24.550
Total	1.917.220	174.414	735.828	2.827.462	282.334	1.015.493	35,9	1.529.635

Die Nationalisierung des Versicherungswesens veränderte die Angebotsstrukturen des ägyptischen Marktes erwartungsgemäß dramatisch: 1956, d. h. ein Jahr vor der Verabschiedung und Inkraftsetzung des Ägyptisierungsgesetzes Nr. 23 von 1957, operierten noch insgesamt 137 Unternehmen auf dem Versicherungsmarkt des Landes,

<sup>24</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 19. November, S. 1107.

darunter nicht weniger als 124 ausländische Versicherer. Die Bestimmungen des Gesetzes Nr. 23 sahen vor, dass sich alle im Lande tätigen VU einschließlich der Agenturen fremder Gesellschaften in Aktiengesellschaften umwandeln, deren Kapital mindestens 50.000 ägyptische Pfund betrug<sup>25</sup> und deren Aktien als Namensaktien auszugeben waren, die ausschließlich in Besitz ägyptischer Eigentümer standen. Nach Ablauf einer Übergangsperiode, und nachdem die Vereinigte Arabische Republik am 20. Juli 1961 eine Reihe von neuen Gesetzen erlassen hatte, welche die vollständige Nationalisierung und teilweise Verstaatlichung der Versicherungsgesellschaften (daneben aber auch der Banken und anderer Unternehmen) zum Gegenstand hatten, wurden alle fremden Versicherungsunternehmen durch Bestandsübertragung an ägyptische VU liquidiert. Gleichzeitig kam es zu einer Anzahl von Fusionen und zur Gründung neuer einheimischer Gesellschaften, sodass 1963 nur noch 13 ägyptische VU das Angebot des Marktes bestritten.<sup>26</sup> Acht von ihnen betrieben die Mehrbranchen-Direktversicherung, ein weiteres VU, die in Staatseigentum befindliche EGYPTIAN REINSURANCE COMPANY („EGYPTIAN RE“), beschränkte seine Aktivitäten auf die Rückversicherung und besaß ein Teilmonopol: die durch die Erstversicherer obligatorisch an sie abzutretenden Sätze beliefen sich auf 50 Prozent in der Lebensversicherung, 30 Prozent in den Sparten Feuer, Unfall, Haftpflicht und Transport, sowie 60 Prozent in der KFZ-Versicherung.<sup>27</sup> Die übrigen vier Versicherungsunternehmen beschäftigten sich im Bereich spezialisierter Risiken oder besaßen den Charakter von Sozialversicherungsanstalten.

### 10.22.3. IRAK

#### Iraq

Im Irak beendete die Verabschiedung des **Gesetzes Nr. 49 vom 23. April 1960** (in Kraft getreten am 23. August 1960) die bis dahin weitgehend unbeschränkten Arbeitsmöglichkeiten v. a. der im Irak tätigen ausländischen Versicherungsgesellschaften, von denen die wichtigsten ihre Agenturen bereits zur Zeit des britischen Mandates (1920-1932) errichtet hatten. Die mit der Gesetzesinitiative eingeführten Neuerungen, deren Hauptziel in der "Aufwertung" nationaler Interessen lag, verpflichteten die Gesellschaften zur Zahlung höherer Kauttionen und zwangen sie, den Umfang ihrer versicherungstechnischen und anderer Rückstellungen zu vergrößern.<sup>28</sup>

#### TRANSPORTVERSICHERUNG

In den 60er Jahren stellte das in Zusammenhang mit der Wareneinfuhr bzw -ausfuhr des Landes erwirtschaftete **Transportversicherungsgeschäft den größten Einzelposten**

<sup>25</sup> Bereits im Sommer 1957 wurde die geforderte Mindesthöhe des eingezahlten Kapitals auf 100.000 ägyptische Pfund erhöht. Für Rückversicherungsunternehmen wurde der erforderliche Nominal-Betrag der Kapitalausstattung auf eine halbe Million ägyptische Pfund festgesetzt, wovon mindestens die Hälfte einbezahlt zu sein hatte; vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 12 (1957), Nr. 17 vom 1. September, S. 487.

<sup>26</sup> Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 794.

<sup>27</sup> Anfang der 60er Jahre stammten über 80 Prozent der Beitragseinnahmen des staatlichen Rückversicherungsinstituts aus den Zwangsabgaben der einheimischen Direktversicherer, etwa fünf Prozent aus fakultativen Inlands-Verträgen und mehr als 12 Prozent von ausländischen Zedenten. Die Eigenbehaltsquote des Unternehmens lag bei annähernd 55 Prozent. An den retrozedierten Risiken der EGYPTIAN RE partizipierten Anfang der 60er Jahre in erster Linie westeuropäische, insbesondere deutsche Rückversicherer, auf die 1962 ein Anteil von nicht weniger als 29,8 Prozent der Exzedenten des staatlichen ägyptischen Rückversicherers entfielen. Weitere westeuropäische Zessionare folgten auf den nachfolgenden Plätzen mit schweizerischen Unternehmen (17,4%) und dem britischen Rückversicherungsmarkt (15,5%). Weitere 12,2 Prozent verteilten sich auf Rückversicherer anderer europäischer Staaten, darunter vorrangig skandinavische und holländische VU. 7,4 Prozent der Exzedenten gingen in die Vereinigten Staaten und nach Kanada, 4,8 Prozent entfielen auf Ostblock-Gesellschaften, weitere 4,8 Prozent wurden von asiatischen und 0,5 Prozent von arabischen Unternehmen absorbiert. Damit hatte der staatseigene Rückversicherungskonzern innerhalb weniger Jahre eine bemerkenswerte Umverteilung der abgegebenen Rückversicherung vorgenommen, da die Exzedenten vor der Nationalisierung in erster Linie vom Londoner Markt aufgenommen wurden. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 794.

<sup>28</sup> Die Neuerungen gegenüber der bis dahin geltenden Gesetzesgrundlage aus dem Jahre 1936 bestanden im einzelnen in der Festschreibung eines zur Zulassung benötigten Mindestkapitals (für ausländische Unternehmen der Gegenwert von 150.000 irakischen Dinar (I.D.), für einheimische Unternehmen 100.000 I.D.), der Erhöhung der zu stellenden Kauttionen auf das dreifache der im Gesetz von 1936 vorgesehenen Summen und den jeweils am Jahresende von jeder Gesellschaft zu erbringenden Nachweis über im Inland belegene Vermögenswerte, die in der Transportversicherung 25 Prozent der gezeichneten Prämien (zzgl. Rückstellungen für schwebende Schäden) entsprechen mussten. Als einheimische Gesellschaften wurden Unternehmen ab einem in Besitz von irakischen Staatsbürgern stehenden Anteil von mindestens 60 Prozent des Aktienkapitalskapitals angesehen; ausländische Gesellschaften konnten ausschließlich durch irakische Agenten vertreten werden, wobei sowohl natürliche Personen als auch einheimische Gesellschaften in Betracht kamen. Die (direkte) Versicherung von innerhalb des Iraks liegenden beweglichen und unbeweglichen Sachwerten sowie im Irak domicilierender Personen wurde prinzipiell ausgeschlossen. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 718; LABAKI, KESROUAN: Irak, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 469-472, hier: S. 469.

**des irakischen Versicherungsmarkts** dar. Seit 1960 existieren statistische Daten, die den Anteil der Transportversicherung auf etwa 40 bis 50 Prozent des gesamten Prämienaufkommens aller Versicherungssparten ausweisen.<sup>29</sup> Da Importe ausschließlich im Irak selbst versichert sein durften, und die See-Warentransportversicherung den Löwenanteil des Transportversicherungsaufkommens im Lande bestritt, sind Wachstum oder Rückgang der Beitragseinnahmen des Marktes in unmittelbarer Verbindung zu Importrestriktionen zu sehen.<sup>30</sup>

**TAB. 394: Prämieinnahmen in der See- und Luftfahrtversicherung im Irak 1960-1967**

MARINE & AVIATION PREMIUM INCOME IN IRAQ, 1960-1967

Quellen / Sources: Statistische Daten nach Angaben der Iraq Reinsurance Company, entnommen aus THE REVIEW, various issues.

YEAR	Marine Cargo Premiums	Marine Hull Premiums	Aviation a)	Total Marine Premiums	
				Amount	Increase(%)
				Premiums written in thousands of Iraqi Dinars (I.D.)	
1960	n / a	n / a	n / a	1.032,696	\
1961	1.126,922	53,596	60,385	1.240,903	20,16
1962	1.031,128	83,056	50,724	1.164,908	-6,12
1963	926,941	82,04	48,426	1.057,407	-9,23
1964	1.193,229	89,951	52,302	1.335,482	26,3
1965	1.305,548	96,968	81,977	1.484,493	11,16
1966	1.496,383	110,24	113,716	1.720,339	15,89
1967	1.357,23	122,98	117,951	1.598,161	-7,1

a) Überwiegend Luftfahrt-Kaskoversicherungen der IRAQI AIRWAYS-Flugzeugflotte.

Es ist hierbei hervorzuheben, dass ein Großteil der aus dem Irak heraus exportierten Güter während der 60er und auch Anfangs der 70er Jahre den heimischen Transportversicherungsmarkt gar nicht berührte – insbesondere nicht das mit Abstand wichtigste Exportgut, nämlich Erdöl. Ein Großteil der Ausfuhren des Landes erfolgte FOB und wurde von den Empfängern im Ausland versichert. Dies gilt nicht nur für den gesamten Mineralölexport des Landes, sondern auch für Teile der sonstigen Exporte. Die folgende Übersicht gibt einen knappen Eindruck über den Umfang der auf FOB-Basis verhandelten Ölexporte und der auf FOB- bzw. CIF-Basis ausgeführten (und damit zumindest zum Teil für den einheimischen Transportversicherungsmarkt relevanten) sonstigen Güter:

**TAB. 395: Vergleich des irakischen Öl- und Ölproduktexportvolumens (Ausfuhr auf FOB-Basis) und der übrigen Güterexporte (Ausfuhr auf FOB- und CIF-Basis) 1966-1970**

IRAQI EXPORTS FOR OIL PRODUCTS ON FOB-BASIS AND EXPORTS OF OTHER PRODUCTS ON FOB- AND CIF-BASIS (THE LATTER AFFECTING CARGO PREMIUMS OF THE IRAQ MARINE INSURANCE MARKET), 1966-70

Source: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 911.

YEAR	Oil products exported (FOB-basis only)	Other products exported (FOB- & CIF-basis)
	amount in thousands of Iraqi Dinars	
1966	308.853	24.710
1967	273.541	21.699
1968	344.154	25.956
1969	346.185	25.939
1970	368.065	24.730

VERSTAATLICHUNG 1964

**1964 wurden alle einheimischen Versicherungsunternehmen des Landes verstaatlicht;** ausländische Versicherer stellten ihren Geschäftsbetrieb im Irak ein.<sup>31</sup> Die durch den Staat übernommenen Gesellschaften wurden weitgehend zusammengeschlossen, sodass Ende der 60er Jahre **drei verbliebene Unternehmen** unter dem Dach der staatlichen Holding (Iraq State Insurance Organisation) ein **Angebotsmonopol** auf dem irakischen Versicherungsmarkt bildeten.<sup>32</sup>

<sup>29</sup> Der hohe Anteil der Transportversicherung ist zu diesem Zeitpunkt als Indiz einer weitgehenden Unterentwicklung des irakischen Versicherungsmarkts zu betrachten. Tatsächlich zeigte sich die Versicherungsdichte aller Sparten dort zu Beginn der 60er Jahre als sehr dürrig: lediglich 0,6 Prozent des irakischen Volkseinkommens wurden aus Beitragseinnahmen des Versicherungsgeschäfts bestritten. Vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 718.

<sup>30</sup> Von 1961 auf 1962 verringerte sich die Summe der Brutto-Gesamtprämieinnahmen des Unfall- und Schadenversicherungsgeschäfts auf dem irakischen Markt um etwa 0,16 Prozent (von 2,515 auf 2,511 Millionen I.D.), während die Prämieinnahmen zwischen 1960 und 1961 um 29,05 Prozent gestiegen waren. Als Hauptursache des Rückgangs war das 1962 aufgrund von Importrestriktionen deutlich verringerte Transportversicherungsgeschäft anzusehen, vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 718.

<sup>31</sup> Es existieren unterschiedliche Angaben zur exakten Anzahl ausländischer Versicherungsunternehmen (15 bzw. 16 Gesellschaften), die zum Zeitpunkt der Nationalisierung im Irak operierten: vgl. RISPLER-HAYYİM, WARDIT: Insurance in the world of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985, S. 140.

<sup>32</sup> Vgl. THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 25. Juli, S. 934.

Die Arbeit im irakischen **Cargo-Geschäft** stand bis zur Verstaatlichung 1964 und trotz der Existenz einer spezialisierten Abteilung innerhalb der Iraq Insurance Association in hohem Maße unter dem (aus der Sicht der Aufsichtsbehörde bzw. des marktordnenden Funktionen wahrnehmenden nationalen Rückversicherungsinstituts unerwünschten) **Einfluss des internationalen Wettbewerbs**, was (zu) niedrige Prämienätze, äußerst kulante Handhabung der Schadenabwicklung und mangelnde Zusammenarbeit in technischen Fragen zur Folge hatte.<sup>33</sup> Nachdem im Zuge der Verstaatlichung des Marktes seit 1964 eine **offizielle Kommission für Transportversicherung** sowohl die Festlegung von Tarifen und Versicherungsbedingungen als auch die Koordination der (verbleibenden) Wettbewerber übernahm,<sup>34</sup> entwickelte sich der Geschäftsverlauf während der zweiten Hälfte der 60er Jahre äußerst zufriedenstellend; die **durchschnittliche Schadenquote** im Warentransportversicherungsgeschäft lag innerhalb des Fünfjahreszeitraums **1967-1971 bei nicht mehr als 31 Prozent**.<sup>35</sup>

#### IRAQ REINSURANCE COMPANY (IRAQ RE)

Die Gründung der **Iraq Reinsurance Company** (Iraq Re) im Jahr **1960**, die zu **Jahresbeginn 1961 ihren Betrieb aufnahm**, bedeutete einen entscheidenden Wendepunkt für die Entwicklung des Versicherungsmarkts des Landes. Bis Anfang der 60er Jahre gaben die einheimischen Versicherungsgesellschaften in der Regel einen Großteil ihres Geschäfts (etwa 80 Prozent der Bruttoprämieneinnahmen) im Ausland,<sup>36</sup> vorzugsweise in London in Rückdeckung.<sup>37</sup> Nach Errichtung der Iraq Re stand es den irakischen VU frei, den nach Abzug der obligatorisch an den einheimischen Rückversicherungs-Monopolisten zu zedierenden Quote verbleibenden Teil ihrer Exzedenten<sup>38</sup> weiterhin auch bei ausländischen Zessionaren zu platzieren. Dennoch erhöhte sich zu Mitte des Jahrzehnts der im Land verbleibende Anteil der eingenommenen Brutto-Beitragszahlungen von vormals 20 auf 50 Prozent. Um die Arbeit der Iraq Re, die nicht nur Zessionen der einheimischen Direktversicherer, sondern auch internationales Geschäft annahm (seit Januar 1967 betrieb das Unternehmen ein Kontaktbüro in London), zu erleichtern, nahm die Zentralbank des Irak die Transaktionen der Gesellschaft von Beginn an von allen einschränkenden Devisenbestimmungen aus.<sup>39</sup>

Tatsächlich bewirkte die mit der Gesetzesinitiative festgeschriebene **Verschärfung der Konzessionsbestimmungen** und die **gleichzeitige Einführung eines (teilmonopolistischen) nationalen Rückversicherungsinstituts** bereits innerhalb der ersten beiden Jahre eine bemerkenswerte **Verschiebung der Marktstruktur**. Während 1960 29 der insgesamt 33 im Lande arbeitenden Versicherungsunternehmen aus dem Ausland stammten, verringerte sich deren Anzahl bis 1962 auf 19<sup>40</sup>. Parallel dazu vergrößerte sich die Zahl der einheimischen VU von ehemals drei auf sieben; drei der irakischen Versicherungsgesellschaften begannen außerdem ab 1962 erstmals mit der Zeichnung von Lebensversicherungsrisiken. Der Anteil der ausländischen VU an den innerhalb des Iraks erwirtschafteten Beitragseinnahmen sank von 55 Prozent (1960) auf nur noch rund 40 Prozent (1962).

Aufgrund der **Schlüsselfunktion** der Iraq Re zeichnete die Gesellschaft maßgeblich verantwortlich für den Ausbau der strukturellen Organisation des irakischen Versicherungsmarkts. Neben der Befreiung der auf private Lebensversicherungspolice geleisteten Prämienzahlungen von der Einkommenssteuer (Ergänzung zum Steuergesetz

<sup>33</sup> Vgl. THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 911.

<sup>34</sup> Die Einführung eines kompletten Tarifsystems für die Warentransportversicherung erfolgte unter maßgeblicher Beteiligung der Iraq Reinsurance Company; vgl. THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 79. Vgl. auch w. u.

<sup>35</sup> Vgl. THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 911.

<sup>36</sup> Vgl. THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 79.

<sup>37</sup> Der Rückversicherungsbedarf für das von den Agenturen ausländischer VU im Irak gezeichneten Geschäfts wurde in aller Regel durch deren Muttergesellschaften absorbiert bzw. weiterzediert.

<sup>38</sup> Das Gesetz Nr. 21 von 1960 erklärte bestimmte Mindestquoten bei der Rückversicherung für alle im Irak tätigen Versicherungsgesellschaften als obligatorisch. In der Transportversicherung waren 15 Prozent des innerhalb des Landes gezeichneten Geschäfts an die Iraq Re abzutreten, in der Automobilbranche fünf Prozent und in der Feuerversicherung sowie den übrigen Sachversicherungssparten zehn Prozent; vgl. LABAKI, KESROUAN: Irak, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungsgesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 469-472, hier: S. 471.

<sup>39</sup> Vgl. THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 79 f.

<sup>40</sup> Bei den verbliebenen ausländischen VU handelte es sich um Gesellschaften aus Großbritannien (7), aus dem Libanon (3), aus Ägypten (2), Frankreich (2), Italien (1), Indien (1), Neuseeland (1), der Schweiz (1) und den vereinigten Staaten (1); vgl. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 718.

Nr. 129 von 1965) und einem Gesetzentwurf betreffend die Kraftfahrzeugversicherung (Gesetz Nr. 205, 1964 verabschiedet) initiierte die Iraq Re ein vollständiges Tarifsysteem für die Warentransportversicherung, das am 1. April 1965 in Kraft trat. Darüber hinaus rief sie einen Rückversicherungspool zur Deckung von Anlagenrisiken ins Leben, der gemeinsam mit den irakischen Direktversicherern gebildet wurde (wirksam ab 1. Januar 1965). Da einige lokale Direktversicherer mit Schwierigkeiten beim Einzug ihrer Prämienzahlungen (speziell im Geschäftsbereich Transport) zu kämpfen hatten, kam auf Vermittlung der Rückversicherungsgesellschaft eine Vereinbarung mit den Banken des Landes zustande, die fortan als Inkassostellen fungierten. Schließlich gab die Iraq Re jährlich offizielles statistisches Material zum einheimischen Versicherungsmarkt heraus, womit erstmals ein zuverlässiger Überblick über das Geschäftsvolumen in den einzelnen Versicherungszweigen ermöglicht wurde.<sup>41</sup>

**TAB. 396: Entwicklung der Gesamtbeitragseinnahmen der IRAQ REINSURANCE COMPANY 1971-1980**

DEVELOPMENT OF TOTAL PREMIUM INCOME OF IRAQ REINSURANCE COMPANY, 1971-80

Quelle / Source: ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 182-183 ; THE REVIEW, various issues.

YEAR	Total gross premiums	Compulsory cessions (Acceptances from the domestic market)		Non-compulsory cessions (Acceptances from the domestic market)		Inwards Foreign business (Acceptances from abroad)		Geographical Distribution of Reinsurance Premiums accepted (as % of Total Premiums accepted from abroad)			
		Gross Premiums	% of Total	Gross Premiums	% of Total	Gross Premiums	% of Total	Arab Countries	Other Afro-Asian countries	Total Asia and Africa	Other Regions
	in millions of Iraqi Dinars	in millions of Iraqi Dinars	(%)	in millions of Iraqi Dinars	(%)	in millions of Iraqi Dinars	(%)	(%)	(%)	(%)	(%)
1971	5,659	1,89	33,4	0,7	12,4	3,069	54,2	31,3	18,1	49,4	50,6
1972	6,353	2,02	31,8	0,75	11,8	3,583	56,4	31,1	19,6	50,7	49,3
1973	7,653	2,61	34,1	1,079	14,1	3,964	51,8	24,0	29,5	53,5	46,5
1974	12,938	5,864	45,3	2,453	19	4,621	35,7	33,5	26,7	60,2	39,8
1975	21,226	9,153	43,1	5,18	24,4	6,893	32,5	35,5	23,3	58,8	41,2
1976	24,116	10,91	45,2	4,962	20,6	8,244	34,2	35,9	23,7	59,6	40,4
1977	28,389	11,487	40,5	6,263	22,1	10,64	37,4	36,9	23,5	60,4	39,6
1978	29,735	13,171	44,3	5,052	17,0	11,512	38,7	38,4	23,6	62,0	38,0
1979	49,838	22,926	46,0	14,801	29,7	12,111	24,3	39,5	23,1	62,6	37,4
1980	53,315	30,303	56,8	10,948	20,6	12,064	22,6	38,7	23,0	61,7	38,3

In den späten 60er Jahren weitete die **Iraq Re** ihre **Auslandsaktivitäten** in erheblichem Umfang aus – ein Umstand, der **Retrozessionen des internationalen Marktes** in den Jahren **1970 bis 1973 zur wichtigsten Einnahmequelle des Unternehmens** machte.<sup>42</sup> Die von auswärts übernommenen Zessionen überstiegen teils deutlich die Summe der von der Iraq State Insurance Organisation vom Geschäft des Heimatmarktes abgetretenen obligatorischen und fakultativen Rückversicherungen (vgl. **TAB. 396**).

**TAB. 397: Brutto-Gesamtprämieinnahmen der IRAQ REINSURANCE COMPANY 1972-1974**

TOTAL PREMIUM INCOME OF IRAQ RE, 1972-74

Quelle / Source: THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 9. April, S. 32.

YEAR	Premium income							Net premiums in Iraqi Dinars (ID)
	Marine	Fire	Accident	Life	Total	Retrocessions	Retrocessions as % of Total Premium income	
	in Iraqi Dinars (ID)						(%)	
1972	3.304.390 (52,0%)	1.638.247	1.367.821	42.512	6.352.970	1.778.247	28,0	4.574.723
1973	4.315.412 (56,4%)	1.997.719	1.294.369	46.280	7.653.780	2.365.258	30,9	5.288.522
1974	8.081.801 (62,5%)	2.391.771	2.313.536	151.243	12.938.351	3.761.965	29,08	9.176.386

Die **Rückdeckung von Warentransportversicherungen** stellte während der ersten Hälfte der 70er Jahre die mit Abstand wichtigste Geschäftssparte der Iraq Re dar (vgl. **TAB. 397**); der durchschnittliche Anteil der Cargo-Versicherungen am gesamten Nicht-Lebens-Beitragsvolumen (brutto) des irakischen Marktes belief sich zwischen 1971 und 1980 auf etwa 47,6 Prozent – ein Mittelwert, der den Irak hinsichtlich der Bedeutung dieser Branche in den 70er Jahren einen Spitzenplatz unter den arabischen Staaten einnehmen ließ (vgl. **TAB. 398**).

<sup>41</sup> Vgl. THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 79 f.

<sup>42</sup> Ab 1973 kam es zu einem sprunghaften Anstieg der dem Unternehmen aus dem Irak zufließenden Zessionen. Das Wachstumsvolumen der vom internationalen Markt übernommenen Exzedenten hielt von 1974 bis Anfang der 80er Jahre nicht mit dem vom Binnenmarkt übernommenen indirekten Geschäft Schritt. Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 182; THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 9. April, S. 32.

**TAB. 398: Prozentualer Anteil der See-Warentransportversicherung am gesamten Nichtleben-Beitragsaufkommen in ausgewählten arabischen Ländern in den 1970er Jahren**

SHARE OF MARINE CARGO INSURANCE PREMIUMS AS % OF TOTAL NON-LIFE PREMIUM INCOME IN SELECTED ARAB COUNTRIES

Quelle / Source: ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 36.

Country	Period	Marine Cargo Insurance Premium Income as % of Total-Non-Life Insurance Premium Income
Egypt	1975-1979	33
Iraq	1971-1980	47,6
Jordan	1975-1979	32,9
Morocco	1969-1979	6,8
Sudan	1969-1977	45,8
Syria	1977-1979	46
UAE	1974-1979	36,2
Yemen (S)	1977-1979	56

Die Geschichte des irakischen Versicherungsmarkts weist interessante Parallelen zu der des ägyptischen auf. Beide Märkte durchliefen eine dreiphasige Entwicklung<sup>43</sup>:

- Eine erste Phase ohne größere restriktive Eingriffe des Staates in das Geschäft der Versicherungsunternehmen. Beide Märkte wurden in dieser Zeit mehr oder weniger uneingeschränkt von ausländischen Anbietern kontrolliert.
- Eine zweite Phase der schrittweisen Nationalisierung mit sukzessive umfassenderen Eingriffen staatlicher Kontrollinstanzen mit einem Nebeneinander von einheimischen und ausländischen VU, bei sukzessive abnehmender Bedeutung der letzteren.
- Schließlich die Phase der Verstaatlichung: in Ägypten 1964/65 der vollständige Übergang des Geschäfts in die Hände von drei staatseigenen Erst- und einem Rückversicherer; im Irak 1964 mit jeweils einem Lebens- und Nicht-Lebens-Erstversicherer sowie einer Rückversicherungsgesellschaft (Iraqi Re).

#### IRAQ INSURANCE ASSOCIATION

Ein Zusammenschluss aller im Irak in den Schaden- und Unfallbranchen tätigen in- und ausländischen Versicherungsunternehmen existierte in Form der „**Iraq Insurance Association**“, einer aus drei Abteilungen (Feuer, Transport und Unfall) bestehenden Verbandsorganisation. Zu ihren Aufgaben zählte die Überwachung der strikten Anwendung obligatorischer Tarife (in der Transportversicherung F.P.A. und W.A.), daneben aber auch die technische Betreuung der einzelnen Zweige.

Mit der Verstaatlichung des Marktes erfolgte 1964/65 nicht nur eine strikte Spartenentrennung in Lebens-, Sach- und Rückversicherungsgeschäft für die der Versicherungsaufsicht unterstellten VU, sondern auch die Gründung eines „Marine committees“, das die Arbeit der Transportabteilung der Iraq Insurance Association fortsetzte.

#### **10.22.4. Auf der Suche nach Konzepten zur Steigerung des Selbstbehalts: „pan-arabischer“ Interregionalismus in der Rückversicherung**

Die Errichtung von überwiegend staatlich geführten Rückversicherungsgesellschaften in einer ganzen Anzahl von arabischen Staaten<sup>44</sup> führte seit den 60er Jahren zu einem erheblichen Wandel in den Rückversicherungsbeziehungen dieser Länder. Aus Sicht der international orientierten Rückversicherer der westlichen Industriestaaten musste die Gründung einheimischer Rückversicherungsinstitute mit teilweise oder vollständigem Monopolcharakter und die von einigen Märkten in Nahost seit den 60er Jahren verstärkt vorangetriebenen Versuche zur Bildung von interregionalen Pools<sup>45</sup> den Eindruck erwecken, dass hier ähnlich wie in einigen südamerikanischen Staaten versucht wurde, nicht nur das Erstversicherungsgeschäft zu nationalisieren, sondern auch gegenüber dem internationalen Rückversicherungsmarkt größere Unabhängigkeit zu erlangen. Einige von

<sup>43</sup> Vgl. RISPLER-HAYYIM, WARDIT: Insurance in the world of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985, S. 137 ff.

<sup>44</sup> Zu Beginn der 80er Jahre bestanden im arabischen Raum insgesamt elf professionelle Rückversicherungsunternehmen, davon vier mit staatenübergreifender, d. h. auf die interregionale Übernahme von Rückversicherungsrisiken spezialisierter Geschäftsstrategie, vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 170.

<sup>45</sup> Vgl. dazu eingehend ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 152 ff.



THE REVIEW 1967 abgedruckte Bemerkungen des damaligen geschäftsführenden Direktors der IRAQ RE, DR. MUSTAFA RAJAB, zur Bedeutung des internationalen Rückversicherungsaustauschs der LDCs spiegeln diese Befürchtungen und dokumentieren zugleich das Bestreben, Vorbehalte, die einer Fehlinterpretation der intensivierten Bemühungen um eine interregional organisierte Vergrößerung gewissermaßen der kollektiven Selbstbehaltskapazitäten der gesamten Nahost-Region (bei denen die IRAQ RE eine der treibenden Kräfte darstellte) Vorschub geleistet hätten, auszuräumen:

„[...] While the principle of freedom of reinsurance has been given full play in the freedom to render reinsurance services in different countries of the world, certain new systems of organisation purporting to impose a certain pattern on this freedom have come to the fore. The measures these systems require may find their justification in the protection of some local interests, but they should in no way run completely counter to the idea of reinsurance freedom and should not hinder the activities of reinsurance on the international scale, especially as some of the measures may, in the long run, prove to run opposite to those interests; for example, restrictions on foreign exchange in respect of reinsurance operations. The regional tendencies which have appeared on the international scene during the last decade and the attendant creation of economic blocs, should not in their turn lead to the creation of new restrictions on the freedom of reinsurance vis-à-vis companies in countries not joining such blocs. In the field of reinsurance, an impenetrable regional barrier may paralyse the reinsurance industry which can reach its objectives only through operation on a global scale. Nevertheless some regional interests are not irreconcilable with the principle of reinsurance freedom. [...]“<sup>46</sup>

Tatsächlich aber übertraf das Wachstum des Bedarfs bei weitem den in der Hauptsache staatlich vorangetriebenen, die durch neue professionelle Rückversicherungsunternehmen und verstärkte Zusammenarbeit erzielten Kapazitätswachse. Den am Ende der 60er Jahre angesichts interventionistischer Eingriffe in den freien Rückversicherungsmarkt bestehenden Befürchtungen Londons und anderer internationaler Zessionare (die Parallelen zur Entwicklung im lateinamerikanischen Raum waren kaum von der Hand zu weisen) sollte im folgenden Jahrzehnt ein massiver Anstieg der ins Ausland zedierten Risiken des arabischen Raums gegenüberstehen. Begünstigt durch die hohen Gewinne aus dem Rohstoffexport entstanden beispielsweise in Saudi-Arabien seit Beginn der 70er Jahre zahlreiche neue Industriezentren mit petrochemischen oder stahlverarbeitenden Großbetrieben<sup>47</sup>, die den Rückdeckungsbedarf des Landes in geradezu gigantische Dimensionen steigerten. ALI (1985) veranschaulichte die Negativeffekte dieser Entwicklung anhand von Zahlen zweier (namentlich nicht genannter) arabischer Direktversicherer und eines professionellen Rückversicherungsunternehmens:

**TAB. 399: Auswirkungen der internationalen Rückversicherungstransaktionen auf die Zahlungsbilanzen arabischer Länder. Exemplarisches Beispiel anhand der Daten ausgewählter (anonymer) arabischer Versicherungsunternehmen: an ausländische Rückversicherer bzw. Retrozessionäre abgegebenes Geschäft und von ausländischen Zedenten übernommene Rückversicherungen**

Net effects of international reinsurance transactions on the Balances-of-Payments of Arab countries: exemplary data (summarized), adapted from a selection of anonymous companies: two direct-writing insurers and a reinsurance company)

Quelle / Source: ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 212.

International Reinsurance, London 1983, S. 212.										
YEAR	Reinsurance Imports				Reinsurance Exports				Net balance (effecting the Balances- of payments)	
	Premiums paid to Foreign Reinsurers a)		Claims Received	Premiums paid net of claims received	Premiums received a)		Claims Paid	Premiums received net of claims paid		
	amount	index			amount	index				
	in thousands of Iraqi Dinars (ID)									
1971	2.966	100	890	2.076	2.118	100	1.482	636	-1.440	100
1972	3.033	102	1.150	1.883	2.473	117	1.714	759	-1.124	78
1973	3.939	133	1.719	2.220	2.735	129	2.025	710	-1.510	105
1974	8.233	278	2.342	5.891	3.175	150	2.191	984	-4.907	341
1975	11.351	383	4.307	7.044	4.903	231	2.850	2.053	-4.991	347
1976	15.092	509	5.908	9.184	5.795	274	3.735	2.060	-7.124	495
1977	18.058	609	9.190	8.868	7.488	354	5.998	1.490	-7.378	512
1978	19.336	652	8.121	11.215	8.164	385	6.991	1.173	-10.042	697
1979	26.753	902	10.866	15.887	8.563	404	7.350	1.213	-14.674	1.019
1980	43.262	1.459	28.312	14.950	8.516	402	8.484	32	-14.918	1.036

a) Net after retrocessions and commissions.

<sup>46</sup> RAJAB, MUSTAFA: A look at the role of reinsurance companies, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 80-82, hier: S. 80 f.

<sup>47</sup> So z. B. in Al Jubayl (Persischer Golf), wo seit Mitte der 70er Jahre die Ansiedlung von Großindustrie v. a. durch den SABIC (Saudi Basic Industries Corporation)-Konzern vorangetrieben wurde, und in Yanbu' al-Bahr (Rotes Meer), das einen der wichtigsten Hafenplätze des Landes darstellt.

Gleichzeitig aber verschärften sich damit die Argumente gegen einen ungebremsen Abzug des Rückversicherungsvolumens ins (nichtarabische) Ausland:

*„Business ceded from the Arab countries to foreign insurers and reinsurers is increasing considerably from one year to the next, and this business, in general, has been profitable. However, a very much common argument asserts that the Arab countries purchase too much reinsurance, and therefore there is an unnecessary outflow of foreign exchange, which in turn has an undesirable effect on the countries' balance of payments.“*<sup>48</sup>

## **10.22.5. IRAN**

Iran

### **10.22.5.1. Beschränkung der freien Wahl des Transportversicherers bei Außenhandelstransaktionen**

Die iranische Regierung erließ 1946 und 1947 zwei Verordnungen (Verordnungen vom 16.IX.1325 (8. Dezember 1946)<sup>49</sup> und 9.III.1326 (31. Mai 1947)) mit denen die freie Wahl des Versicherers beim Abschluss einer Warentransportversicherung für den Import-/Export-Handel drastisch eingeschränkt wurde. Demzufolge waren alle Wareneinfuhren in den Iran bei einem im Lande zugelassenen (in- oder ausländischen) VU zu decken. Die Banken wurden angehalten, vor der Vergabe von Krediten die Vorlage der Versicherungspolice vom Kreditnehmer/Warenimporteur zu verlangen um sicherzustellen, dass tatsächlich ein im Inland konzessioniertes Unternehmen gewählt worden war. Erst nachdem sich die Banken der ordnungsgemäßen Wahl des Versicherers vergewissert hatten, durfte der Importkredit gewährt werden.<sup>50</sup>

### **10.22.5.2. Internationale Warentransportversicherungs-Transaktionen in der Zahlungsbilanz des Landes 1946 bis Mitte der 60er Jahre**

Die seit 1946 von der iranischen Staatsbank (Bank Melli Iran (BMI), gegr. 1927) veröffentlichten Statistiken zur Zahlungsbilanz des Landes beinhalten Angaben zum Volumen internationaler Versicherungs-Transaktionen des Landes, die auf der Grundlage der von autorisierten Bankhäusern übermittelten Daten zu erworbenen Deckungen (hauptsächlich in Zusammenhang mit Außenhandels-Transaktionen) erstellt wurden. In diesen Zahlen sind die Ausgaben für Deckungen von Importen, die obligatorisch bei im Iran zugelassenen Gesellschaften versichert werden mussten, nicht enthalten. Warentransportversicherungs-Importe (CIF-Verkauf des ausländischen Handelspartners und Versicherungsnahme bei einem im Iran zugelassenen ausländischen Transportversicherer) wurden in der Zahlungsbilanz bis 1959 in den Zahlen zu Ausgaben für Wareneinfuhren (Debit-Posten unter der Rubrik "Merchandise" [Imports of Goods]) eingeschlossen.<sup>51</sup>

<sup>48</sup> ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 217.

<sup>49</sup> Vgl. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/CP/98, 8. February 1951, p. 8: Translation of the Decree of 16.IX.1325 (December 8<sup>th</sup>, 1946) of the Iran Council of Ministers: Translation of the decree of 16.IX.1325 (8.XII.1946) of the Iran Council of Ministers: "At its meeting of 6.IX.1325, the Council of Ministers on the proposal of the Ministry of Finance, and with the intention of enforcing paragraph 4 of Decree No. 11215 of 26.VII.1316, decrees that the general customs administration shall, for all export goods dispatched by motor-lorry, railway, steamship or aircraft, demand the insurance policy proving that the goods were insured in Iran. The administration may refuse permission to export the goods if such an insurance policy is not submitted to it. [...] Trade in frontier regions is exempted from these provisions. The present tasks required of customs administrations are enforceable in the customs areas where the agents of authorized insurance companies agree to insure the goods and where the necessary means for technical inspection by the insurance companies are to be found. These circumstances must be certified by the general customs administration and by the IRAN insurance company."

<sup>50</sup> Vgl. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/CP/98, 8. February 1951, pp. 7-8: Translation of the Decree of 9.III.1326 (May 31<sup>st</sup>, 1947) of the Iran Council of Ministers: "The Council of Ministers decrees, at its meeting of 9.III.1326, on the proposal of the Ministry of finance: 1. All goods imported into Iran must be insured with an insurance company registered in Iran. When the credit for the import of the goods is opened, the authorized banks shall demand of the import merchant the insurance policy proving that the goods were insured with a company registered in Iran. After this insurance policy has been submitted, the bank may proceed to the opening of the credit. 2. Are exempted from the provisions of Decree No. 34198, export goods which are sold F.O.B. or which are the property of foreign merchants. In these cases the buyer may insure the goods with the insurance company of his choice. Nevertheless, other export goods must be insured with the IRAN Insurance Company, as laid down in the said decree."

<sup>51</sup> Vgl. LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953, S. 77; The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J., S. 576-581.

**TAB. 400: Internationale Versicherungstransaktionen in der Zahlungsbilanz des Iran 1946-1961 a)**

INTERNATIONAL INSURANCE TRANSACTIONS IN THE BALANCE OF PAYMENTS OF IRAN, 1946-61 (CURRENT TRANSACTIONS) a)

Quelle / Source: The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J., S. 576-581.

Annex 7: Source: The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J., S. 576-587.

	Insurance			Freight and merchandise insurance			Merchandise				Total Goods and Services		
	Credit	Debit	Net credit	Credit	Debit	Net credit	Credit	Debit	Net credit		Credit	Debit	Net credit
									Total	Oil sector			
YEAR	in millions of Rials			in millions of Rials			in millions of Rials				in millions of Rials		
1946	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a
1947	0	0	0	n/a	n/a	n/a	11.647	5.765	5.882	n/a	11.956	12.532	-576
1948	8	27	-19	n/a	n/a	n/a	18.978	5.467	13.511	n/a	19.081	18.630	451
1949	7	7	0	n/a	n/a	n/a	16.633	9.266	7.367	n/a	16.726	18.718	-1.982
1950	3	3	0	n/a	n/a	n/a	24.293	6.950	27.343	n/a	24.411	24.958	-547
1951	65	2	63	n/a	n/a	n/a	9.639	7.194	2.445	n/a	9.807	13.436	-3.629
YEAR	in millions of Dollars			in millions of Dollars			in millions of Dollars				in millions of Dollars		
1952	0	0,2	-0,2	n/a	n/a	n/a	86,3	117,6	-31,3	0	90,6	126,9	-36,3
1953	0,2	0,1	0,1	n/a	n/a	n/a	95,8	175,6	-79,8	0	111,2	188,6	-77,4
1954	0,3	0	0,3	n/a	n/a	n/a	209,1	238,6	-29,5	0	217,4	296,9	-79,5
1955	0,2	0	0,2	n/a	n/a	n/a	338,5	322,3	16,2	202,9	350,6	436,8	-86,2
1956	0,4	0	0,4	n/a	n/a	n/a	485,9	337,8	148,1	327,7	503,6	546,3	-42,7
1957	0,6	0	0,6	n/a	n/a	n/a	644,7	482,6	162,1	426,9	677,7	776,5	-98,8
1958	0,7	0	0,7	n/a	n/a	n/a	705,4	580,1	125,3	495,5	767,6	908,5	-140,9
	Insurance			Freight and merchandise insurance			Merchandise				Total Goods and Services		
	Credit	Debit	Net credit	Credit	Debit	Net credit	Credit	Debit	Net credit		Credit	Debit	Net credit
									Total	Oil sector			
YEAR	in millions of Dollars			in millions of Dollars			in millions of Dollars				in millions of Dollars		
1959	1	0	1	1	-	1	785,2	587,3	197,9	596,7	850,3	961,4	-111,1
1960	1	0	1	1	0	1	829,7	586,2	243,5	626,5	892,4	986,3	-93,9
1961	1	0	1	1	0	1	876,1	589,1	287	683,6	939,6	1.004,3	-64,7

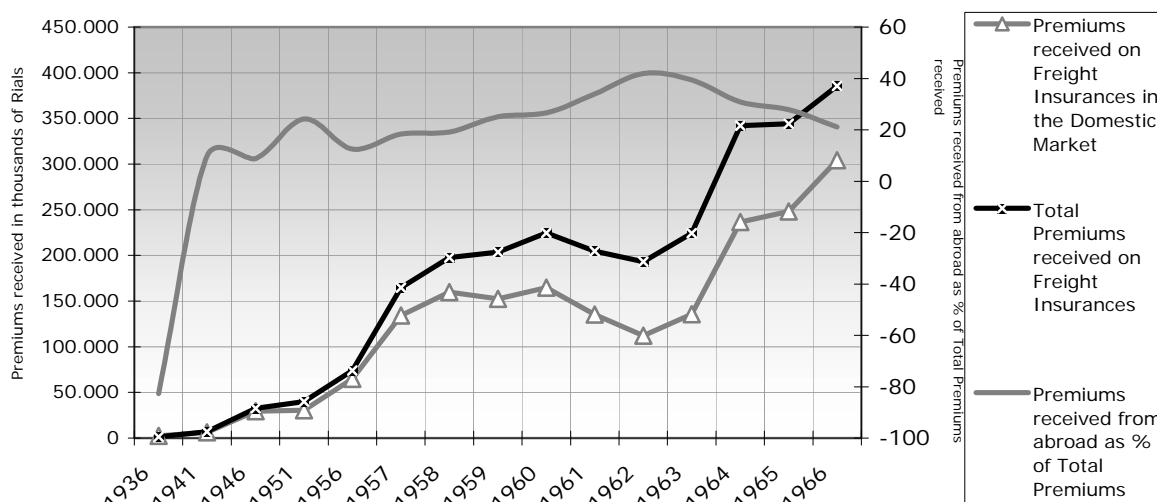
a) Since 1962 the items "Insurance" and "Freight and merchandise insurance" have been subsumed under the item "Transportation and insurance".

Da von der BMI keine genaueren Angaben zur Zusammensetzung der Haben- und Soll-Posten der Rubrik „Insurance“ gemacht wurden, ist die hochdefizitäre Bilanz der internationalen Versicherungs-Transaktionen innerhalb der Balances-of-payments des Iran in 1948 (1948-49) nicht mit letzter Sicherheit zu erklären. Ein verzögertes Inkrafttreten der Verordnung vom 31. Mai 1947 (Beschränkung der freien Wahl des Versicherers bei Importen) scheidet als Ursache aus, da, wie bereits erwähnt, der Import von Versicherungsschutz mit CIF-versandten Einfuhren, die bei ausländischen VU gedeckt wurden, bei Erhebung der Zahlen nicht mitberücksichtigt worden ist. Gemäß der Verordnung 34198 waren Exporte generell CIF unter Inanspruchnahme der Iran Insurance Company abzuwickeln. Ausgenommen von dieser Regelung blieben allein FOB-Verkäufe und Gütern in Besitz ausländischer Staatsbürger; den Käufern im Ausland wurde hierbei die Wahl des Versicherers freigestellt.<sup>52</sup>

**ABB. 114: Brutto-Prämieneinnahmen der IRAN INSURANCE COMPANY für übernommene Warentransportversicherungen im In- und Ausland 1936-1966 a)**

INSURANCE PREMIUMS RECEIVED ON FREIGHT INSURANCES BY THE IRAN INSURANCE COMPANY: PREMIUMS RECEIVED IN THE INSURANCE MARKET OF IRAN AND PREMIUMS RECEIVED FROM ABROAD, 1936-66 a)

Quelle / Source: The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J., S. 487-489.



a) Includes premiums received on direct insurance, reinsurance, voluntary, and compulsory insurances.

<sup>52</sup> Vgl. General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/CP/98, 8. February 1951, pp. 7-8: Translation of the Decree of 9.III.1326 (May 31<sup>st</sup>, 1947) of the Iran Council of Ministers.

**TAB. 401: Brutto-Prämieneinnahmen und Schadenzahlungen der IRAN INSURANCE COMPANY für übernommene Warentransportversicherungen im In- und Ausland 1936-1966 a)**

INSURANCE PREMIUMS RECEIVED AND LOSSES PAID BY THE IRAN INSURANCE COMPANY ON FREIGHT INSURANCES A), FOR SELECTED YEARS:  
PREMIUMS RECEIVED ON FREIGHT INSURANCES IN THE DOMESTIC MARKET AND PREMIUMS RECEIVED FROM ABROAD, 1936-66

Quelle / Source: The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J., S. 487-489.

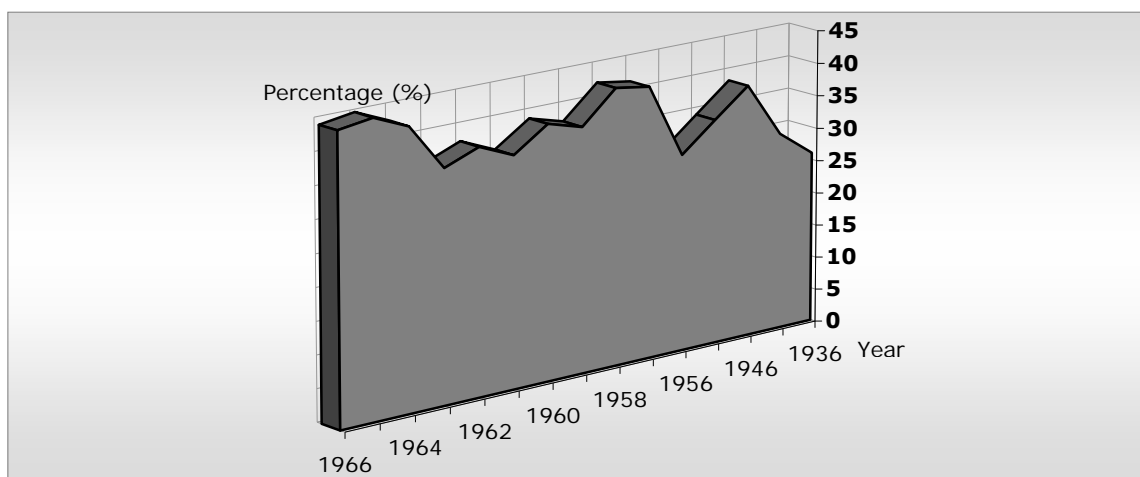
YEAR	Insurance Premiums received on Freight Insurances in the Insurance Market of Iran			Total Premiums received on Freight Insurances by the Iran Insurance Company		Foreign Business of the Iran Insurance Company as % of ist total Premiums received on Freight Insurances
	by the Iran Insurance Company	by other Insurance Agencies	Total	Premiums	Loss Ratio (%)	
	in thousands of Rials				[%]	
1936	2.361	985	3.346	1.292	1,6	-82,7
1941	6.367	2.757	9.124	7.056	18,7	9,8
1946	29.589	11.414	41.003	32.442	33,8	8,8
1951	30.345	28.317	58.662	40.010	31,9	24,2
1956	64.836	36.952	101.788	74.074	13,7	12,5
1957	134.383	88.641	223.024	164.741	12,9	18,4
1958	159.766	128.636	288.402	197.521	25,7	19,1
1959	152.603	154.327	306.930	203.720	37,3	25,1
1960	164.729	140.924	305.653	224.548	32,0	26,6
1961	135.211	164.308	299.519	204.747	33,8	34,0
1962	112.167	191.120	303.286	193.178	37,8	41,9
1963	135.771	175.633	311.404	224.200	35,9	39,4
1964	236.545	311.528	548.073	342.052	22,7	30,8
1965	248.028	320.012	568.040	344.031	34,6	27,9
1966	304.173	304.690	608.863	385.457	33,1	21,1

a) Includes premiums received on direct insurance, reinsurance, voluntary, and compulsory insurances.

**ABB. 115: Anteil der Warentransportversicherung an den Gesamt-Bruttoprämieneinnahmen der IRAN INSURANCE COMPANY 1936-1966**

PREMIUMS RECEIVED ON FREIGHT INSURANCES AS % OF TOTAL PREMIUMS RECEIVED BY THE I.I.C., 1936-66

Quelle / Source: The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J., S.487-489.



VERSTAATLICHUNG 1979

Nach der **Revolution 1979** wurde der iranische Versicherungsmarkt **vollständig verstaatlicht**. Den Vertretungen ausländischer Versicherungsgesellschaften wurde die Betriebserlaubnis entzogen, an iranischen VU beteiligte ausländische Unternehmen enteignet. Verschiedene ausländische, v. a. U.S.-amerikanische und britische Versicherungsunternehmen waren 1979 an iranischen Gesellschaften beteiligt, darunter Konzerne von Weltrang wie AIU, General Accident, Commercial Union und The Royal. Entgegen der Ankündigung, Iran werde Entschädigungszahlungen für die ausländischen Investoren leisten, hatte allem Anschein nach kein einziges Unternehmen bis Mitte 1980 solche Entschädigungen erhalten. Einer Anzahl von Mitarbeitern westlicher Versicherungsgesellschaften wurde nach dem Sturz des Schahs zeitweise Ausreisegenehmigungen verweigert (nach Informationen von „THE REVIEW“ in erster Linie Angestellte der Konzerne General Accident und AIU). Bei der jährlich anstehenden Erneuerungsrunde von Policen über iranischen Rückversicherungsrisiken (Retrozessionen) entschied sich die Bimeh Markazi, einen Teil selbst am internationalen Markt unterzubringen, einen anderen Teil jedoch über die beiden zum damaligen Zeitpunkt größten Londoner Maklerhäuser, Sedgwick-Payne (heute: MARSH-Gruppe) und

Willis-Faber zu platzieren. Aufgrund verheerender Schadenquoten im iranischen Geschäft seit etwa 1978 und dementsprechender Zurückhaltung der Rückversicherer im Ausland<sup>53</sup> wurde erwartet, dass mehr als die Hälfte der Platzierungen über die Brokerhäuser vorgenommen werden würde; tatsächlich gelang es der Bimeh aber trotz widrigster Umstände gut drei Viertel ihrer Exzedenten in Eigenregie loszuschlagen. Als am wenigsten problembehaftet erwies sich die Unterbringung der **Seeversicherungsrisiken** (darunter die Ende der 70er Jahre auf ein beträchtliches Volumen angewachsene **iranische Tankerflotte**), die von **Lloyd's** absorbiert wurde.<sup>54</sup>

Die Anfang der 70er Jahre gegründete **Bimeh Markazi** („Central Insurance of Iran“), an die vor der islamischen Revolution obligatorisch 25 Prozent aller abgeschlossenen Nicht-Lebens-Versicherungen zediert werden mussten (Leben: 50 Prozent), und die den iranischen Rückversicherungsmarkt bis 1980/81 darüber hinaus durch Setzung von Tarifen, Unterstützung bei der Schadenabwicklung etc. kontrollierte, erhielt nach Ende der Revolutionswirren **Monopolstatus**. Zehn der dreizehn unter dem Schah bestehenden einheimischen Erstversicherungsgesellschaften wurden in der „Dana Insurance Company“ fusioniert, alle **vier verbleibenden Erstversicherer** („Dana“, „Iran“<sup>55</sup>, „Asia“ und

<sup>53</sup> Man konnte angesichts der ausbleibenden Entschädigungszahlungen und den Querelen um die Ausreise von amerikanischen Staatsangehörigen durchaus von einer gewissen „Verstimmung“ am Londoner Markt sprechen (aufgrund von Sanktionen der U.S.-Regierung in Zusammenhang mit der Geiselnahme in der Teheraner Botschaft entfiel eine erneute Beteiligung vormals im Iran-Geschäft tätiger amerikanischer (Rück-) Versicherer wie AIG, INA, AFIA und SENTRY) – die allerdings selbst unmittelbar betroffene Unternehmen letztlich nicht daran hinderte, weiterhin Geschäft von einem der zum damaligen Zeitpunkt bedeutendsten Versicherungsmärkte der „Dritten Welt“ (jährliches Gesamtprämienvolumen mehr als 400 Millionen USD) anzunehmen. Immerhin brachten einige Unternehmen ihren Unmut mit typisch britischem Understatement (und gesundem Geschäftssinn) zum Ausdruck (die folgenden Zitate entnommen aus THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 25. Juli, S. 6): *“There is no freeze-out”, says Guardian Royal Exchange. “We indicated our willingness to take a minimal commitment in a new treaty”. Commercial Union says it is “very unenthusiastic”. General Accident, which over a month after the 21 March treaty date [Iranischer Neujahrstag und Stichtag für die Vertragserneuerungen mit den ausländischen Rückversicherern – K. U.] claimed not to have seen the new programme, says Iran “is not a freeze situation – it is just one of a number of countries which faces changes and obviously risks have to be considered on that basis”.* Weniger diplomatisch gab sich dagegen eine der betroffenen U.S.-Gesellschaften: *“Among the U.S. owned companies, Sentry, which used to have a very close relationship with the state-owned Bimeh Iran, says trading is “in limbo”, relations with U.S. companies generally are at “rock bottom” and it has written off \$250,000 it had trapped in an Iranian bank account.”* THE REVIEW resümiert die Haltung des Londoner Marktes gegenüber dem ganz klar als wichtig angesehenen Geschäftspartner Iran in einer folgenden Textpassage derart verblüffend, dass der Abschnitt hier im Ganzen wiedergegeben werden soll, vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 25. Juli, S. 6: *“Others are anxious to point out that far from letting industrial companies and Iran down, the insurance industry has been willing in some areas to do business that nobody thought it worthwhile to buy. Says Julian Radcliffe, managing director of Hogg Robinson company investment Insurance International, “Of the 60 overseas companies with significant assets at risk from nationalisation in Iran, only three were insured with the private market, and relatively few with government schemes”. Everyone involved is anxious to point out that if losses fall back to reasonable levels, and some sort of normal commercial life is resumed, they will be only too willing to do business on a significant scale again. [...] According to Dick Bowes, head of reinsurance at Willis Faber, this is just what is happening now. Accounts are being run at an underwriting profit once more, he says, and the claims experience has improved dramatically since the Ayatollah’s regime became firmly established. This year’s placings were “much easier than in the past”. The London insurance market, pragmatic to the last man, can be relied upon to take rather more notice of this argument next time the renewals come round. After all, \$400m of premium income is considerable business by any [!] standards.”* [Hervorheb.: K. U.]

<sup>54</sup> Lloyd's hatten im Sommer 1979 durch die Erhebung von Prämienzuschlägen aufgrund der explosiven Lage in der Region scharfe Proteste der übrigen Golf-Anreinerstaaten herausgefordert. Während der Londoner Versicherer von einer „Überreaktion“ der Golfstaaten sprach, wurde im Rahmen einer eilig anberaumten Krisensitzung in Bagdad erstmals die Gründung einer eigenen Rückversicherungsgesellschaft als Ausweichmöglichkeit zu Lloyd's erwogen. Ein Mitarbeiter des bahrainischen Handelsministeriums äußerte sich vorsichtig optimistisch: *“The idea has been agreed in principle but no allocation of money has been decided. I think that within a few months you will hear that a new insurance centre has been set up in the Gulf to take the insurance away from Lloyd’s.”* Der Gedanke eines sofortigen Boykotts von Lloyd's durch die Golfanreiner wurde bei dem Treffen jedoch als in praktisch unmöglich verworfen. Stattdessen einigte man sich auf die Entsendung einer Delegation nach London, um Lloyd's Underwriters zur Rücknahme des Aufschlags zu bewegen. Das Treffen zwischen Lloyd's und den Unterhändlern der betroffenen Golfstaaten (Vertreter des Irak, Saudi Arabiens, Bahrains, Kuwaits, Qatars und des Irans) am 10. September 1979 führte zur Rücknahme der Aufschläge. Gleichzeitig wurde die Golfregion vom Standard War Risks Cover des ILU ausgenommen, was den Underwriters im Krisenfall eine individuelle Prämienkalkulation für in der Region verkehrende Kaskos ermöglichte. Die abermalige Einführung des (nunmehr deutlich erhöhten) Prämienaufschlags durch Lloyd's am 26. November desselben Jahres (zusätzlich klammerte Lloyd's Entschädigungen im Falle einer Blockade der Straße von Hormuz aus) bewirkte allerdings keine vergleichbar heftigen Reaktionen der Golfanreiner – angesichts einer Geiselnahme in der U.S.-Botschaft in Teheran, von Anschlägen auf amerikanische Botschaftsgebäude in Pakistan und der Türkei, Aufständen und Demonstrationen in Saudi Arabien, Kuwait und im Irak, sowie zwei im arabischen Golf kreuzenden U.S.-Flugzeugträgern. Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 11. Januar, S. 8 f.

<sup>55</sup> Die „Bimeh Iran“ (IRAN INSURANCE COMPANY) ist der älteste einheimische Versicherer des Landes. 1935 gegründet, startete das Unternehmen den Geschäftsbetrieb in verschiedenen Branchen, engagierte sich daneben aber auch um eine Fortentwicklung und Professionalisierung des iranischen Versicherungswesens durch Spenden an wirtschaftswissenschaftliche Einrichtungen und die Gewährung von Stipendien an Studenten. Der „Bimeh Iran“ gelang es bereits nach wenigen Jahren, einen Marktanteil von mehr als 60 Prozent zu erlangen; der Eigenbehalt des Unternehmens konnte von anfänglich zehn Prozent auf über 50 Prozent gesteigert werden. Aufgrund der Tätigkeit der „Bimeh Iran“ fielen die Tarife einiger Branchen innerhalb des Landes binnen kürzester Zeit bis auf die Hälfte des vorherigen Preisniveaus, was entscheidend zur Verbreitung der Versicherung im Iran beitrug. Vgl. Internet-Auftritt der IRAN INSURANCE CO., URL: <http://dime63.dizinc.com/~iraninsu/?i=BzhVYgRjBzNWyQ0> [Stand: 12.08.2007].

„Alborz“) hatten künftig ihre Rückversicherungen vollständig an die Bimeh Markazi zu zedieren.<sup>56</sup>

**Beteiligungen ausländischer Investoren an Versicherungsunternehmen** sind mittlerweile innerhalb der Freihandelszonen des Landes („Free Trade - Industrial Zones of the Islamic Republic of Iran“) wieder zugelassen. Allerdings ist der Geschäftsbetrieb der in diesen Zonen tätigen VU massiven Beschränkungen unterworfen.<sup>57</sup>

Gemäß den Bestimmungen aus Artikel 70 des die Bimeh Markazi konstituierenden Gesetzes sind **folgende Risiken ausschließlich bei den im Iran zum Geschäftsbetrieb zugelassenen VU** zu decken:

- (1) Versicherungen beweglichen und unbeweglichen Eigentums innerhalb der Staatsgrenzen des Landes;
- (2) Transportversicherungen für importierte Güter, sofern der zu Grunde liegende Kaufvertrag im Iran abgeschlossen wurde oder das entsprechende Dokumentenakkreditiv von einer iranischen Bank eröffnet wurde;
- (3) Alle Versicherungen von Gastarbeitern oder ausländischen Angestellten für die Dauer ihres Aufenthalts (Ausnahmen: Personenschaden- und Lebensversicherungen);
- (4) Alle Versicherungen iranischer Staatsbürger.

#### 11. BEWERTUNG: NATIONALISIERUNG DER VERSICHERUNGSMÄRKTE IN LATEINAMERIKA UND IN NAHOST

### **11. BEWERTUNG: NATIONALISIERUNG DER VERSICHERUNGSMÄRKTE IN LATEINAMERIKA UND IN NAHOST - RÜCKVERSICHERUNGSMONOPOLE UND TRANSPORTVERSICHERUNG**

#### **11.1. Gesteuerte importsubstituierende Industrialisierung (ISI) und internationale Partizipation der Versicherungswirtschaft lateinamerikanischer Staaten von den späten 40er Jahren bis in die 70er Jahre**

Zweifellos bedeuteten die im Rahmen von teilweisen oder vollständigen Nationalisierungs-Maßnahmen aufoktroierten Zwangsbestimmungen und die daraus resultierenden veränderten Arbeitsbedingungen bzw. die vollständige Verdrängung aus dem Erstversicherungsgeschäft einen schwere Bürde für die auf den jeweiligen Märkten tätigen ausländischen Versicherer. Folgerichtig lässt sich daher beispielsweise der Nationalisierungsprozess einiger lateinamerikanischer Versicherungsmärkte während des zweiten Drittels des 20. Jahrhunderts am drastischsten anhand der Entwicklung der Angebotsstrukturen in der Direktversicherung darstellen:

<sup>56</sup> Vgl. THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 25. Juli, S. 5. Diese Regelung wurde später insofern gelockert worden, als dass die obligatorische Zession von 25 bzw. 50 Prozent aller abgeschlossenen Verträge an die Bimeh Markazi weiterbestand, darüber hinausgehende Exzedenten jedoch an ausländische Rückversicherer abgegeben werden durften – allerdings erst nachdem mindestens 30 Prozent solcher Exzedenten zunächst dem staatlichen Rückversicherer angeboten worden waren, und zwar zu den selben Konditionen, zu denen solche Exzedenten auch an ausländischen Zessionare gingen; vgl. Iran News, Russian Information Agency, URL: <http://www.iran.ru/eng/insurance.php> [Stand: 13.08.2007]. Mittlerweile ist der Anteil der Pflichtzessionen auf zehn Prozent aller Prämieinnahmen aus dem direkt abgeschlossenen Geschäft herabgesetzt worden, vgl. Internet-Auftritt des Iran Ministry of Foreign Affairs: Regulations on the establishment and Operation of Insurance institutes in the Free Trade – Industrial Zones, URL: <http://www.mfa.gov.ir:7777/mfa/cms/Tehran/en/EconomicPart/regulation9.html> [Stand: 14.08.2007].

<sup>57</sup> Vgl. Internet-Auftritt des Iran Ministry of Foreign Affairs: Regulations on the establishment and Operation of Insurance institutes in the Free Trade – Industrial Zones, Article 3, URL: <http://www.mfa.gov.ir:7777/mfa/cms/Tehran/en/EconomicPart/regulation9.html> [Stand: 14.08.2007]: [Article 3:] *“Institutes authorized to operate in the Zone, within the framework of these regulations, are not permitted to provide insurance for persons residing and subject and matters located in other parts of the country and **transport insurance for goods imported to other parts of the country**, the purchase contract of which is concluded or its letter of credit is opened in Iran. - Note 1: Institutes authorized to exclusively operate direct insurance in the Zone are not permitted to accept reinsurance from insurance institutes operating in other parts of the country; Note 2: Insurance institutes are entitled to insure properties and liabilities (except that of life assurance ) of the Special Economic Zones within the provision of these regulations and in compliance with relevant rules and regulations; Note 3: Issuance of insurance policies, by the insurance institutes of the Free Zones, for those subjects and matters the coverage of which is not offered by Iranian insurance institutes operating in other parts of the country is an exception to this Article. The list of such subjects and matters permitted to be insured by the insurance institutes shall be prepared and communicated to the Authorities within three months from the date of the approval of these regulations, at the latest.”* [Hervorheb.: K. U.]

**TAB. 402: Anzahl der einheimischen und ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien und Brasilien 1930-1965**

NUMBER OF NATIONAL AND FOREIGN COMPANIES IN ARGENTINA AND BRAZIL, 1930-65

Source: BANDE, JORGE: Survey of reinsurance in Chile with reference to Latin-American Aspirations, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 152-157, hier: S. 154

Argentina						Brazil					
YEAR	Domestic Companies		Foreign Companies		Total	YEAR	Domestic Companies		Foreign Companies		Total
	No.	%	No.	%	No.		No.	%	No.	%	No.
1930	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1930	41	59,4	28	40,6	69
1935	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1935	44	57,1	33	42,9	77
1940	92	68,7	42	31,3	134	1940	55	62,5	33	37,5	88
1945	n/a	n/a	n/a	n/a	n/a	1945	86	77,5	25	22,5	111
1950	101	69,7	44	30,3	145	1950	102	78,5	28	21,5	130
1955	112	71,8	44	28,2	156	1955	114	80,3	28	19,7	142
1960	120	73,2	44	26,8	164	1960	141	80,1	35	19,9	176
1965	173	79,7	33	20,3	217	1965	161	82,1	35	17,9	196

Der vollständige Rückzug ausländischer VU aus einzelnen Ländern muss aber als Ausnahme betrachtet werden. Wie das Beispiel der bis in die 60er Jahre das internationale Versicherungsgeschäft sowohl als Erst- als auch als Rückversicherer dominierenden britischen Versicherungsindustrie zeigt, wurden die seit den 30er (Lateinamerika) bzw. 50er Jahren (Nahe Osten) veränderten entwicklungspolitischen Paradigmen von LDCs hin zur Nationalisierung des Erstversicherungsgeschäfts und einer versuchten **Entschleunigung des industrialisierungsbedingt wachsenden Devisenabflusses** (teils durch Errichtung staatlicher Rückversicherungs(teil-)monopole) mit einer breiten Verlagerung auf das internationale Rückversicherungsgeschäft beantwortet.

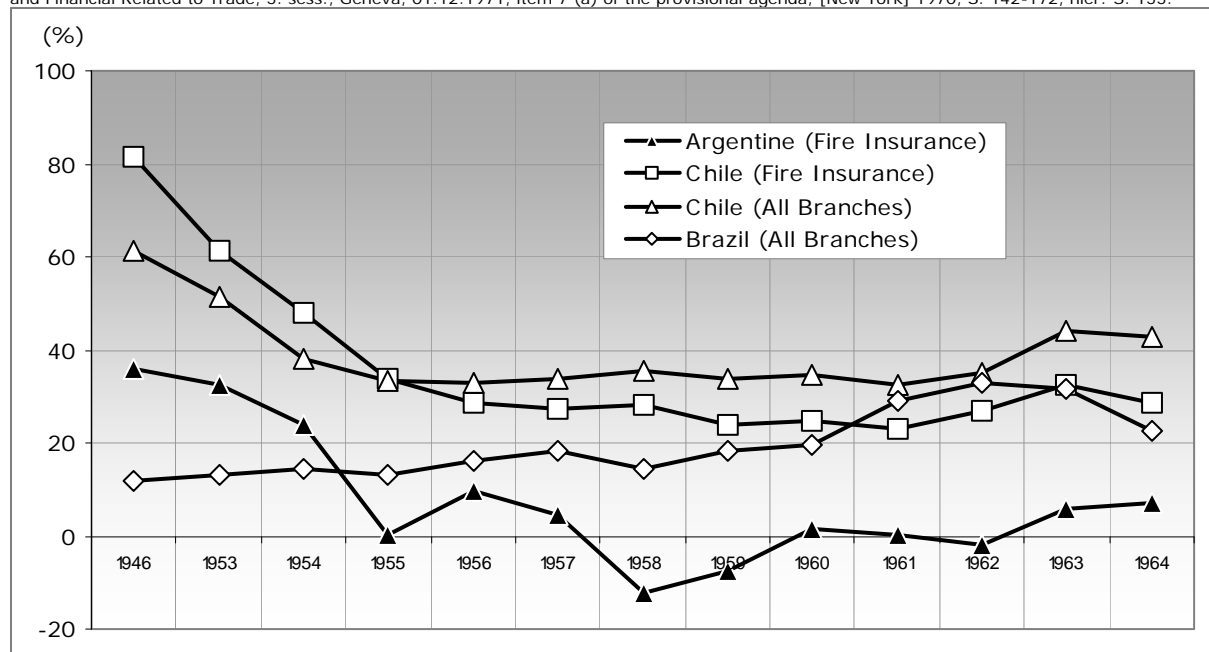
Darüber hinaus erweist es sich, dass es allenfalls auf den ersten Blick gerechtfertigt erscheinen kann, die Errichtung von „echten“ Rückversicherungs-Monopolanstalten in Brasilien (I.R.B.) und Argentinien (INDeR) als „harten Rückschlag“<sup>1</sup> für die bis zur Einführung dieser Anstalten nach Auswärts zederte Exzedenten absorbierenden ausländischen Zessionare zu bezeichnen. Die **von den staatlich verwalteten Monopolisten bewirkte (Zwangs-) Konsolidierung inländischer Rückdeckungskapazitäten** und die entsprechende Umlenkung der Rückversicherungsströme auf den Binnenmarkt bzw. ihren eigenen, ganz oder teilweise aus öffentlichen Mitteln abgesicherten Selbstbehalt entzogen den aufnahmewilligen international operierenden Rückversicherungsgesellschaften zwar ein nicht zu unterschätzendes Prämienvolumen. Wie die vorangegangene Untersuchung zu einer Auswahl von Märkten ehemals kolonial geprägter Länder Süd- und Mittelamerikas sowie des nahen und Mittleren Ostens gezeigt haben, ist der vollständige oder anteilige Verlust von Marktanteilen des Erst- und zedierten Rückversicherungsgeschäfts dieser Staaten aber vor dem Hintergrund ihrer in den 50er und 60er Jahren teils rasant wachsenden Portefeuilles zu relativieren.

<sup>1</sup> Vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 62 (1939), Nr. 25 vom 21. Juni, S. 604.

**ABB. 116: Prozentualer Anteil der ins Ausland abgegebenen Rückversicherungen an der Gesamt-Prämienproduktion in ausgewählten lateinamerikanischen Staaten 1946-1964**

CESSIONS ABROAD AS PERCENTAGE OF TOTAL PRODUCTION: COMPARISON CHART OF SELECTED LATIN AMERICAN STATES, 1946-1963

Quellen / Sources: BANDE, JORGE: Survey of reinsurance in Chile with reference to Latin-American Aspirations, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 152-157, hier: S. 154; ders.: Insurance Institutions and Organizational Aspects, in: UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD, (Hrsg.): Insurance. Inter-Regional Seminar on Insurance and Re-Insurance, Prague, 20.-30.10.1969. Report by the UNCTAD Secretariat; United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board, Committee on Invisibles and Financial Related to Trade, 5. sess., Geneva, 01.12.1971, item 7 (a) of the provisional agenda, [New York] 1970, S. 142-172, hier: S. 155.



Kontraststark hebt sich vorderhand allein der Verlust der Wettbewerbsposition im gewinnträchtigeren Erstgeschäft ab, zumal es – wie wir gesehen haben - recht einfach gelingt, einigen früher von ausländischen VU dominierten Staaten eine selektive Auswahl zedierter Risiken nachzuweisen, die die Portefeuilles der ausländischen Geschäftspartner, die sich nun auf die Position des Rückversicherers (oder Retrozessionärs) in Übersee zurückzogen, belasten mussten. Wiederum ist dem jedoch entgegenzuhalten, dass potenzielle Rückversicherer konsolidierter Versicherungsmärkte der westlichen Industrienationen sowohl in Hinsicht auf ihre Möglichkeiten technischer Expertise als auch des internationalen Risikoausgleichs durch hochgradig diversifizierte Portefeuilles in weit höherem Maße der Versicherung von Großrisiken gewachsen waren, was insbesondere anhand der Tatsache ins Auge fällt, dass die Mehrzahl sogenannter Entwicklungs- und Schwellenländer kumulierende Luftfahrttrisiken ihrer jungen nationalen Fluggesellschaften während der 60er und 70er Jahre oft zu neun Zehntel (oder mehr) an Rückversicherer im Ausland gab.

**TAB. 403: Prozentuale Verteilung der Gesamtprämieinnahmen im direkt abgeschlossenen Geschäft (Leben- und Nichtlebenversicherung inkl.) auf die einheimischen und im Lande arbeitenden ausländischen Versicherungsunternehmen in Argentinien und Chile 1948/49-1963/64**

DISTRIBUTION OF INSURANCE PRODUCTION (DIRECT WRITTEN BUSINESS; ALL LINES) (AS PERCENTAGE OF TOTAL; FISCAL YEAR-ACCOUNTING BASIS)

Quelle / Source: BANDE, JORGE: Survey of reinsurance in Chile with reference to Latin-American Aspirations, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 152-157, hier: S. 154; ders.: Insurance Institutions and Organizational Aspects, in: UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD, (Hrsg.): Insurance. Inter-Regional Seminar on Insurance and Re-Insurance, Prague, 20.-30.10.1969. Report by the UNCTAD Secretariat; United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board, Committee on Invisibles and Financial Related to Trade, 5. sess., Geneva, 01.12.1971, item 7 (a) of the provisional agenda, [New York] 1970, S. 142-172, hier: S. 156 f.

Argentine			Chile		
Year	National Co's in %	Foreign Co's in %	Year	National Co's in %	Foreign Co's in %
1948-49	87,4	12,6			
1953-54	91,5	8,5	1950	88,3	11,7
1958-59	92,4	7,6	1958-59	89,9	10,2
1959-60	93,0	7,0	1959-60	89,4	10,6
1960-61	94,0	6,0	1960-61	90,0	10,0
1961-62	94,7	5,3	1961-62	90,7	9,3
1962-63	94,8	5,2	1962-63	90,2	9,8
1963-64	95,2	4,8	1963-64	87,9	12,1
			1964-65	91,7	8,3



Allerdings mussten Monopolanstalten oder andere Maßnahmen, deren Ziel es war, soviel Geschäft wie möglich innerhalb des Binnenmarktes zu halten, speziell bei der Versicherung von Industrierisiken umso schneller an ihre Grenzen gelangen, je kleiner sich das verfügbare Gesamt-Deckungsvolumen des jeweiligen Binnenmarktes bemaß.

So wurde beispielsweise der Versicherungsmarkt **Costa Ricas** – mit z. Z. etwas über vier Millionen Einwohnern und einer Fläche von 51.100 km<sup>2</sup> eines der kleinsten Länder Zentralamerikas - seit 1924 auf die monopolistischen Aktivitäten der staatseigenen **Banco Nacional de Seguros (Instituto Nacional de Seguros)** beschränkt; private Versicherungsgesellschaften unterlagen einem striktem Zeichnungsverbot innerhalb des Landes. Allerdings verfügte die staatliche costaricanische Versicherungsanstalt nicht über ausreichende Kapazitäten, dass von ihr beanspruchte Monopol tatsächlich in allen Bereichen zu verwirklichen: eine bedeutende Ausnahme bestand insbesondere bei der See- und Transportversicherung; speziell der Warentransport(erst-)versicherungsbedarf des Außenhandels wurde in den 50er Jahren zu großen Teilen im Ausland gedeckt. Daneben blieb es Eigentümern von Lebensversicherungspolizen ausländischer VU erlaubt, diese vertraglichen Bindungen aufrechtzuerhalten, sofern die entsprechende Versicherung vor Einführung des Monopols abgeschlossen worden war. Den Selbstbehalt der staatlichen Monopolanstalt übersteigende Risiken wurden an ausländische Rückversicherungsunternehmen zediert; 1952/53 konkret an jeweils eine Gesellschaft aus den Vereinigten Staaten (Lincoln National Life) und der Schweiz (Schweizerische Rückversicherungs-Gesellschaft), sowie weitere aus Großbritannien.<sup>2</sup>

### **11.2. Die grundlegende Wandlung der Einstellung der international dominierenden britischen Versicherer gegenüber den Märkten der *developing countries* nach Beendigung des Zweiten Weltkrieges**

Der Zahl von Staaten, die seit der Zwischenkriegszeit gegenüber ausländischen VU im Erstversicherungsgeschäft offen diskriminierende Gesetze erließen oder ein vollständiges Betriebsverbot für fremde Versicherer verhängten ist dabei eine noch weitaus größere Anzahl von Staaten gegenüberzustellen, die durch Forderung einer Depositstellung oder Verpflichtung zu Zwangsinvestitionen im Inland einen Kurswechsel in der internationalen Geschäftstrategie der weltweit tätigen britischen Versicherungsgesellschaften herbeiführten:

*„While outright discrimination against foreign companies is unusual, any regulations requiring a minimum proportion of premiums to be retained in a country, or for funds to be invested locally in certain specified ways, tend to reduce the flexibility and thus the competitiveness of British insurers. This is because their overseas operations have been built up to their present position largely on the basis of the ability to transfer funds freely from one place to another as needed. Since the principle of insurance consists of the accumulation of funds from many sources available to cover any of a wide variety of risks, regulations that split up reserves into a number of small amounts not available for use except in one particular country inevitably reduce efficiency. Although it is understandable that a developing country may wish to mobilize its own savings for domestic use, or may wish to conserve foreign exchange, there is little doubt that they have contributed to, and are likely to go on contributing to, a slower rate of expansion overseas by British insurance companies.“<sup>3</sup>*

Die vormalis im Sinne einer kolonialistisch geprägten Denkweise als selbstverständlich aufgefasste Partizipation an den Versicherungsmärkten von Entwicklungsländern, deren Marktstrukturen und institutionelle Rahmenbedingungen besonders in den Sparten Feuer-, Transport- und Rückversicherung durch den Import britischer Policen und Versicherungsbedingungen dominiert worden waren oder überhaupt erst als Keimzellen einer nationalen Versicherungswirtschaft entstehen konnten, wich zunehmend einer Politik des *laisser-faire* gegenüber der protektionistischen Wirtschaftspolitik zahlreicher

<sup>2</sup> Vgl. THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 27. August, S. 823. Eine ausführliche Darstellung der Monopolisierung des Versicherungswesens in Costa Rica findet sich bei MONGE ALFARO, CARLOS: Nuestra historia y los seguros, 1st ed., San José 1974.

<sup>3</sup> CLARKE, WILLIAM M.: Britain's Invisible Earnings. The Report of the Committee on Invisible Exports, London 1967, S. 151.

lateinamerikanischer Staaten. Damit wich man bewusst vom Gedanken eines weltweit durchsetzbaren Wirtschaftsliberalismus ab, dessen Verwirklichung angesichts international verlorengangener britischer Marktmacht und dem Verlust der Vorrangstellung britischer Hegemonie im transkontinentalen Überseehandel mit Waren und Dienstleistungen mittlerweile als Utopie anzusehen war.

So lässt sich beispielsweise im Falle Mexikos als einem Land, aus dessen Erstversicherungsmarkt sich aufgrund der Nationalisierungsbestrebungen seiner Regierung die ausländischen Versicherer vollständig zurückzogen, deutlich die grundlegende Wandlung der Einstellung der international dominierenden britischen Versicherer gegenüber den Märkten der *developing countries* nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs ablesen. Die Entscheidung des *Fire Offices' Committee*, seinen 1936 gefassten Boykottbeschluss im Jahre 1947 wieder rückgängig zu machen, entsprach nicht allein der Erkenntnis, dass die fortgesetzte Sanktionierung der mexikanischen Rückversicherung angesichts der bereits wieder bestehenden Geschäftsbeziehungen mexikanischer Versicherungsunternehmen mit Verbandsmitgliedern und Nichtverbandsmitgliedern rein formellen Charakter gehabt hätte, und in der Praxis ohne weitere Bedeutung geblieben wäre. Vielmehr kann das Beispiel Mexikos herangezogen werden, um einen grundlegenden Wandel in der Haltung der vormals international dominierenden britischen Sach- und Rückversicherer nach dem Zweiten Weltkrieg zu verdeutlichen.

Ausländische Wettbewerber **diskriminierende Zwangsbestimmungen beim Abschluss von Warentransportversicherungen** – die u. a. von lateinamerikanischen Staaten nach Ende des Zweiten Weltkriegs fast ausnahmslos ergriffen wurden - waren nicht zuletzt deshalb nötig, damit Rückversicherungs-Monopolisten wie das I.R.B. oder das INDeR international verhandeltes Cargo-Geschäft überhaupt „zu fassen“ bekamen (u. a. nicht zuletzt aufgrund der Währungsproblematik). Anders argumentiert könnte man genauso gut sagen, dass die „Nationalisierung“ von Versicherungsmärkten in Lateinamerika in Bezug auf die (Waren-) Transportversicherung zwangsläufig in Extrem Lösungen mündete: entweder man akzeptierte den aller Voraussicht nach so gut wie vollständigen Devisenabfluss durch die Versicherung des eigenen Außenhandelsaufkommens im Ausland, **da die regulierenden Eingriffe staatlicher Interessen konträr zur preisorientierten Wettbewerbslogik des internationalen Marktes standen**, oder man griff zu den Instrumenten der von den Industrieländern geschmähten „Diskriminierung“ in Form von Beschränkungen bei der Versicherungsnahme – letztlich auf Kosten der Endverbraucher dieser Länder, die das in aller Regel gegenüber dem „freien“ Markt **höhere Preisniveau der wettbewerbsgeschützten einheimischen Versicherungsindustrie** zu tragen hatten. Als problematisch anzusehen war die in Brasilien verwirklichte Praxis, die einheimischen Erstversicherer auch **zur Annahme solcher Exzedenten-Teile des I.R.B. zu verpflichten, deren Branche sie nicht betrieben**. Die durch die Monopol-Anstalt zugewiesenen Anteile am ersten Exzedenten konnten bei Transportrisiken regelmäßig eine Zwangsverpflichtung zur Übernahme technisch unausgeglichener Geschäfts und besonders für unerfahrene Zessionare ohne entsprechende Transport-Abteilungen nur schwer zu akzeptierende Verlustquoten bedeuten; d. h. **die Verhandlung von „schwierigem“ Transport-(Rückversicherungs-)Geschäft an Nicht-Spezialisten konnte zu schwerwiegenden Verstimmungen innerhalb des Marktes führen** (vergleichbar den Aversionen, die es **auf Seiten zahlreicher französischer Versicherungsunternehmen** hervorgerufen wurden, als man sie im Zuge der Neuordnung der nationalen Angebotsstrukturen 1945 am Groupement de Réassurance Maritime beteiligte, vgl. Kap. 10.4., Abschn. 3.1., S. 472, Anm. 24).

Mit den staatlichen Interventionen in die Versicherungsmärkte Brasiliens, Argentinien, Chiles und Perus sollten **Ziele der Wirtschaftspolitik verwirklicht werden, ohne die Privativinitiative zum Erlöschen zu bringen**. Obwohl als vorrangiges Ziel interventionistischer Eingriffe, deren Intensität graduell variierte und die sich unterschiedlicher Instrumente bedienten, stets der Schutz der Versicherungsnehmer

betont wurde, trugen die Konstruktionen des Versicherungswesens in diesen Ländern z. T. ausgeprägt zentralistisch-planwirtschaftliche Züge. Diese Ansicht ist explizit für Brasilien vertreten worden,<sup>4</sup> lässt sich aber aufgrund der Ähnlichkeit institutionalisierter Marktsteuerungsinstrumente in Argentinien und Chile (Regulierung der abzugebenden Rückversicherungen durch ein speziell zu diesem Zweck gegründetes Monopolinstitut<sup>5</sup>) auch auf die wichtigsten anderen Versicherungsmärkte der lateinamerikanischen Sphäre übertragen.

**Brasilien dehnte die Verpflichtung der einheimischen VU zur Abtretung ihrer Exzedenten an das I.R.B. erst Anfang der 60er Jahre auch auf die Transportversicherung aus** – allerdings vor dem Hintergrund der Tatsache, dass einheimische Versicherungsgesellschaften in dieser Branche gegenüber dem internationalen Angebot aufgrund der hohen Besteuerung bis dahin chancenlos blieben. Erst eine Ausdehnung der Zwangsmechanismen auf die Wahl der Lieferbedingungen (Verpflichtung zum CIF-Export bzw. FOB-Import gemäß den INCOTERMS), d. h. die **Errichtung eines wettbewerbsrechtlichen Ausnahmereichs** (oder treffender formuliert: eines protektionistischen Schutzes gegen die in den Endabnahmepreisen der nach Brasilien gelangenden Einfuhren „versteckten“ Versicherungsimporte bzw. einer Umlenkung der Versicherungsnahe bei aus Brasilien herausgehenden Exporten auf inländische Unternehmen) ermöglichte den brasilianischen Transportversicherern schließlich den Aufbau eines größeren Portefeuilles.

### **11.3. Verbesserung der Marktkonformität des Versicherungsangebotes der *developing countries* durch ausländische Mitbewerber**

Der weitgehende Ausschluss der ausländischen Konkurrenz hatte für die Versicherungsmärkte der betreffenden *developing countries* aber auch handfeste Nachteile. So zeigt sich im Nachhinein, dass die protektionistisch geschützten einheimischen Anbieter vieler in der Entwicklung begriffener Versicherungswirtschaften ihre Produktpalette oft nur unvollständig auf die Bedürfnisse des Marktes ausrichteten.

Dagegen ergriffen in Ländern mit liberal geregelter Marktzugang insbesondere die ausländischen Wettbewerber Initiativen zur Einführung von neuen, gezielt auf die Marktbedürfnisse abgestimmter Policen. Beispielsweise führten Anfang der 60er Jahre U.S.-amerikanische Versicherungsunternehmen in Venezuela dort bislang unbekannte Maschinenbruch-Versicherungspolicen ein, und zwangen damit indirekt die einheimischen Versicherer, ebenfalls ähnliche Policen anzubieten. Vergleichbare Entwicklungen zeigten sich in Argentinien und Brasilien, wo U.S.-Gesellschaften das Angebot um eine in den Vereinigten Staaten bereits seit langem gebräuchliche, umfassende Privathaftpflicht-Police und eine Versicherung zur globalen Deckung von durch Veruntreuung verursachten Vermögensschäden bereicherten. Beide Vertragsformen waren bis zum Zeitpunkt der Einführung durch die nordamerikanischen VU in diesen Ländern unbekannt gewesen. Die einheimischen Versicherer zogen auch in diesen Fällen nach und ergänzten ihr Angebot, wobei sich durch die Etablierung neuer Nischenprodukte insgesamt die Absatzmöglichkeiten der Branche erhöhten. Märkte, auf denen seit längerer Zeit ein nahezu vollständiger Ausschluss der ausländischen Konkurrenz angestrebt worden war, blieben hinter solchen progressiven Entwicklungen zurück, da ihnen mit dem Konkurrenzdruck durch technisch überlegene fremde Mitbewerber auch direkte „Stimuli“ fehlten, die sie zu einer aktiveren Sortimentspolitik gezwungen hätte.<sup>6</sup>

---

<sup>4</sup> Vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 24.

<sup>5</sup> Der ab Jahresende 1971 in Peru geltende Zessionszwang an die Nationalbank bediente sich überwiegend bereits bestehender Infrastrukturen.

<sup>6</sup> Vgl. BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973), S. 113 f.

## 11.4. Beurteilung der außenwirtschaftlichen Konsequenzen protektionistischer staatlicher Eingriffe in den Versicherungsmarkt in lateinamerikanischen Staaten

### 11.4.1. Hauptgründe für den protektionistischen Schutz von Versicherungsmärkten

Zur Beurteilung der außenwirtschaftlichen Konsequenzen der starken staatlichen Einflussnahme auf die Versicherungswirtschaft in den besprochenen lateinamerikanischen Staaten sind zunächst **die wichtigsten Gründe für eine protektionistische Aufsichtspolitik**<sup>7</sup> in diesem Wirtschaftszweig zu benennen, nämlich:

- (A) Das Bestreben **inländische Versicherungsnehmer** vor mangelhaften Leistungen, betrügerischen Absichten oder einer möglichen Zahlungsunfähigkeit ausländischer Versicherungsunternehmen **zu schützen**;
- (B) die **Verhinderung uneingeschränkten Wettbewerbs**, um der Zerstörung von Versicherungsunternehmen im Interesse des Versicherungsnehmers, aber auch im gesamtwirtschaftlich-nationalen Interesse vorzubeugen;
- (C) der **Schutz** der einheimischen, u. U. im Aufbau befindlichen Versicherungsunternehmen **vor ausländischer Konkurrenz**;
- (D) die **Vermeidung unnötiger Devisenverluste**, die durch den Transfer von Unternehmensgewinnen der Tochtergesellschaften ausländischer VU, die Einfuhr von Direktversicherungen, v. a. aber auch den Import von Rückversicherungsschutz hervorgerufen werden;
- (E) **Lenkung der** durch das Versicherungsgeschäft der einheimischen (und der im Inland tätigen ausländischen) VU erzeugten **Mittel in den lokalen Kapitalmarkt**.<sup>8</sup>

### 11.4.2. Zahlungsbilanzeffekte

Eine Bewertung der Zahlungsbilanzeffekte internationaler Versicherungstransaktionen, denen man in allen betrachteten lateinamerikanischen Ländern besonderes Augenmerk schenkte, und die durchgängig als ein Hauptgrund für die Errichtung protektionistischer Schutzmechanismen gegenüber dem internationalen Markt genannt wurden, muss unter Vorbehalt erfolgen.

LENGYEL (1953) und CARTER / DICKINSON (1979) wiesen darauf hin, dass

- (1.) kein analytisches Modell vorliegt, mit dessen Hilfe zuverlässige Aussagen zu den tatsächlichen Zahlungsbilanzeffekten internationaler Versicherungstransaktionen getroffen werden können, und dass
- (2.) dem Import von Versicherungsschutz aufgrund der zeitlichen Verzögerung („time-lag“) zwischen Prämienausgaben und Entschädigungseinnahmen teils unkalkulierbare Auswirkungen in Zusammenhang mit den durch ihn verursachten Zahlungsbilanzeffekten zugeschrieben werden müssen.

Je länger der „time-lag“ zwischen Prämienzahlung und Schadenerstattung ist bzw. je schneller das Wachstum der Versicherungsportefeuilles voranschreitet, desto geringer fällt ein Ausgleich zwischen Devisenkosten (z. B. ins Ausland überwiesene Rückversicherungsprämien) und Deviseneinnahmen (aus dem Ausland erhaltene Entschädigungszahlungen) aus. Die zeitweise hohe Inflationsrate der meisten lateinamerikanischen Staaten verstärkte die negativen Auswirkungen des „time-lag“ beim Versicherungsimport noch zusätzlich. Eine kurzfristige Abkehr vom Protektionismus, die Aufhebung von Devisenkontrollen und vollständige Liberalisierung der

<sup>7</sup> Vgl. CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M. : Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979, S. 12.

<sup>8</sup> Alle genannten hauptsächlichsten Gründe für eine protektionistische Schutzpolitik der einheimischen Versicherungswirtschaft wurden z. B. in der brasilianischen Versicherungsaufsichtsgesetzgebung tatsächlich auch ausdrücklich benannt, vgl. POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984, S. 25.

Versicherungsmärkte hätte binnen kürzester Zeit dazu geführt, das so gut wie keine Industrierisiken länger am heimischen Markt in Landeswährung gedeckt worden wären.

#### 11.4.3. Gefahren bei der Versicherung von Katastrophenrisiken

Die in Verbindung mit der importsubstituierenden Industrialisierung lateinamerikanischer Länder praktizierte protektionistische staatliche Interventionspolitik in der Versicherungswirtschaft barg in Hinblick auf die in Argentinien, Brasilien und Chile angestrebte Abkopplung vom internationalen Rückversicherungsmarkt durch Errichtung eines staatlich kontrollierten Monopol-Rückversicherungsinstituts besondere **Gefahren bei der Versicherung von Katastrophenrisiken**. Während z. B. die in Zusammenhang mit Erdbebenschäden zu erwartenden Entschädigungszahlungen bei kleineren Ländern wie z. B. Nicaragua das Gesamtprämienaufkommen des Binnenmarkts übertrafen, konnten die Folgen solcher Naturereignisse auch in den größeren Ländern Südamerikas (Erdbeben gefährdeten und gefährden insbesondere Chile<sup>9</sup>) einen in keinem Verhältnis zu den angestrebten Deviseneinsparungen stehenden volkswirtschaftlichen Verlust verursachen falls weitgehend im Inland rückversichert wurde.

#### 11.5. Die erzwungene Platzierung von Warentransportversicherungen auf dem Binnenmarkt durch Beschränkung der freien Wahl des Versicherers: ein erfolgversprechender Weg zur Verringerung von Zahlungsbilanzdefiziten?

Vom Standpunkt der Entwicklungs- und Schwellenländer aus betrachtet erschien es (und erscheint es) mit Blick auf die volumenmäßig in erster Linie durch die Warentransportversicherung für Importe belastete Zahlungsbilanz vordergründig sinnvoll, eine obligatorische Versicherungsnahme im Inland vorzuschreiben bzw. die Einfuhr CIF-exportierter Waren zu verbieten. Die Handelspartner wären demgemäß zum Abschluss von Kaufverträgen auf FOB-Basis gezwungen; eine Praxis die von Transportversicherungsunternehmen in den Industriestaaten seit Jahrzehnten als diskriminierend angeprangert wird (vgl. dazu beispielsweise Kap. 10.3., Abschn. 3., S. 460 ff.). Nichtsdestotrotz existieren gute Gründe, die die erhofften positiven Effekte einer erzwungenen Versicherungsnahme für Importe in Entwicklungs- und Schwellenländern in Frage stellen können<sup>10</sup>:

---

<sup>9</sup> Erinnert sei hier nur an die verheerenden **Beben vom 24. auf den 25. Januar 1939 in Chillán** und vom 22. Mai 1960 mit dem Epizentrum Valdivia – letzteres mit einer Stärke von 9,5 auf der Richterskala das weltweit bislang stärkste gemessene Beben überhaupt. Ein Beitrag in Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen beschäftigte im April 1939 die Frage, in wieweit die anfallenden Schadenersatzansprüche aus Chillán (trotz weitgehenden Ausschlusses des Erdbebenrisikos aus der Feuerversicherungsdeckung bei den meisten Gesellschaften) den Weltversicherungsmarkt im allgemeinen und die deutschen Versicherungsinteressen im speziellen betreffen konnten. Mitte der 30er Jahre arbeiteten rund 90 Feuerversicherer in Chile (1934 62 einheimische und 28 ausländische Gesellschaften), die zusammen eine Versicherungssumme in Höhe von etwa 8,2 Milliarden Pesos in Deckung hatten, wovon schätzungsweise ein Drittel (2,4 Milliarden Pesos) auf die ausländischen VU entfielen. Tonangebend unter den fremden Feuerversicherern waren britische Unternehmen (19), daneben betrieben allerdings auch fünf deutsche, drei nordamerikanische, eine französische und eine niederländische Gesellschaft in Chile. Da trotz des prinzipiellen Risikoausschlusses der unmittelbar durch die Einwirkung des Erdbebens hervorgerufenen Schäden damit zu rechnen war, dass größere Ansprüche gegen die im Lande tätigen Direktversicherer, v. a. aber gegen die an chilenischen Portefeuilles beteiligten internationalen Rückversicherer erhoben wurden, die als strittige „Grenzfälle“ der Erdbeben-Ausschlussklausel meist vor Gericht entschieden werden mussten und in aller Regel auf Vergleiche hinausliefen (die Versicherer hatten entsprechende Erfahrungen bereits in Zusammenhang mit den Katastrophen in San Francisco 1906 und in Tokio 1923 sammeln können), war mehr oder weniger zwangsläufig mit einer Beteiligung deutscher Unternehmen an der Schadenslast zu rechnen. Die weitaus exponiertere Stellung der britischen Feuer-Direktversicherer in Chile, v. a. aber die 1939 bereits deutlich fortgeschrittene „Nationalisierung“ des Marktes ließ jedoch erwarten, dass die fünf deutschen Erstversicherer wahrscheinlich nicht ungeschoren, jedoch in verhältnismäßig geringerem Umfang belastet davonkommen würden. Der Anteil der ausländischen Gesellschaften am chilenischen Feuerversicherungsgeschäft hatte sich bereits zwischen 1926 und 1931 von 23 Millionen Pesos auf 14,2 Millionen Pesos verringert, jener der einheimischen VU vergrößerte sich dagegen im selben Zeitraum von 29,2 auf 38 Millionen Pesos. Die in Chile erwirtschafteten Jahresprämieinnahmen der fünf deutschen Feuerversicherer beliefen sich zwischen 1929 und 1939 auf durchschnittlich ein Fünftel bis ein Sechstel der Gesamtprämien der 19 englischen Gesellschaften und etwa ein Siebtel bis ein Achtel der Beitragseinnahmen im Auslandsgeschäfts der chilenischen Feuer-VU. Es war damit zu rechnen, dass insbesondere die chilenischen Feuer-Direktversicherer stark in Mitleidenschaft gezogen wurden. Anders dagegen schätzte man die Inanspruchnahme des internationalen Rückversicherungsmarkts ein, da die Caja Reaseguradora einen nicht unerheblichen Teil ihres Geschäftes, insbesondere Exzedenten von „Schaden-Spitzen“, im Ausland rückversicherte. Selbst wenn davon ausgegangen wurde, dass auch die Caja Reaseguradora Erdbebenrisiken aus ihren Deckungen ausschloss, verblieben genug Kollateralschäden, die die wichtigsten internationalen Rückversicherungsmärkte belasten konnten. Vgl. NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 62 (1939), Nr. 17 vom 26. April, S. 400.

<sup>10</sup> Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 199 f.

- (1) Eine durch Restriktionen erzwungene Versicherungsnahme für ausländische Exporteure im Empfängerland kann die **Doppelversicherung** der von LDCs importierten Güter nach sich ziehen<sup>11</sup>;
- (2) große Teile der von den LDC-Versicherern verdienten Prämien fließen aufgrund unzureichender inländischer Zeichnungskapazitäten als Zessionen weiterhin dem internationalen Markt zu;
- (3) See- und Transportversicherungen stellen **hohe Anforderungen an das technische Know-how des Versicherers** - ein Umstand, dem nach ALI (1985) z. B. zahlreiche einheimische Versicherungsunternehmen in den arabischen Ländern nicht in ausreichendem Maße Rechnung tragen konnten.<sup>12</sup> Die daraus entstehenden Nachteile für die auf Versicherungsschutz angewiesenen Unternehmen in Industrie und Handel liegen auf der Hand: aufgrund unzulänglicher Sachkenntnis oder Ineffizienz der Versicherungsunternehmen bzw. monopolistische Angebotsstrukturen verursachten den infragekommenden (gewerblichen) Versicherungsnehmern u. U. höhere Kosten, was wiederum die (Preis-) Wettbewerbsfähigkeit arabischer Produkte auf dem Weltmarkt einschränken konnte.

Aus den offensichtlich erfolgreichen Strategien, die zahlreiche Entwicklungsländer seit den 50er Jahren zur Erhöhung des Anteils einheimischer Gesellschaften und zur Eindämmung des ausländischen Einflusses im *direkt* gezeichneten Geschäft ihrer Versicherungsmärkte verfolgten, **kann nicht automatisch geschlossen werden**, dass es ihnen gelang, **den tatsächlichen Eigenbehalt** der einheimischen Versicherungsindustrie **in einem vergleichbaren Maße zu steigern**.<sup>13</sup> **Eindrucksvolle Zahlen bietet z. B. die rasante Entwicklung des Anteils einheimischer VU auf einigen vormals weitgehend vom Auslandsangebot abhängigen arabischen Versicherungsmärkten in der zweiten Hälfte der 70er Jahre**; aufgrund der beschriebenen Zusammensetzung einschlägiger Portefeuilles in den Nahost-Staaten (bedeutender Anteil der Transportversicherung am gesamten Geschäftsvolumen, auf einigen Märkten 50 Prozent der Beitragseinnahmen und mehr) ist aber davon auszugehen, dass **beträchtliche Teile an den internationalen Markt zediert bzw. retrozediert wurden**.

---

<sup>11</sup> In einem solchen Fall würden ausländische Exporteure beim CIF-Verkauf ihre eingeschränkte Freiheit bei der Wahl des Versicherers mit einer zusätzlichen Police beantworten (Doppelversicherung durch den Verkäufer im Ausland). Ein ähnliches Szenario kann sich bei der von vielen Entwicklungs- und Schwellenländern erzwungenen Lieferung CIF (und gleichzeitiger Beschränkung der Wahl des Transportversicherers auf einheimische Unternehmen) für ausländische Käufer ergeben, die bei befürchteter Lückenhaftigkeit oder Unzuverlässigkeit der (des) zugewiesenen Pflichtversicherer(s) im Exportland zum Abschluss einer **Import-Schutzversicherung** (*import contingency insurance, cif contingency insurance*) veranlassen kann (Doppelversicherung gem. CIF durch den Exporteur im Entwicklungsland und zusätzlichem Abschluss einer Import-Schutzversicherung durch den Käufer im Ausland). Vgl. dazu z. B. VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 8 (1953), Nr. 18 vom 15. September, S. 422: „Nach Verordnungen der iranischen Regierung, auf die „West-East Insurance Monitor“ aufmerksam macht, müssen alle in das Land eingeführten Güter bei im Iran zugelassenen Versicherern gedeckt werden. Dem Außenhandel ist dadurch eine schwere Last aufgebürdet, da die in Persien geforderten Prämien oft das Mehrfache der Sätze anderer Länder erreichen, wo internationaler Wettbewerb besteht. Darüber hinaus wurden Fälle Bekannt, wo ausländische Importeure zu ihrem eigenen Schutz neben der von der persischen Regierung geforderten Versicherung noch Deckungen in ihrem Heimatland eingegangen sind. Derartige Doppelversicherungen werden als wirtschaftliche Verschwendung, die den internationalen Handel behindert, von der amerikanischen Fachzeitschrift gebrandmarkt.“

<sup>12</sup> Vgl. ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985, S. 200.

<sup>13</sup> Vgl. ebd., S. 34.

## 12. Schlussbetrachtung

INTERNATIONAL AUSGERICHTETE GESCHÄFTSSTRATEGIEN NUR BEI DEN BRITISCHEN UND SCHWEIZERISCHEN TRANSPORTVERSICHERERN

Die **inhärent internationalen Angebots- und Nachfragestrukturen in der Seeversicherung** wurden in Zusammenhang mit einer beschleunigten Internationalisierung der Weltwirtschaft seit dem letzten Drittel des 19. Jahrhunderts in beträchtlichem Maße **von unterschiedlichen landestypischen Ausprägungen des Wirtschaftszweiges überlagert**. *Jakobi* (1969) hat für die erste Hälfte der 1960er Jahre eine verhältnismäßig geringe angebotsseitige internationale Durchdringung der wichtigsten westeuropäischen Seeversicherungsmärkte festgestellt.<sup>1</sup> Seine Beobachtung, dass **unter den europäischen Unternehmen vorrangig die schweizerischen und die britischen Seeversicherer eine auffällig starke internationale Ausrichtung ihrer (Erstversicherungs-) Geschäftstätigkeit aufweisen**,<sup>2</sup> kann im Rahmen der mit der vorliegenden Untersuchung präsentierten empirischen Ergebnisse prinzipiell bestätigt werden, wenngleich man diese Aussage in Hinblick auf einzelne Auslandsmärkte stark differenziert betrachten sollte: so konzentrierte sich das direkt abgeschlossene Auslandsgeschäft britischer Seeversicherer bis zum Zweiten Weltkrieg vorrangig auf die sogenannten „developing countries“, während sich in der Mehrzahl der europäischen Länder zwischen 1860 und 1900 ein gut entwickeltes, und zumeist schnell marktbeherrschendes Angebot einheimischer Unternehmen etablierte, weshalb sich die Briten aus dem (niedergelassenen) Erstversicherungsgeschäft dort vereinzelt ganz heraushielten.

Die vormals ebenfalls stark international ausgerichtete Strategie vieler deutscher Transportversicherer wurde durch den Ausbruch des Ersten Weltkrieges abrupt beendet, und fand in ihrem bis dahin durchaus bemerkenswerten Umfang weder in der Zwischenkriegszeit noch nach Gründung der Bundesrepublik eine Fortsetzung.

### DURCHDRINGUNG

Sieht man einmal von protektionistischen Maßnahmen in Entwicklungsländern, den in der Zwischenkriegszeit aufkeimenden Nationalisierungstendenzen und einigen Fällen staatlicher Interventionspolitik ab, so hat sich aufgrund der weitgehend fehlenden oder nur schwach ausgebildeten Marktzugangsbeschränkungen in zahlreichen Ländern, sowie der überwiegend rationalen Verhaltensweisen der Versicherungsnehmer (Streben nach Gewinnmaximierung und optimaler Bedarfsdeckung) **der internationale Wettbewerb auf den meisten Teilmärkten in vollem Umfang bemerkbar** gemacht. Trotzdem haben insgesamt gesehen **ausländische Seeversicherer im direkten Geschäft weltweit nur geringe Marktanteile** auf den größeren nationalen Seeversicherungsteilmärkten erlangen können.

Ein bereits Mitte der 20er Jahre einsetzender<sup>3</sup> und nach dem Zweiten Weltkrieg verstärkt anzutreffender **Trend zur angebots- und unternehmensseitigen Konzentration** auf zahlreichen Seeversicherungsteilmärkten hat sowohl auf der Ebene einzelner Länder als auch international trotz der oftmals anzutreffenden Vorrangstellung einer kleinen Zahl von Versicherern jedoch in aller Regel keine Strukturen begünstigt, die einzelne Wettbewerber als marktbeherrschend erscheinen ließen. Eine Ausnahmestellung ist lediglich für die am Londoner Markt tätigen Versicherer zu konstatieren, dort insbesondere für *Lloyd's* im Bereich der internationalen Rück- und Mitversicherung.

Vor dem Hintergrund der Hegemonialstellung englischen Seerechts kann für das 19. und 20. Jahrhundert auf dem Gebiet der Seeversicherung von der **Herausbildung einer transnationalen Rechtsstruktur** gesprochen werden. Angesichts der großen Akzeptanz und der weiten Verbreitung, die die Prinzipien des MIA 1906, v. a. aber die Institute clauses als Formen standardisierter Vertrags- und Geschäftsbedingungen international gefunden haben, lässt sich sagen, dass sich die britische Dominanz über den

<sup>1</sup> Vgl. JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969, S. 138 f.

<sup>2</sup> Vgl. ebd., S. 138.

<sup>3</sup> Vgl. LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Königsberg i. Pr., Univ., Diss., 1931, S. 26.

institutionellen Rahmen der Seeverversicherung, aber - angesichts der Bedeutung, die der Versicherungsplatz London noch heute für die Deckung von MAT-Risiken aus aller Herren Länder besitzt - auch bestimmte Teile ihrer marktwirtschaftlichen Interaktion als das „hegemoniale“ Teilstück innerhalb des globalen Akkumulationsregimes („Weltmarkt“) erhalten hat.

Hervorzuheben ist in diesem Zusammenhang, dass die englischen Rechtsgrundsätze zur Seeverversicherung zunächst nur als Sammlungen exemplarischer Rechtssprüche existierten. Angesichts einer sprunghaft wachsenden Flut verhandelter Prozesse in den letzten Jahrzehnten des 19. Jahrhunderts wurde die Effizienz dieses Konglomerats in seiner bis dahin bestehenden Form zunehmend in Frage gestellt wurde.

Um den wirtschaftlichen Interessen der Seemacht Großbritannien auch weiterhin Geltung verschaffen zu können, wurde mit einer clusterartigen Zusammenfassung zahlloser Einzelentscheidungen die Rechtsprechung englischer Gerichte auf ihre Prinzipien zurückgeführt. Der MIA 1906 verlieh diesen Prinzipien Gesetzeskraft, die jedoch nur teilverbindlichen Charakter besitzt, um eine größtmögliche Vertragsfreiheit zu gewährleisten.

Trotz der internationalen Dominanz der englischen Vorbilder weist das Seeverversicherungsrecht analog zum übrigen Seerecht den Zustand einer **weitgehenden Rechtszersplitterung** auf, die sich v. a. im Bereich *allgemeiner Versicherungsbedingungen* als ein Nebeneinander von aufeinander beziehenden, aber auch deutlich voneinander abgrenzbaren einzelstaatlichen oder interregionalen Normsetzungen und den englischen Institute Clauses darstellt.

Die auffällige Zersplitterung see- und seehandelsrechtlicher Normsysteme, wie sie in Bezug auf das Seeverversicherungsvertragsrecht in jüngerer Vergangenheit v. a. durch die Arbeiten des CMI zum Gegenstand kritischer Auseinandersetzungen geworden ist, steht damit bis auf den heutigen Tag in auffälligem Gegensatz zu einer sich in Zusammenhang mit der Deregulierungsbewegung seit den 1970er Jahren nochmalig verdichtenden Verflechtung weltweiter Handels-, Produktions- und Distributionszusammenhänge und kann damit bis auf den heutigen Tag nicht als eine an Bedeutung verlierende anachronistische Reminiszenz an das „überlebte“ Paradigma nationalstaatlicher Ordnungspolitik betrachtet werden, im Gegenteil: in Ermangelung staatenübergreifend einheitlicher Ansätze zur „Modernisierung“ des bestehenden, vielfach den Erfordernissen des modernen Seeverkehrswesens nicht genügenden internationalen Frachtrechts ist **seit den 90er Jahren in wachsendem Maße ein Unilateralismus bei der Durchsetzung sogenannter „hybrider“ Systeme des Seehandels- und Seefrachtrechts zu beobachten**, die existierende Regime des Seegütertransports mit neuen Elementen verbinden und neben diesen ein Konglomerat einzelstaatlicher oder interregional abgestimmter Separatlösungen bilden.

Greift man die im Titel der Arbeit formulierte These vom internationalen Seeverversicherungsgeschäft als einem „**international business in global transition**“ auf, so ist seit dem ausgehenden 19. Jahrhundert nicht die vermehrte Ausdehnung der Geschäftstätigkeit einzelner Unternehmen auf Auslandsmärkte, sondern vielmehr die **steigende Bedeutung der internationalen Rückversicherung**, der Bedeutungszuwachs englischer Versicherungsbedingungen und Klauseln und die Marktintegration auf der Nachfrageseite - deutlich beispielsweise anhand des um 1900 von den Mitgliedern des Internationalen Transport-Versicherungs-Verbandes lebhaft diskutierten **Problems der „überschriebenen Risiken“** (d. h. der durch den Standortwettbewerb hervorgerufenen Abwanderung der Kunden von ihren Heimatmärkten im Sinne von **Direktplatzierungen im Ausland**) - als Indikatoren einer neuen Qualität des Versicherungsbetriebs und einer Veränderung der dahinterstehenden Organisationsformen des Wirtschaftszweiges zu erblicken.

Die beim Übergang in eine als globalisiert betrachtbare Wettbewerbssphäre als ein zentraler Gesichtspunkt zu bezeichnende Vorrangstellung britischer



Standardversicherungsklauseln und –bedingungen, sowie der Zwang zur Risikostreuung durch Rückversicherung am internationalen Markt haben im Rahmen der vorliegenden Arbeit eingehend Würdigung gefunden, der Konsens über ihre fundamentale Bedeutung bei der Betrachtung einer qualitativen Verschiebung des Geschäftscharakters in der Seeversicherung kann als paradigmatisch bezeichnet werden.

Welche Bedeutung aber ist **Direktplatzierungen**, also der grenzüberschreitenden Versicherungsnahme bei ausländischen Anbietern ohne eigenen Marktzugang (Niederlassungen und Agenturen) zusammenfassend für den statistisch erfassbaren Betrachtungszeitraum beizumessen?

Die von der Europäischen Kommission 2005, d. h. mehr als 30 Jahre nach der formellen Abschaffung einzelstaatlicher Diskriminierungen und der Schaffung koordinierter und weitmöglichst harmonisierter Zulassungsvoraussetzungen (erste Richtliniengeneration), und mehr als 10 Jahre nach der Beseitigung des in zahlreichen Länder der EU bis zu diesem Zeitpunkt bestehenden **Verbots für den Verkauf von Versicherungsverträgen durch nicht niedergelassene ausländische Versicherungsunternehmen (dritte Richtliniengeneration)** getroffene Aussage zur internationalen Durchdringung der (liberalisierten) einzelstaatlich abgrenzbaren Märkte für Unternehmensrisiken innerhalb der EU, nämlich dass der Erstversicherungsmarkt für diese Risiken als in hohem Maße an nationale Grenzen gebunden erschien, stützt die These, dass die Versicherungsnehmer einheitlich keine Vorteile in den Angeboten sahen, die eine direkt grenzüberschreitende Versicherungsnahme erforderlich gemacht hätte.

Als wichtigster Grund für dieses Phänomen („country-of-origin“-Effekt) wurde die Tatsache genannt, dass die Versicherungsverträge im Rahmen des spezifisch-einzelstaatlichen Vertrags- bzw. Versicherungsvertragsrechts unterzeichnet wurden und damit in erster Linie nationalem Recht unterliegen, was auch für die aus dem Vertragsverhältnis erwachsenden Haftungsfragen gilt. Als einen weiteren wichtigen Gesichtspunkt führte der Bericht der Kommission den Umstand an, dass für den Vertrieb, mehr aber noch zum Zwecke der Schadenregulierung eine Form der Präsenz als unabdingbar angesehen wurde. Ein ins Gewicht fallender Wettbewerbsdruck von Seiten grenzübergreifender Dienstleister, die keinen tatsächlichen Marktzugang besaßen, wurde demgegenüber praktisch ausgeschlossen (vgl. Kap. 5, Abschn. 6.2., S. 168 f.). Die vorliegenden empirischen Ergebnisse der Untersuchung zur internationalen Durchdringung von See- und Transportversicherungsmärkten scheinen diese These zunächst zu untermauern. Zum einen unterliegen die Vertragsgrundlagen des Geschäftsverkehrs bei der Versicherung von MAT-Risiken zu einem bestimmten Teil den einzelstaatlichen Rechtsnormen (meist in Form von Allgemeinen Geschäftsbedingungen, so in Deutschland den ADS). Zum anderen scheint der in der Regel geringe bis verschwindende Anteil, den niedergelassene ausländische Gesellschaften an dem Beitragsaufkommen des Direktgeschäfts einzelner Märkte in Europa und in Übersee während des 20. Jahrhunderts erringen konnten, die Annahme zu bestätigen, dass fremde VU selbst durch die Errichtung einer Präsenz keine entscheidenden Vorteile verbuchten.

#### WIRTSCHAFTSPROTEKTIONISMUS UND DISKRIMINIERUNG AUSLÄNDISCHER ANBIETER

Zahlreiche **Staaten der „Dritten Welt“**, die nach 1945 angesichts der schrittweisen Verschlechterung ihrer Zahlungsbilanz eine strenge Kontrolle ihres Devisenverkehrs veranlassten, und in diesem Zusammenhang insbesondere die **Versicherung der Warenein- und -ausfuhr bei nicht im Inland niedergelassenen ausländischen Versicherungsunternehmen strikt untersagten**, unterlagen nach Meinung der Internationalen Handelskammer der irrigen Auffassung, dass die Deckung des Außenhandel-Güterverkehrs bei ausländischen Versicherern bzw. das Verbot derselben ausschlaggebenden Einfluss auf ihre nationalen Zahlungsbilanzen besitze. Als realistischer wurde demgegenüber die Ansicht vertreten, dass der Ausschluss ausländischer Konkurrenten in aller Regel nur geringe Auswirkungen auf die Balance-of-payments der Entwicklungsländer zeige, im Falle unvorhergesehener Großschäden aufgrund fehlenden internationalen Risikoausgleichs aber erhebliche Belastungen für die betreffenden Volkswirtschaften nach sich ziehe.

Der teilweise bereits vor Ausbruch des Zweiten Weltkriegs einsetzende **Nationalisierungsprozess in sogenannten Entwicklungs- und Schwellenländern**, mit dem gleichzeitig beabsichtigt wurde, die Entwicklung einheimischer Versicherungsunternehmen vor der in finanzieller und technischer Hinsicht überlegenen Konkurrenz aus Übersee zu schützen, bedeutete speziell für britische Schadenversicherer eine tiefgreifende Zäsur, da diese Unternehmen auf den betroffenen Märkten vielfach die am stärksten vertretene Gruppe ausländischer Versicherer bildeten, und nicht selten große Teile der Gesamtprämienvolumina dieser Länder abschöpften.

Insbesondere nach der **Verstaatlichung der Versicherung in Ägypten** (1957-1961)<sup>4</sup> durch das sozialistische Regime Gamal Abdel Nassers, dessen Beispiel nicht nur ansteckende Wirkung auf andere arabische Staaten, sondern auch auf Länder in Afrika (Ghana, Uganda) und Fernost (Indien, Burma, Ceylon) hatte,<sup>5</sup> beschleunigte sich die Verdrängung britischer Versicherungsunternehmen aus Teilen ihres internationalen Direktgeschäfts. Der erzwungene Übergang von Auslandsvermögen britischer und anderer Versicherer in Staatseigentum (z. B. in Uganda, dass im April 1970 60 Prozent aller Vermögensanlagen ausländischer Versicherungsgesellschaften im Lande verstaatlichte), der Erlass diskriminierender Bestimmungen (v. a. Erhöhungen der Mindestanforderungen an im Inland zu hinterlegende Sicherheiten) und die Forderung bestimmter Zessionsquoten in Verbindung mit der Gründung staatlicher Rückversicherungs-Monopolanstalten (z. B. in einigen Ländern des Nahen Ostens und in Südamerika) beschnitten die bis dahin unangefochten dominierende Stellung britischer Versicherer in einigen Teilen der Welt erheblich – zumindest in Hinsicht auf das von ihnen direkt abgeschlossene Geschäft.

#### DIE TRANSPORTVERSICHERUNG ALS „WETTBEWERBSRECHTLICHER AUSNAHMEBEREICH“

Besonderes Interesse zieht in Zusammenhang mit der Beschränkung grenzüberschreitender Aktivitäten die Absonderung der Seeversicherung, aber auch verschiedener anderer Segmente der Transportwirtschaft als „**wettbewerbsrechtliche Ausnahmereiche**“ (im Sinne der Ausnahme von Kartellverboten) in einigen industrialisierten Ländern der Nordhalbkugel auf sich.

National institutionalisierte Regulierungszusammenhänge zur Schaffung „autarker“ Marktstrukturen, wie sie z. B. in den USA nach Ende des Ersten Weltkriegs und in Frankreich nach Ende des Zweiten Weltkriegs nicht allein aus wirtschafts- sondern auch aus sicherheitspolitischen Erwägungen heraus geschaffen wurden, unterwarfen privatwirtschaftliche Aktivitäten auf einzelstaatlicher Ebene gesetzlichen und administrativen Regelungen, die sowohl den nationalen privatwirtschaftlichen Verwertungsprozessen als auch eigendynamischen Internationalisierungsprozessen spezifische Grenzen setzten. Die Gefahr, im Krisenfall durch den Ausfall international platzierter Deckungen innerhalb des infrastrukturellen, „staatsnahen“ Sektors Transportwirtschaft eine erhebliche Einschränkung nationaler Souveränitätsinteressen hinnehmen zu müssen, stellte in den Augen dieser Staaten ein gewichtiges Argument für

<sup>4</sup> Die ägyptische Regierung erließ am 15. Januar 1957 mehrere Gesetze, die eine sofortige Nationalisierung der im November 1956 unter Zwangsverwaltung gestellten ausländischen Banken, sowie die sukzessive Verstaatlichung aller ausländischen Versicherungsgesellschaften und Außenhandelsunternehmen verfügten. Zur Umwandlung ausländischer VU in ägyptische Aktiengesellschaften wurde per Durchführungsverordnung eine Frist von zwölf Monaten (auf Antrag verlängert bis auf maximal fünf Jahre) gesetzt. Mehrere französische Gesellschaften (*L'Union, La Paternelle, Assurances Générales*) wurden für einen Zusammenschluss zur Bildung einer einzigen ägyptischen Staatsgesellschaft vorgesehen. Ein spezielle juristische Kommission wurde mit der Bewertung der Aktiven und Passiven der in ägyptischen Besitz übergehenden VU beauftragt; die von ihr abgegebenen Urteile hatten bindenden Charakter und konnten nicht angefochten werden. In Besitz französischer oder britischer Staatsangehöriger befindliche Unternehmensanteile wurden ebenfalls dem Urteil der Kommission unterworfen und fielen an ägyptische Aktionäre bzw. ägyptische Nachfolger der ausgeschiedenen ausländischen Interessenten. Vgl. *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 12 (1957), Nr. 3 vom 1. Februar, S. 89; *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 12 (1957), Nr. 6 vom 15. März, S. 167; *VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT* 12 (1957), Nr. 11 vom 1. Juni, S. 308. 1952 stellten britische Gesellschaften die Mehrzahl (57) der in Ägypten tätigen 112 ausländischen Versicherungsunternehmen, denen elf einheimische Versicherer (darunter acht Schadenversicherer) gegenüberstanden. Darüber hinaus betrieben Lloyd's Underwriters – vertreten über nicht weniger als 20 Repräsentanten – eine beträchtliches Geschäft. Mehr als 40 Prozent des direkt abgeschlossenen Nicht-Lebensversicherungs-Geschäfts entfiel auf die einheimischen VU, etwa 35 Prozent auf britische und 25 Prozent auf die übrigen ausländischen Gesellschaften (darunter 18 aus Frankreich, zehn aus der Schweiz und acht aus den U.S.A.); vgl. *THE REVIEW* 85 (1954), Ausgabe vom 19. November, S. 1107.

<sup>5</sup> Vgl. DUNNING, JOHN H.: *Insurance in the Economy* (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971, S. 51.

die „Nationalisierung“ im Sinne einer weitgehenden Abkoppelung vom internationalen Versicherungsangebot dar. Das die Furcht vor unerwünschter Einflussnahme von außen auf den nationalen Verkehrssektor selbst dann nicht ganz unbegründet erscheint, wenn die betreffenden Staaten eine jahrzehntelange Regulierungspolitik zur weitmöglichsten Abkopplung ihres Versicherungsmarktes vom internationalen Angebot betrieben haben, zeigte nicht zuletzt eindringlich das Beispiel Argentiniens, dessen Handelsschiffs- und Flugfrachtverkehr während des Falklandkrieges offenbar hochwirksam durch boykottierende Maßnahmen des Londoner Versicherungsmarkts lahmgelegt wurde (vgl. Kap. 6, Abschn. 3.1., S. 176).

Davon zu unterscheiden sind privatwirtschaftlich initiierte wettbewerbshemmende, kartellartige Strukturen auf zahlreichen europäischen Seeverversicherungsmärkten, die ebenfalls v. a. im Kaskobereich lange Zeit parallel zur fortschreitenden Liberalisierung auf dem Weg zu einem gemeinsamen Dienstleistungsbinnenmarkt existierten (und existieren), und sowohl von einzelnen Staaten der EU als auch auf Gemeinschaftsebene toleriert werden.. Die Prinzipien von Bedingungs- und Prämienkartellen widersprechen formal den Richtlinien zur Marktöffnung und Wettbewerbsliberalisierung, werden jedoch nicht in jedem Fall als den mit der Deregulierung intendierten Absichten (d. h. kostengünstigste Voraussetzungen für die gewerblichen Versicherungsnehmer und letztlich für die Verbraucher zu schaffen) entgegenstehend interpretiert. Vor allem Prämienkartelle werden z. B. in Deutschland von der staatlichen Versicherungsaufsicht nicht als Wettbewerbsbeschränkung interpretiert, da sie letztlich einen Zusammenbruch des Marktes in sanierungsbedürftigen solchen Bereichen verhindern, in denen aufgrund starken Wettbewerbs und daraus resultierendem Prämienverfallständig zu versicherungstechnischen Verlusten führen.<sup>6</sup>

Dabei ist hervorzuheben, dass privatwirtschaftlich vereinbarte wettbewerbsbeschränkende Maßnahmen auf nationaler Ebene aufgrund des besonderen internationalen Charakters der See- und Transportversicherung (bedingt durch den Zwang zur nationale Grenzen überschreitenden Risikostreuung per Mit- und Rückversicherung aufgrund großer und größter Kumulrisiken) in dieser Sparte nur eine begrenzte Wirksamkeit zeigen.

In Hinsicht auf die aktiv von Staatswegen regulierte Schaffung solcher „wettbewerbsrechtlichen Ausnahmebereiche“ erscheint es ferner mehr als zwiespältig, dass die nach Beendigung des Zweiten Weltkriegs als unangefochtene maritime Hegemonialmacht auftretenden USA die Kasko-Syndikate (Kartelle) ihres Heimatmarktes seit 1920 kontinuierlich aufrechterhalten haben (faktisch das *American Hull Insurance Syndicate* als direkten Nachfolger des *American Marine Insurance Syndicate „C“*), und damit eine dauerhafte, d. h. von akuten Krisenzuständen unabhängige Ausnahme der See(kasko)versicherung von der Anti-Trust-Gesetzgebung schufen, andererseits aber der amerikanischen Seeverversicherungsverband American Institute of Marine Underwriters (AIMU) sich auf ebendiese Anti-Trust-Gesetzgebung beruft, um zu verhindern, dass etwaige Absprachen über Preise, Klauseln und Bedingungen auf internationaler Verbandsebene (IUMI) mit geltendem amerikanischen Recht kollidieren. Auf das wirtschaftsstrategische Interesse der Vereinigten Staaten an möglichst niedrigen Transportkosten im (rohstoffverfrachtenden) Seeverkehr, d. h. zugleich möglichst niedrigen Prämienätzen, ist in Kap. 4 nachdrücklich hingewiesen worden.

---

<sup>6</sup> Das Bundeskartellamt hat demgegenüber nicht durchgängig eine übereinstimmende Auffassung vertreten, was 2003 dazu führte, dass zahlreiche Versicherungsunternehmen zur Neustrukturierung von Tarifvereinbarungen in gemeinsamen Versicherungspools und zur Änderung ihrer Mitversicherungsbeziehungen gezwungen wurden. Für die stark von Wettbewerbsbeschränkungen geprägte deutsche Versicherungswirtschaft existiert ein umfangreiches Schrifttum zu Kartellabsprachen, vgl. beispielsweise GROSSFELD, BERNHARD: Prämienkartelle in der Versicherungswirtschaft, in: [HEUSS, ERNST (u. a.)]: Wettbewerb als Aufgabe: Nach zehn Jahren Gesetz gegen Wettbewerbsbeschränkungen (Wirtschaftsrecht und Wirtschaftspolitik; Bd. 7), Bad Homburg v. d. H. [u. a.] 1968, S. 107-146; HORN, ACHIM: Wettbewerbsrechtlicher Ausnahmebereich für die Versicherungswirtschaft: Entwicklung und Notwendigkeit unter besonderer Berücksichtigung von Lebens- und Feuerversicherung (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht ; H. 47), Karlsruhe 1985.

# Quellen- und Literaturverzeichnis

## 1. Archivalische Quellen

Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe v9a, 1-32, 1863-1872, Bd. 1 (Seeversicherungswesen), av5: „Erläuterungen zu dem Entwurf eines neu revidierten allgemeinen Plans hamburgischer See-Versicherungen“, Hamburg 1863.

Archiv der Handelskammer Bremen Sign. E II a 111, Geschäftsberichte des Norddeutschen Lloyd 1857-1900.

Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe V 9a, Bd. 3, 1895-1940, See- und Transportversicherung, Akte 1914: Der Reichskanzler (Reichsamt des Innern), Berlin, den 23. Oktober 1914, Zeichen No. 1699G, II 8828: an den Senat der freien Hansestadt Bremen in Bremen [weitergeleitet am 26.10. an die Handelskammer Bremen].

Archiv der Handelskammer Bremen, Mappe V 9a, Bd. 3, 1895-1940, See- und Transportversicherung, Aktie 1914: Niederschrift über die Besprechung vom 23. Januar 1915, Akten-Zeichen II 931.

GIEJDASZ, GEORG: Beiträge zur Geschichte der Transportabteilung [Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft] mit besonderer Berücksichtigung des Zeitraumes von 1903-1950, Archiv der Colonia, Köln, Sign. S13e [Abschrift].

GIEJDASZ, GEORG: Beiträge zur Geschichte der Transportabteilung [Schlesische Feuerversicherungs-Gesellschaft] mit besonderer Berücksichtigung des Zeitraumes von 1903-1950, Archiv der Colonia, Köln, Sign. S13e [Abschrift].

HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 1, Archiv der Münchener Rück, München o. J.

HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, Band 5, Archiv der Münchener Rück, München o. J.

HERZOG, MARTIN: Was Dokumente erzählen können – Zur Geschichte der Münchener Rück, 7 Bde., unveröffentlichtes Manuskript [München 1986-1992].

Ministère des Finances, *Direction des Assurances, 1<sup>er</sup> Bureau Central*: Marchés d'Assurances à l'Étranger, Régime du Contrôle des Changes, Note sur le Regime de Contrôle des Changes vom 24. Januar 1948, Le Centre des Archives Économiques et Financières à Savigny-le-Temple, B 0062303/1.

Ministère des Finances et des affaires économiques, *Direction des Assurances, 1<sup>ère</sup> Sous-Direction Bureau Central*: Marchés d'Assurances à l'Étranger, Assurances en devises étrangères pratiquées par la Compagnie la Nationale, Le Centre des Archives Économiques et Financières à Savigny-le-Temple, B 0062302/6.

Ministère du Travail et de la prévoyance sociale, service du contrôle des sociétés d'assurances privées: Suivi de la situation des sociétés d'assurances par la direction des assurances, sociétés d'assurance étrangères, Japon: The Nippon Fire and Marine Insurance Company Ltd (1919-1976); The Tokio Marine and Fire Insurance Company Ltd (1964-1976): agrément des sociétés et des représentants, correspondance, notes, statuts, Le Centre des Archives Économiques et Financières à Savigny-le-Temple, B-0058462/1.

StA Bremen 2-Ss2. a. 7. a., Bd. 2 [Allgemeine Entwicklung und gesetzliche Regelung 1806-1919]: [Consul Hinrich Sengstack]: „Ein paar Worte über das See-Versicherungs-

*Geschäft in Bremen – Omne nimis nocet* [1825] [Denkschrift der Directoren der fünf bestehenden Compagnien in Bremen gegen die Gründung einer 6. Compagnie].

StA Bremen 2-Ss.2.a.7.a., Bd. 2 [Allgemeine Entwicklung und gesetzliche Regelung 1806-1919]: *„Einige Bemerkungen über die beabsichtigte Errichtung einer neuen See-Versicherungs-Gesellschaft nach dem Newyorker System“*, Bremen: Druck von C. Schünemann, 1865

StA Bremen, Sign. FB 233, Geschäftsbücher der Bremer See-Assekuranz-Firma C. WUPPESAHLE 1858 bis 1879.

#### QUELLEN- UND LITERATURVERZEICHNIS

### **2. Veröffentlichungen der staatlichen Versicherungsaufsichtsbehörden und der nationalen Versicherungsverbände**

#### **Argentinien**

ARGENTINA, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS (Hrsg.): Superintendencia de Seguros de la Nación, 1938-1963: Veinticinco años controlando el seguro argentino, Buenos Aires 1964.

ARGENTINA, MINISTERIO DE HACIENDA Y FINANZAS, SUPERINTENDENCIA DE SEGUROS DE LA NACION (Hrsg.): Memoria annual, Buenos Aires.

#### **Dänemark**

FORSIKRINGSRAADET (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsraadet: Afgiven til Indenrigsministeren i Henhold til Lov om Livsforsikringsvirksomhed af 30. Juni 1922 § 53, København.

FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning fra Forsikringsrådet med Regnskabsoplysninger for Året [...], II. Skadesforsikring: Afgivet til Handelsministeren i Henhold til Lov Nr. 147 af 13. Maj 1959 om Forsikringsvirksomhed § 144 og Bekendtgørelse Nr. 195 af 18. Juni 1955 om Monopollovens Anvendelse på Forsikringsselskaber, København.

MINISTEREN FOR HANDEL, INDUSTRI OG SØFART / HANDELSMINISTEREN / FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Beretning Fra Forsikringsrådet Om Rådets Virksomhed, København.

#### **Deutschland (Deutsches Reich)**

KAISERLICHES AUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): Versicherungs-Statistik für [...] über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen: herausgegeben vom Kaiserlichen Aufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin.

REICHAUFSICHTSAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNG (Hrsg.): (bis einschl. 1931) Versicherungs-Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Unternehmungen bzw. (ab 1932) Statistik über die unter Reichsaufsicht stehenden Versicherungsunternehmungen und Bausparkassen: herausgegeben vom Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung, Berlin und Leipzig.

#### **Deutschland (Bundesrepublik)**

BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (Hrsg.): Zusammengefaßter Geschäftsbericht über die Tätigkeit des Reichsaufsichtsamtes für Privatversicherung 1939 bis 1945. Veröffentlichungen des Bundesaufsichtsamtes für das Versicherungs- und Bausparwesen [VerBAV], Sonderheft 3, Berlin 1955.

BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGS- UND BAUSPARWESEN (Hrsg.):  
Geschäftsbericht, Berlin.

### **Finnland**

Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Försäkringsväsendet, A.:  
Försäkringsinspektörens berättelse angående Försäkringsväsendet i Finland år [...],  
Helsingfors.

Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., Vakuutusolot,  
Försäkringsväsendet; A.: Kertomus Vakuutusoloista suomessa vuosina [...], Berättelse  
angående Försäkringsväsendet i Finland under åren [...], Helsinki.

Suomen virallinen tilasto, Finlands officiella statistik: 22., A: 80, Vakuutusyhtiöt,  
Försäkringsbolagen, Helsinki.

### **Frankreich**

Annuaire des Sociétés d'Assurances opérant en France et des Compagnies Étrangères,  
Éditions de L'Argus – La Semaine, Journal International des Assurances, Paris.

COMMISSION DE CONTROLE DES ASSURANCES (Hrsg.): Résultats Comptables Des Entreprises  
d'Assurance et de Capitalisation, Paris.

FÉDÉRATION FRANÇAISE DES SOCIÉTÉS D'ASSURANCES (Hrsg.): L'Assurance Française [en ...],  
Paris.

Ministre de l'Économie et des Finances (Hrsg.): Activité des Organismes d'Assurance et  
de Capitalisation : Rapport du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la  
République, Paris.

MINISTÈRE DES FINANCES, DIRECTION DES ASSURANCES (Hrsg.): Rapport au Général de  
Gaulle, Président du Gouvernement Provisoire de la République Française sur la situation  
des Sociétés d'Assurances, de Capitalisation et des autres Entreprises régies par le  
décret-loi du 14 juin 1938, Paris 1945.

Ministre de l'Économie et des Finances (Hrsg.): Activité des Sociétés d'Assurances et de  
Capitalisation et des autres entreprises régies par le décret-loi du 14 juin 1938: Rapport  
du Ministre de l'Économie et des Finances au Président de la République, Paris.

Ministre d'État Chargé de l'Économie, des Finances et de la Privatisation (Hrsg.):  
Entreprises d'Assurance et de Capitalisation : Tome 1 – Résultats comptables ; Tome 2 –  
Évolution du marché : Rapport du Ministre d'État Chargé de l'Économie, des Finances et  
de la Privatisation au Président de la République, Paris.

### **Großbritannien**

Board of Trade (Ed.): Summary of statements of assurance business: deposited with the  
Board of Trade during the year ended 31. XII. [...]; Assurance Companies Acts 1909-  
1946, London.

Board of Trade (Ed.): Summary of statements of assurance business: deposited with the  
Board of Trade during the year ended 31. XII. [...]; Assurance Companies Act, 1958,  
London.

## **Italien**

FEDERAZIONE NAZIONALE FASCISTA IMPRESE ASSICURATRICI (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici – A. X, Roma / Milano.

Associazione Nazionale fra le Imprese Assicuratrici (Hrsg.): Annuario Italiano delle Imprese Assicuratrici, Mailand.

Ministero dell'Industria, del Commercio e dell'Artigianato (Hrsg.): Le Assicurazioni Private in Italia, Roma.

## **Japan**

MINISTRY OF FINANCE, JAPAN, BANKING BUREAU (Hrsg.): Hoken-nenkan, The Insurance Year Book, 〃 Okurash 〃 o gink 〃 okyoku, Tokyo, various issues.

## **Mexiko**

SECRETARIA DE HACIENDA Y CREDITO PUBLICO, COMISION NACIONAL DE SEGUROS (Hrsg.): Anuario Estadistico, Mexico

## **Norwegen**

NORGE / FORSIKRINGSRAADET (Hrsg.): Norges Officielle Statistik, Forsikringsselskaper: Beretning fra Forsikringsraadet, Kristiana.

## **Österreich**

K. k. Ministeriums des Innern (Hrsg.): Die privaten Versicherungsunternehmungen in den im Reichsrathe vertretenen Königreichen und Ländern – Amtliche Publikation des k. k. Ministeriums des Innern, Wien.

ÖSTERREICH / BUNDESMINISTERIUM FÜR FINANZEN (Hrsg): Veröffentlichungen des Bundesministeriums für Finanzen, betreffend die Vertragsversicherung, Wien.

## **Schweden**

SVERIGE / FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges Officiella Statistik: Försäkringsväsen, Enskilda Försäkringsanstalter, av Kungl. Försäkringsinspektionen (I. / II.), Stockholm.

SVERIGE, FÖRSÄKRINGSINSPEKTIONEN (Hrsg.): Sveriges officiella statistik: Enskilda Försäkringsanstalter, Stockholm.

## **Schweiz**

SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES VERSICHERUNGAMT (Hrsg.): Die privaten Versicherungs-Unternehmungen in der Schweiz: Bericht des eidgenössischen Versicherungsamtes. Veröffentlicht auf Beschluss des schweizerischen Bundesrates, Bern.

SCHWEIZ / BUNDESAMT FÜR PRIVATVERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz, Bern.

## **Venezuela**

CAMARA DE ASEGURADORES DE VENEZUELA (Hrsg.): Anuario de seguros, Caracas.

## Vereinigte Staaten

SUPERINTENDENT OF THE INSURANCE DEPARTMENT, STATE OF NEW YORK (Hrsg.): Tenth Annual Report of the Superintendent of the Insurance Department, State of New York, Part 1: Fire & Marine Insurance, Albany 1869.

STATE OF NEW YORK, INSURANCE DEPARTMENT (Hrsg.): The Annual Report of the Superintendent of Insurance, State of New York.

### QUELLEN- UND LITERATURVERZEICHNIS

## 3. Literatur: Monographien, Aufsätze, Zeitschriften- und Zeitungsartikel

### A

ACOSTA, GONZALO GARCIA: Some aspects of marine insurance in Colombia, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 21. August, S. 964-967.

ADRIAN, E.: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 35 vom 29. August, S. 843-846.

AEBERHARD, RUDOLF: Der Versicherungsverkehr: Vortrag gehalten an der Jahreshauptversammlung der schweizerischen Statistischen Gesellschaft in Zürich, am 31. Mai 1935, in: Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, hrsg. von der Centalkommission der Schweizerischen Statistischen Gesellschaft 71 (1935), Heft 2, S. 212-220.

AERNI, K. [Deputy Manager, Swiss Reinsurance Company] : The Swiss Reinsurance Market over the past 40 years, in : The Review 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 121-124.

AHLENSTIEL, WOLFGANG: Die Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Großbritannien (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Versicherungswissenschaftlichen Vereins in Hamburg e. V.; N. F., Heft 35), Karlsruhe 1967 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1967).

AKADEMIE FÜR RAUMFORSCHUNG UND LANDESPLANUNG (Hrsg.): Handwörterbuch der Raumordnung (ARL), Hannover 1995.

ALDERTON, TONY / WINCHESTER, NIK: Internationale Regulierungen und die Praxis von Flaggenstaaten. Eine globale vergleichende Analyse, in: HEIDE GERSTENBERGER / ULRICH WELKE (Hrsg.): Seefahrt im Zeichen der Globalisierung, Münster 2002, S. 180-196.

ALEXANDERSSON, GUNNAR / NORSTRÖM, GÖRAN: World Shipping. An Economic Geography of Ports and Seaborne Trade, Uppsala 1963.

ALI, ABDUL ZAHRA ABDULLAH: Insurance Development in the Arab World: Available Domestic Retention Capacity and Demand for International Reinsurance, London 1985.

ALTVATER, ELMAR / MAHNKOPF, BIRGIT: Grenzen der Globalisierung: Ökonomie, Ökologie und Politik in der Weltgesellschaft, 3. Aufl., Münster 1997.

ALZHEIMER, ALOIS: Der Wiederaufbau der deutschen Rückversicherung nach 1945, in: Versicherungswirtschaft 25 (1970), Heft 11 vom 1. Juni, S. 608-611.

ANDERSEN, HÅKON WITH / COLLETT, JOHN PETER: Anchor and Balance: Det norske Veritas 1864-1989, Oslo: J. W. Cappelens Forlag A.S., 1989.



ARPS, LUDWIG: Auf sicheren Pfeilern – Deutsche Versicherungswirtschaft vor 1914, Göttingen 1965.

ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 1. Teil: Erster Weltkrieg und Inflation, Karlsruhe 1970.

ARPS, LUDWIG: Durch unruhige Zeiten – Deutsche Versicherungswirtschaft seit 1914, 2. Teil: Von den zwanziger Jahren zum Zweiten Weltkrieg, Karlsruhe 1976.

ATTIGER, PETER: Internationale Wettbewerbsfähigkeit in der Versicherungsbranche: eine weltweite empirische Analyse, Karlsruhe 1994 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1994).

## **B**

BANDE, JORGE: Argentinien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 189-196.

BANDE, JORGE: Brasilien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 203-211.

BANDE, JORGE: Chile, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 214-220.

BANDE, JORGE: Guatemala, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 233-236.

BANDE, JORGE: Insurance Institutions and Organizational Aspects, in: UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD (Hrsg.): Insurance. Inter-Regional Seminar on Insurance and Re-Insurance, Prague, 20.-30.10.1969. Report by the UNCTAD Secretariat; United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board, Committee on Invisibles and Financial Related to Trade, 5. sess., Geneva, 01.12.1971, item 7 (a) of the provisional agenda, [New York] 1970, S. 142-172.

BANDE, JORGE: Kolumbien, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 257-262.

BANDE, JORGE: Peru, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 290-294.

BANDE, JORGE: Survey of reinsurance in Chile with reference to Latin-American Aspirations, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 152-157.

BANDE, JORGE: Uruguay, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 308-314.

BANDE, JORGE: Venezuela, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 314- 319.

BARTLETT, CHRISTOPHER A. / GHOSHAL, SUMANTRA: Managing across borders: the transnational solution, Boston, Mass, 1989.

BASBERG, BJØRN L.: Convergence or National Styles? The Japanese Challenge to British-Norwegian Hegemony in the Twentieth-Century Whaling Industry, in: DAVID J. STARKEY / GELINA HARLAFTIS (Eds.): Global Markets: The Internationalization of the Sea Transport Industries since 1850 (International Maritime Economic History Association: Research in Maritime History; 14), St. John's, Newfoundland 1998, S.259-283.

BASEDOW, JÜRGEN: Globalisierung, Versicherung und Welthandelsrecht (WTO), in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 94 (2005), Heft 4, S. 767-788.

BASEDOW, JÜRGEN: Hundert Jahre Transportrecht: Vom Scheitern der Kodifikationsidee und ihrer Renaissance, in: Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht (ZHR) 161 (1997), S. 186-212.

BASEDOW, JÜRGEN / FOCK, TILL (Hrsg.): Europäisches Versicherungsvertragsrecht, Bd. 1, hrsg. von Jürgen Basedow und Till Fock unter Mitwirkung von Dorothee Janzen Tübingen 2002.

BASTIEN, HECTOR PART [Head of Marine Dept., Caja Reaseguradora de Chile]: The development of marine insurance in Chile, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 25. August, S. 916.

BECKMANN, RAINER / EPPENDORFER, CARSTEN / NEIMKE, MARKUS: Financial Integration Within the European Union: Towards a Single Market for Insurance, in: PAOLO CECCHINI / FRIEDRICH HEINEMANN / MATHIAS JOPP (Eds.): The Incomplete European Market for Financial Services (ZEW Economic Studies, Vol. 19), Heidelberg [u. a.] 2003, S. 1-29.

BELMONT, CLAUDE: Le rôle spécifique de l'assurance dans l'expansion internationale de l'économie française et dans l'équilibre des comptes extérieurs, in: Bulletin de liaison et d'information de l'Administration Centrale de l'Économie et des Finances 1976, S. 71-91.

BENSA, ENRICO: Il contratto di assicurazione nel Medio Evo, Genova 1884.

BENSA, ENRICO: Neue Beiträge zur Geschichte der Seeversicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 8 (1887), S. 3-6.

BERG, MARCO: Umweltgefährdungsanalyse der Erdöltransportschifffahrt, Bern 1997 (zugl. Zürich, Eidgenössische Techn. Hochsch., Diss.).

BERGANDER, BENGT: Försäkringsväsendet i Sverige 1814-1914. Utgiven av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond, Stockholm 1967.

BERGEEST, VOLKER-JOACHIM: Risikomanagement der deutschen Versicherungswirtschaft im internationalen Wettbewerb am Beispiel der Transportversicherung, in: VOLKER-JOACHIM BERGEEST / HUBERTUS W. LABES (Hrsg.): Liber amicorum für Gerrit Winter, Karlsruhe 2007, S. 147-158.

BERGEEST, VOLKER-JOACHIM / LABES, HUBERTUS W. (Hrsg.): Liber amicorum für Gerrit Winter, Karlsruhe 2007.

BERLINSKI, JULIO: International Trade and Commercial Policy, in: GERARDO DELLA PAOLERA / ALAN M. TAYLOR (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge [u. a.] 2003, S. 197-232.

BEUTIN, LUDWIG: Der deutsche Seehandel im Mittelmeergebiet bis zu den napoleonischen Kriegen (Abhandlungen zur Handels- und Seegeschichte, N. F.; Bd. 1), Neumünster i. H. 1933.

BIEBIG, PETER / ALTHOF, WOLFGANG / WAGENER, NORBERT: Seeverkehrswirtschaft: Kompendium, München [u. a.] 1994.

BINNS, PATRICIA: Is Greece Ready For The EEC?, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 26. Dezember, S. 15-19 u. S. 39.

BOELCKE, WILLI A.: Deutschland als Welthandelsmacht 1930-1945, Stuttgart [u. a.] 1994.

BOISSIER, DIETER: Der deutsche Versicherungsmarkt im Wandel, in: Versicherungswirtschaft 41 (1986), Heft 15, S. 942-945.

BORCHARDT, KNUT: Die industrielle Revolution in Deutschland 1750-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 135-202.

BORSCHIED, PETER: Vertrauensgewinn und Vertrauensverlust. Das Auslandsgeschäft der deutschen Versicherungswirtschaft 1870-1945, in: Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte 88 (2001), Heft 3, S. 311-345.

BORSCHIED, PETER / FEIBER, SASKIA: Die langwierige Rückkehr auf den Weltmarkt. Zur Internationalisierung der deutschen Versicherungswirtschaft 1950-2000, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2003, Heft 2, S. 121-149.

BORSCHIED, PETER / UMBACH, KAI: Zwischen Globalisierung und Protektionismus: die internationale Versicherungswirtschaft vor dem Ersten Weltkrieg, in: Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte 2008, 1, S. 207-226.

BORIS, DIETER: Mexiko im Umbruch: Modellfall einer gescheiterten Entwicklungsstrategie, Darmstadt 1996.

BOSS, EMIL: [Art.] Versicherungen (Privates Versicherungswesen), in: Schweizerische Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft (Hrsg.): Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft: Herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Ausgabe 1955, Band 2 [K-Z], Bern 1955, S. 507-509.

BRAUDEL, FERNAND: Sozialgeschichte des 15. bis 18. Jahrhunderts, 3. Teilband: Aufbruch zur Weltwirtschaft, München 1986.

BREITBARTH, WALTER: Ausländische Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 13-14.

BRILLEMBOURG, ARTURO J.: Venezuela, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 661-666.

BUNDESARCHIV / INSTITUT FÜR ZEITGESCHICHTE (Hrsg.): Akten zur Vorgeschichte der Bundesrepublik Deutschland, Band 5: Januar-September 1949, 1. Teilband / bearb. v. Hans-Dieter Kreikamp; Protokoll der Ministerpräsidentenkonferenz in Hamburg, Dokument Nr. 10 B: Nichtöffentliche Plenarsitzung vom 11./12.2.1949 im Bürgermeistersaal, München 1989.

BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR VERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): 100 Jahre materielle Versicherungsaufsicht in Deutschland 1901-2001, Bd. 1, Bonn 2001.

Bureau of Statistics: Office of the Prime Minister, Japan (Hrsg.): Japan Statistical Yearbook.

BURG, DETLEV V. D.: Versicherungstätigkeit ohne Zulassung und Niederlassung: Dienstleistungsfreiheit im Sinne des EWG-Vertrages in der Schadendirektversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 15 vom 1. August, S. 861-865.

BURKART, ANDREAS: Die Nationalisierung der Versicherungswirtschaft in Mexiko, Zürich 1973 (zugl.: St. Gallen, Univ., Diss., 1973).

BURRAU, CARL: Dänemark, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 51 (1932), III. Teil, S. 371-384.

BURROWS, PAUL / ROWLEY, CHARLES / OWEN, DAVID: Torrey Canyon: A Case Study in Accidental Pollution, in: Scottish Journal of Political Economy: The Journal of the Scottish Economic Society 21 (1974), No. 3, November, S. 237-258.

## C

CAFRUNY, ALAN W.: Ruling the Waves: The Political Economy of International Shipping (Studies in International Political Economy; 17), Berkeley, Calif. [u. a.] 1987.

CALBURN, C. C.: The Evolution of the Reinsurance Market in Great Britain: Translation from the French of the Paper read by C. C. Calburn, M.A. (Oxon), General Manager of The Mercantile and General Reinsurance Company Limited, London, E.C. 2, at Monte Carlo on 12th September, 1962, on the invitation of M. André Roux, Chairman of the Committee of the „Rendez-Vous de Septembre“, in: THE REVIEW 93 (1962), Ausgabe vom 7. Dezember, S. 1444-1451.

CARLISLE, RODNEY: The „American Century“ Implemented: Stettinius and the Liberian Flag of Convenience, in: The Business History Review 54 (1980), No. 2, S. 175-191.

CARR, WILLIAM H. A.: Perils: named and unnamed. The story of the Insurance Company of North America, New York [u.a.] 1967.

CARTER, R. L.: The prospects for British insurers (The 1974 Annual C.I.I. Conference Papers: „The Performance and Prospects of British Insurers“: 2), in: THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 22. November, S. 1204-1213.

CARTER, ROBERT L.: Restoring free trade in insurance, in: MATTHIAS HALLER / WALTER ACKERMANN (Hrsg.): Internationalität der Versicherung / Internationalité de l' Assurance / Internationality in Insurance. Festgabe für Prof. Dr. Marcel Grossmann zum 80. Geburtstag und zu seinem Rücktritt als Präsident des Europäischen Zentrums für die Bildung im Versicherungswesen (Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule St. Gallen; I. VW Schriftenreihe, Bd. 14), St. Gallen 1984, S. 191-205.

CARTER, ROBERT L. / DICKINSON, GERARD M.: Barriers to Trade in Insurance (Trade Policy Research Centre; Thames Essay No. 19), London 1979.

CARTER, ROBERT L. / FALUSH, PETER: The London Insurance Market, London 1997.

CARTER, R. L. / GODDEN, A. H.: The British Insurance Industry – A Statistical Review, London 1983/84.

CASTELO, JULIO (Hrsg.): The Insurance Market in Latin America, Portugal, and Spain (El mercado de seguros en Latinoamérica, Portugal y España) / Director of the study: Julio Castelo, assisted by Emilio Coronado [u. a.], Athens 1976.

CECCHINI, PAOLO / HEINEMANN, FRIEDRICH / JOPP, MATHIAS (Eds.): The Incomplete European Market for Financial Services (ZEW Economic Studies, Vol. 19), Heidelberg [u. a.] 2003.

CHANDLER, JR., ALFRED D.: The Visible Hand. The Managerial Revolution in American Business, Cambridge (Mass.) and London 1977

CHRISTEN, P. E.: The Swiss Marine Market: Talk given by P. E. Christen on March 11, 1969, to the Marine Discussion Group of the Insurance Institute of London, abgedruckt in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 17. Oktober, S. 1366-1368.

CHRISTENSEN, CARL: Outlook promising for marine insurance in Denmark, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 25. August, S. 919-922.

CIPOLLA, CARLO M. / BORCHARDT, K. (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte: The Fontana Economic History Of Europe, in fünf Bänden, Bd. 2: sechzehntes und siebzehntes Jahrhundert, Stuttgart [u. a.] 1979.

CIPOLLA, C. M. / BORCHARDT, K. (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977.

CIPOLLA, C. M. / BORCHARDT, K. (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 5: Die europäischen Volkswirtschaften im zwanzigsten Jahrhundert, Stuttgart und New York 1980.

CLARKE, WILLIAM M.: Britain's Invisible Earnings. The Report of the Committee on Invisible Exports, London 1967.

COING, HELMUT: Europäisches Privatrecht, Band I: Älteres Gemeines Recht (1500-1800), München 1985.

CONDON, BRADLY J. / SADKA, JOYCE C. / SINHA, TAPEN: Insurance Regulation in North America. Integrating American, Canadian and Mexican Markets (Global Trade and Finance Series, Vol. 5), The Hague [u. a.] 2003.

CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 24. Januar, S. 132-135.

CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 114-120.

CONSTAKIS, A. P.: Greece, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 87-92.

CORTÉS, ENRIQUE: Colombia, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 421-428.

COSTA, ARTURO: Marine Insurance in Mexico, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 785-786.

COUVRAT, JEAN-FRANÇOIS / PLESS, NICOLAS: Das verborgene Gesicht der Weltwirtschaft, Münster 1993.

## D

DELANEY, JR., WILLIAM F.: The reinsurance market of the United States of North America, in: THE REVIEW 96 (1965), Ausgabe vom 26. Februar, S. 276-291.

DEUTSCHES REICH / AUSSCHUSS ZUR UNTERSUCHUNG DER ERZEUGUNGS- UND ABSATZBEDINGUNGEN DER DEUTSCHEN WIRTSCHAFT [Hrsg.]: Die deutsche Zahlungsbilanz: Verhandlungen und Berichte des Unterausschusses für allgemeine Wirtschaftsstruktur (I. Unterausschuss), 6. Arbeitsgruppe, Berlin 1930.

DEUTSCHES REICH; STATISTISCHES REICHSAMT (Hrsg.): Die deutsche Zahlungsbilanz der Jahre 1924-1933. Zweite erweiterte Auflage von Sonderheft 11 zu Wirtschaft und Statistik; Bearbeitet im Statistischen Reichsamt (Sonderhefte zu Wirtschaft und Statistik; hrsg. vom Statistischen Reichsamt, Nr. 14), Stuttgart [u. a.] 1934.

DICKINSON, GERARD M.: International insurance transactions and the balance of payments (Association Internationale pour l' Etude de l' Economie de l' Assurance, "Association de Genève", Etudes et Dossiers No. 16), 2nd édition, Genève 1978.

DIEHL, KARL / SOMARY, FELIX (Veranst. / Hrsg.): Deutsche Zahlungsbilanz und Stabilisierungsfrage, Bd. 1 (Schriften des Vereins für Socialpolitik; Bd. 167 / Tagung im Auftr. des Vereins veranst. von Karl Diehl und Felix Somary), München [u. a.] 1924.

DIEZ, JOAQUIN FLOREZ: The Mexican insurance market, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 27. November, S. 1383.

DOVER, VICTOR: A Handbook to Marine Insurance: being a textbook of the history, law and practice of an integral part of commerce for the business man and the student; by Victor Dover, incorporating revisions by Robert H. Brown, 8. ed., London 1975.

DUNNING, JOHN H.: Insurance in the Economy (Institute of Economic Affairs (IEA) Occasional Paper; 34), Westminster 1971.

## E

EDLER DE ROOVER, FLORENCE: Early Examples of Marine Insurance, in : The Journal of Economic History 5 (1945), No. 1 (May), S. 172-200.

EGGERSTEDT, HARALD: Produktwettbewerb und Dienstleistungsfreiheit auf Versicherungsmärkten (Veröffentlichungen des Forschungsinstituts für Wirtschaftspolitik an der Universität Mainz, Bd. 48), Berlin 1987.

EGL, HERBERT: Die Geschichte der Transportversicherung in der österreichisch-ungarischen Monarchie von 1875 bis 1918, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 783-802.

EISENRING, MAX E.: Extracts from Address: by Max E. Eisenring, Chairman of the Board of Directors, Swiss Reinsurance Company, in: *The Review* 101 (1970), Ausgabe vom 23. Januar, S. 164-170.

ENGE, HANS JOACHIM: Neue Institute Cargo Clauses [Vortrag gehalten vor dem Versicherungswissenschaftlichen Verein in Hamburg e. V. am 17. Dezember 1981], in: *Zeitschrift für Versicherungswesen* 33 (1982), Nr. 3 vom 1. Februar, S. 65- 70.

ENGE, HANS JOACHIM: *Transportversicherung. Recht und Praxis in Deutschland und England*, 3., vollst. überarb. Aufl., Wiesbaden 1996.

## F

FÆRDEN, VED K.: *Forsikringsvesenets Historie i Norge 1814-1914: utgitt av Wesmanns Skandinaviske Forsikringsfond*, Oslo 1967.

FALLABELLA, ENNIO: Plotting a course [Italy], in: *THE REVIEW* 121 (1990), December, S. 31-32.

FARIS, BASIM A.: *Insurance and Reinsurance in the Arab World*, Brentford, Middlesex 1983.

FARNY, DIETER: Erwartungen an den Binnenversicherungsmarkt der Europäischen Gemeinschaft aus deutscher Sicht, in: *Die Entwicklung der modernen Versicherungswissenschaft. Festschrift zum 60. Geburtstag von Prof. K. Mizushima*, Tokyo 1991, S. 419-431.

FARNY, DIETER: Globalisierungsstrategien in der Versicherungswirtschaft? Zugleich eine Betrachtung über nationale Versicherungskulturen, in: JOSEF MUGLER / MICHAEL NITSCHKE (Hrsg.): *Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag*, Wien 1996, S. 265-276.

FARNY, DIETER: *Die Versicherungsmärkte. Eine Studie über die Versicherungsmarkttheorie* (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 17), Berlin 1961.

FAURE, MICHAEL / HEINE, GÜNTER: The insurance of fines: the case of oil pollution, in: *The Geneva papers on risk and insurance – issues and practice: a quarterly journal on risk, uncertainty and insurance economics* 16 (1991), Nr. 58 (January), S. 39-58.

FAURE, MICHAEL / HUI, WANG: The International Regimes for the Compensation of Oil-Pollution Damage: Are they Effective?, in: *RECIEL* 12 (2003), Issue 3, S. 242-253.

FINKE, EBERHART (Hrsg.): *Handwörterbuch des Versicherungswesens*, Band 1: Abandon - Liberalisierung, Darmstadt 1958.

FITGER, E.: Die Seeversicherung im Weltverkehr, in: *Weltwirtschaftliches Archiv* 1 (1913), S. 101-107.

FLAYHART, WILLIAM HENRY: The Expansion of American Interests in Transatlantic Commerce and Trade, 1865-1893, in: DAVID J. STARKEY / GELINA HARLAFTIS (Eds.): *Global Markets: The Internationalization of the Sea Transport Industries since 1850* (International Maritime Economic History Association: Research in Maritime History; 14), St. John's, Newfoundland 1998, S. 127-147.

THE FOREIGN AFFAIRS ASSOCIATION OF JAPAN (Hrsg.): The Japan Year Book 1934 / Nihon-Gaiji-Kyōkai, Tokyo [1934].

FORSIKRINGSRÅDET (Hrsg.): Forsikringsrådet 1912-1962, Oslo 1961.

FRANKO, LAWRENCE G.: The European Multinationals. A Renewed Challenge to American and British Big Business, London u. a. 1976.

FRENZL, MARGARETA: Fünfzig Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband, Berlin 1924.

FRENZL, MARGARETA: „Seeversicherung“, in: ALFRED MANES (Hrsg.): Versicherungslexikon. Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung, 3. Auflage, Berlin 1930, Sp. 1398-1411.

FRIEDEWALD, MICHAEL: Telefunken und der deutsche Schiffsfunk 1903-1914, in: Zeitschrift für Unternehmensgeschichte, Band 46 (2001), Heft 1, S. 27-57.

FRIEDMANN [S.], F. O.: Aus dem argentinischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 38 vom 19. September, S. 933-934.

FRIEDMANN [S.], F. O.: Aus dem argentinischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 59 (1936), Nr. 3 vom 15. Januar, S. 81-82.

FRIEDMANN, OTTO F.: Aus dem chilenischen Versicherungswesen, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nr. 26 vom 27. Juni, S. 639.

FRITZ, ROLAND: Der europäische Binnenmarkt für Transportversicherung, Wien, Univ., Diss., 1997

FROELICH, E.: Die Transportversicherung und die Krise, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 120-150.

FÜGER, FRITZ: Der Wiederaufbau der österreichischen Lebensversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 10 (1955), Nr. 20 vom 15. Oktober, S. 529-530.

FURLAN, L. V.: Autarkieideal und Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 158-175.

## G

GARVEN, JAMES R. / LAMM-TENNANT, JOAN : Economic and Financial Perspectives on the Demand for Reinsurance, in: NICK GOLDEN (Ed.): Rational Reinsurance Buying, London 2002, S. 163-186.

GEHBERGER, FRANZ J.: Austrian marine insurance, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 21. August, S. 958.

General Agreement on Tariffs and Trade, GATT/CP/98, 8. February 1951, p. 7: [Law No. 12.988 of June 24<sup>th</sup>, 1947, Article 14, Provisions governing transport insurance].

GERSTENBERGER, HEIDE: Ein globalisiertes Gewerbe, in: HEIDE GERSTENBERGER / ULRICH WELKE (Hrsg.): Seefahrt im Zeichen der Globalisierung, Münster 2002, S. 10-42.

GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH (Hrsg.): Seefahrt im Zeichen der Globalisierung, Münster 2002.



GERSTENBERGER, HEIDE / WELKE, ULRICH: Vom Wind zum Dampf: Sozialgeschichte der deutschen Handelsschifffahrt im Zeitalter der Industrialisierung, Münster 1996.

GERWEN, JACQUES VAN: De ontluikende verzorgingsstaat: overheid, vakbonden, werkgevers, ziekenfondsen en verzekeringsmaatschappijen 1890-1945 (Zoeken naar zekerheid; Bd. 3), Den Haag 2000.

GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1949/50, abgeschlossen: 31. August 1950, Hamburg 1950.

GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1950/51, abgeschlossen am 15. September 1951, Köln 1951.

GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT e. V. (Hrsg.): Geschäftsbericht 1952/53, Köln 1953.

GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1962/63, abgeschlossen am 1. September 1963, Köln 1963.

GESAMTVERBAND DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Geschäftsbericht 1964/65, abgeschlossen am 1. September 1965, Köln 1965.

Gesamtverband der Versicherungswirtschaft (Hrsg.): Geschäftsbericht 1970/71, abgeschlossen am 1. Oktober 1971, Köln 1971.

GESAMTVERBAND DER DEUTSCHEN VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT (Hrsg.): Gesamtwirtschaftliche Einflüsse auf die Schadenversicherung (Schriftenreihe des Ausschusses Volkswirtschaft des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. ; H. 9), Karlsruhe 1988.

GESELLSCHAFT FÜR UNTERNEHMENSGESCHICHTE (Hrsg.): Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten: Referate und Diskussionsbeiträge des 10. Wissenschaftlichen Symposiums der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. am 25.-27. September 1985 in Lüneburg / Im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. herausgegeben von Hans Pohl (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: Beiheft 46), Stuttgart 1988.

GIBB, D. E. W.: Lloyd's of London: A study in individualism, in: THE REVIEW 88 (1957), Ausgabe vom 6. September, S. 930-934.

GILES, O. C. / KAHN-FREUND, O.: Merchant Shipping (Liability of Shipowners and Others) Act, 1958, in: The Modern Law Review 21 (1958), No. 6 [Nov.], S. 642-646.

GLAHN, HANS-OTTO: Brasiliens Versicherungswirtschaft im Jahre 1955, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 12 (1957), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 537.

GÖTZ, HANS NORBERT: Joint Export-Import-Agency, in: HANS-JÜRGEN SCHLOCHAUER (Hrsg.): Wörterbuch des Völkerrechts, Bd. 2: Ibero-Amerikanismus bis Quirin-Fall, Berlin 1961, S. 175.

GOLD, EDGAR: Maritime Transport. The Evolution of International Marine Policy and Shipping Law, 3rd Pr., Lexington, Mass. [u. a.] 1986.

GOLDEN, NICK (Ed.): Rational Reinsurance Buying, London 2002.

GOLDING, C. E.: A History of Reinsurance with Sidelights on Insurance. Offered as a Memento of Fifty Years' Service in the Reinsurance World by Sterling Offices Ltd., 2nd Ed., London 1931.

GOLDSCHMIDT, L.: Handbuch des Handelsrechts, Bd. 1: Geschichtlich-literarische Einleitung und die Grundlehren, Abth. 1: Universalgeschichte des Handelsrechts: Lfg. 1: Grundprobleme – das Alterthum – das Mittelalter, 3. völlig Neubearb. Aufl., Stuttgart 1891.

GOTTSCHALK, EGON FELIX: Brasilianisches Privatversicherungsrecht – Ein Überblick, in: VERSICHERUNGSWISSENSCHAFTLICHES ARCHIV 44 (1955), S. 175-190.

GOULIELMOS, ALEXANDER M.: A critical review of contemporary Greek shipping policy 1981-1996, in: Transport Policy 4 (1997), No. 4, S. 247-255.

GREGG, DAVIS W. / MCGILL, DAN M. (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959.

GRIESE, HORST: Internationales Seeversicherungsrecht. Eine rechtsvergleichende Untersuchung der Rechtsprechung, in: Versicherungswissenschaftliches Archiv 48 (1959), Heft???, S. 129-170.

GRIFFITHS, BRIAN: Invisible barriers to invisible trade, London 1975.

GRIGGS, P. J. S.: Obstacles to Uniformity of Maritime Law. The Nicholas J. Healy Lecture, URL: [http://www.comitemaritime.org/year/pdfiles/obst\\_uniform.pdf](http://www.comitemaritime.org/year/pdfiles/obst_uniform.pdf) [Stand: 04.07.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2002, Part II: The Work of the CMI, S. 158-173, URL: <http://www.comitemaritime.org/year/year02.htm> [Stand: 04.07.2005].

GROSS, N. T.: Die industrielle Revolution im Habsburgerreich 1750-1914, in: CARLO M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte: The Fontana Economic History of Europe, in fünf Bänden, Bd. 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York 1977.

GROSSE, WALTER: Auslandsgeschäft, in: ALFRED MANES (Hrsg.): Versicherungs-Lexikon: Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung. Dritte, wesentlich erweiterte und umgearbeitete Auflage, Berlin 1930, Sp. 228-235.

GÜNTHARDT, WALTER: Spätzündung mit grosser Eigendynamik: Rückblick auf den Werdegang der Schweizer Assekuranz, in: NZZ 219 (1998), Ausgabe vom 12. Januar (Nr. 8).

GUENTHER, GERNOT V.: Internationale Informationsabkommen in der Transportversicherung und ihre Vereinbarkeit mit Art. 85 und 86 EWG-Vertrag, Köln, Univ., Diss., 1978.

GUGGENBÜHL, PAUL: Das schweizerische Versicherungswesen und seine internationale Bedeutung, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift 19 (1951), Nr. 1, S. 4-21.

GUMBEL, H. EDWARD: Versicherungsschiedsgerichte aus der Sicht des Londoner Marktes, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft 78 (1989), Heft 2, S. 299-315.

GUNDERMANN, DIETRICH: Allgemeine Fragen der Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 51 (1996), Heft 16, S. 1118-1121.

## H

HAASEN, UWE: Internationale Versicherungsmärkte: Freier Zugang – Freier Wettbewerb?, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 42 (1987), Heft 1, S. 26-35.

HAEGEN, PIERRE LOUIS VAN DER: Der internationale Rückversicherungsmarkt: unter besonderer Berücksichtigung des schweizerischen Angebots, Bern 1956 (zugl. Basel, Univ., Diss., 1956).

HAFFERBERG, ROBERT: Versicherung im Zahlenspiegel, in: Die Bank: Wochenhefte für Finanz- u. Bankwesen / Chronik der Wirtschaft 29 (1936), Heft 42, ersch. am 14. Oktober 1936, S. 1547-1554.

HAFFERBERG, ROBERT: Versicherungswirtschaft 1935, in: Die Bank: Wochenhefte für Finanz- u. Bankwesen / Chronik der Wirtschaft 29 (1936), Heft 29, ersch. am 15. Juli 1936, S. 1080-1088.

HALLER, MATTHIAS / ACKERMANN, WALTER (Hrsg.): Internationalität der Versicherung / Internationalité de l' Assurance / Internationality in Insurance. Festgabe für Prof. Dr. Marcel Grossmann zum 80. Geburtstag und zu seinem Rücktritt als Präsident des Europäischen Zentrums für die Bildung im Versicherungswesen (Institut für Versicherungswirtschaft an der Hochschule St. Gallen; I. VW Schriftenreihe, Bd. 14), St. Gallen 1984.

HARDMAN, ROGER: Why Japan is still expanding, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 3. Oktober, S. 21-23.

HARLAFTIS, GELINA: A History of Greek-Owned Shipping: The making of an international tramp fleet, 1830 to the present day, London [u. a.] 1996.

HARLAFTIS, GELINA: Greek Shipowners and Greece 1945-1975: From Separate Development to Mutual Interdependence, London 1993.

HARPER, PETER: Recording Insurance Transactions in the Balance of Payments (IMF Working Paper; 95, 72), Washington, D.C. 1995.

HECTOR, BERNHARD: Aus der Entstehungsgeschichte der Kurier-, Paket- und Expressdienste, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 8-21.

HELANDER, SVEN: Die internationale Schifffahrtskrise und ihre weltwirtschaftliche Bedeutung (Probleme der Weltwirtschaft: Schriften des Instituts für Weltwirtschaft und Seeverkehr an der Universität Kiel; 42), Jena 1928.

HENNING, FRIEDRICH-WILHELM (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980.

HERBER, ROLF: Seehandelsrecht: Systematische Darstellung, Berlin / New York 1999.

HEROLD, B. / PFITZER, G.: Der europäische Binnenmarkt – Herausforderung für die Transportversicherer, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 49 (1994), Heft 1, S. 24-31.

HESS, [HANS]: Die Bedeutung des Auslandsgeschäftes der deutschen Versicherer, in: Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen 59 (1936), Nr. 7 vom 12. Februar, S. 193-194.

HILL, C. / ROBERTSON, B. / HAZELWOOD, S. J.: Introduction to P & I, London 1996.

HJERPPE, RIITTA / AHVENAINEN, JORMA: Foreign enterprises and nationalistic control: the case of Finland since the end of the nineteenth century, in: ALICE TEICHOVA / MAURICE LÉVY-LEBOYER / HELGA NUSSBAUM (Hrsg.): Multinational enterprise in historical perspective, [1. Paperback Ed.], Cambridge [u. a.] 1989, S. 286-298.

HOFFMANN, OTTO H.: Ist eine Gesundung des Transport-Versicherungs-Geschäftes möglich?: Nachdenkliches zu den Reform-Bestrebungen im D.T.V.V., Düsseldorf 1927.

HOLLITSCHER, CARL HEINRICH V.: Internationale Rückversicherung (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft; 48), Berlin 1931.

HUEBNER, SOLOMON: The Development and present status of Marine Insurance in the United States, in: The Annals of the American Academy of Political and Social Science 26 (1905), Heft 2 [90], S. 241-272 [421-452].

## I

ILSE, JAN HINNERK: Haftung des Seegüterbeförderers und Durchbrechung von Haftungsbeschränkungen bei qualifiziertem eigenem und Gehilfenverschulden, Hamburg, Univ., Diss., 2005.

IMRIE, MAC: Marine Cargo Claims in New Zealand: The Former Role of Section 11 of the Sea Carriage of Goods Act 1940 in the Recovery Process, in: Australian and New Zealand Maritime Law Journal (MLAANZ) 11 (1995), Part 1, S. 46-62.

INNAMI, HIROKICHI (Hrsg.): Gendai nihon sangyo hattatsu-shi 28. Hoken (Geschichte der modernen Industrie in Japan, Bd. 27: Versicherung), Tokyo 1996.

INOUE, KIYOSHI: Nihon-no-rekishi (Geschichte Japans), Frankfurt a. M. u. New York 1993.

INSTITUT FÜR KONJUNKTURFORSCHUNG (Hrsg.): Vierteljahreshefte zur Konjunkturforschung 1 (1926), Ergänzungsheft 2.

INTERNATIONAL MONETARY FUND (Hrsg.): Balance of Payments Manual, 3. Edition, July 1961 (reprinted January 1966), Washington, D.C. 1966.

International Monetary Fund (Hrsg.): Balance of Payments Textbook, Washington, D. C. 1996.

INTERNATIONALE HANDELSKAMMER (Hrsg.): Freiheit der Transportversicherung (ICC; Nr. 292), Paris 1975.

IRVINE OF LAIRG: The Law: An Engine for Trade, in: The Modern Law Review 64 (2001), Issue 3 [May], S. 333-349.

## J

JAHRMANN, F.-ULRICH: Außenhandel, 10. überarb. u. erw. Auflage (Kompendium der praktischen Betriebswirtschaft; hg. von Klaus Olfert), Ludwigshafen (Rhein) 2001.

JAKOBI, WALTER: Angebot und Nachfrage in der Seeversicherung. Eine Untersuchung westeuropäischer Seeversicherungsmärkte (Schriftenreihe des Instituts für Versicherungswissenschaft an der Universität Köln, N. F., Heft 25), Berlin 1969.

JENNEY, CHARLES A.: Report on Insurance Business in the United States at the Eleventh Census: 1890, Part I. Fire, Marine and Inland Insurance, ed. by the Department of the Interior, Census Office, Washington 1894.

JÖRBERG, LENNART: Die industrielle Revolution in den nordischen Ländern 1850-1914, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 4: Die Entwicklung der industriellen Gesellschaften, Stuttgart und New York, 1977, S. 237-307.

JOHNSTAD, TOM: Mutual Maritime Insurance Clubs - Co-Operation and Competition, in: Annals of Public and Cooperative Economics 71 (2000), Issue 4, pp. 525-555.

JONES, CHARLES A.: Competition and structural change in the Buenos Aires fire insurance market: the local board of agents, 1875-1921, in: OLIVER M. WESTALL (Ed.): The historian and the business of insurance, Manchester [u. a.] 1984, S. 114-129.

JUNG, JOSEPH: Die Winterthur – Eine Versicherungsgeschichte, Zürich 2000.

## K

Kaiserl. Japanisches Finanzministerium (Hrsg.): Finanzielles und wirtschaftliches Jahrbuch für Japan. Herausgegeben vom Kaiserl. Finanzministerium, Tokio.

KARLEN, STEFAN / CHOCOMELI, LUCAS / D'HAEMER, KRISTIN / LAUBE, STEFAN / SCHMID, DANIEL C.: Schweizerische Versicherungsgesellschaften im Machtbereich des „Dritten Reichs“, Teil 1, hrsg. von der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg [Veröffentlichungen der Unabhängigen Expertenkommission Schweiz – Zweiter Weltkrieg; Bd. 12], Zürich 2002.

KARTEN, WALTER: Die Öffnung der Versicherungsmärkte in der Europäischen Gemeinschaft und mögliche Marktschranken, in: (Hrsg.? - Herausgeber u. Erscheinungsjahr ergänzen!): Die Entwicklung der modernen Versicherungswissenschaft. Festschrift zum 60. Geburtstag von Prof. K. Mizushima, Tokyo 1991 [?], S. 433-451.

Keizai-Kikakucho, Nihon [Economic Planning Agency, Japanese Government] (Hrsg.): Economic Survey of Japan (1960-1961), Tokyo 1961.

KIEDEL, KLAUS-PETER / SCHNALL, UWE / SCHOLL, LARS U. (Hrsg.): Arbeitsplatz Schiff: 100 Jahre See-Berufsgenossenschaft 1887-1987 (Schriften des Deutschen Schiffahrtsmuseums; Bd. 23), Bremerhaven 1987.

KIESSELBACH, G. ARNOLD: Die wirtschafts- und rechtsgeschichtliche Entwicklung der Seeversicherung in Hamburg, Hamburg 1901.

KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Der Auf- und Ausbau binnenländischer internationaler Transportversicherungs-Gesellschaften Süddeutschlands im 19. Jahrhundert, in: FRIEDRICH-WILHELM HENNING (Hrsg.): Entwicklung und Aufgaben von Versicherungen und Banken in der Industrialisierung (Schriften des Vereins für Socialpolitik, N. F., Bd. 105), Berlin 1980, S. 63-79.

KIRCHGÄSSNER, BERNHARD: Gründungszeit, Aufstieg und Krise der „Mannheimer Versicherungsgesellschaft“ unter Carl Johann Girtanner (1879-1889). Ein Beitrag zur Geschichte des oberrheinischen Bürgertums im 19. Jahrhundert, Ostfildern 1980, S. 16-24.

KISSKALT, WILHELM: Privatversicherung und deutsche Zahlungsbilanz, in: KARL DIEHL / FELIX SOMARY (Veranst. / Hrsg.): Deutsche Zahlungsbilanz und Stabilisierungsfrage, Bd. 1 (Schriften des Vereins für Socialpolitik; Bd. 167 / Tagung im Auftr. des Vereins veranst. von Karl Diehl und Felix Somary), München [u. a.] 1924, S. 33-46.

KLAVENESS, WILHELM / LORANGE, K.: Sjøforsikringens Historie, in: JAC. S. WORM-MÜLLER / NORGES REDERFORBUND (Hrsg.): Den Norske Sjøfarts Historie. Fra de ældste tider til vore dage, III. Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929, S. 65-110.

KLÉE GOBERT, ASCAN: 100 Jahre Transatlantische Versicherungs-Aktiengesellschaft 1860-1960, Hamburg und Berlin 1960.

KLINGMÜLLER, ERNST: Transportversicherung tritt global in neues Stadium: Von der IUMI-Konferenz in Paris, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 53 (1998), Heft 1, S. 28-32.

KLINGMÜLLER, ERNST: Länder des Islam, in: EBERHART FINKE (Hrsg.): Handwörterbuch des Versicherungswesens, Bd. 1: Abandon – Liberalisierung, Darmstadt 1958, Sp. 1229-1237.

KLUGE, HAROLD: Always write on a Loss? Der Glaube an die fetten und die mageren Jahre in der Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 23 (1968), Heft 12 vom 15. Juni, S. 720-721.

KOBELT, G.: Argentinien, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 47 (1928), III. Teil, S. 542-546.

KOCH, PETER: 125 Jahre Internationaler Transport-Versicherungs-Verband. Vom Zusammenschluss kontinentaleuropäischer Versicherer zur weltweiten Organisation der Verbände. Herausgegeben vom Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e. V. aus Anlass der IUMI-Jubiläumskonferenz 1999 zu Berlin, Karlsruhe 1999.

KOCH, PETER: Grundlagen und Impulse des Mannheimer Versicherungswesens, in: Versicherungswirtschaft 42 (1987), Heft 5, S. 290-297.

KOCH, PETER: Der Weg zur einheitlichen Staatsaufsicht über Versicherungsunternehmen in Deutschland, in: BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR VERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): 100 Jahre materielle Versicherungsaufsicht in Deutschland 1901-2001, Bd. 1, Bonn 2001, S. 5-24.

KÖLMEL, THORSTEN C.: Das Auslandsgeschäft deutscher Versicherungsunternehmen in den USA: unter besonderer Berücksichtigung von Allianz und Münchener Rück. Eine versicherungs-, unternehmens- und wirtschaftshistorische Studie (Europäische Hochschulschriften: Reihe 5, Volks- und Betriebswirtschaft; Bd. 2552), Frankfurt a. M. [u. a.] 2000 (zugl.: Erlangen, Nürnberg, Univ., Diss., 1999).

KRACHT, FRITZ: Die Rotterdamer Seeversicherungs-Börse: Ihre Entwicklung, Bedeutung und Bedingungen, Weimar 1922.

KUUSE, JAN / OLSSON, KENT: Sjöfart & Sjöförsäkring under 125 År: Sveriges Ångfartygs Assurans Förening 1872-1997, Göteborg 1997.

## L

LABAKI, KESROUAN: Irak, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt. Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 469-472.

LABES, WALTHER: Aufhebung der Rückversicherungsblockade, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 13 vom 1. Juli, S. 265-266.

LACHS, JOHANNES / ZOLLMANN, THEODOR: Seenotrettung an Nord- und Ostsee, Hamburg 1998.

LÄPPLE, DIETER: Hafenwirtschaft [Artikel], in: AKADEMIE FÜR RAUMFORSCHUNG UND LANDESPLANUNG (Hrsg.): Handwörterbuch der Raumordnung (ARL), Hannover 1995, S. 462-466.

LAFRENTZ, N.: Chile, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 46 (1927), II. Teil, S.520-521.

LAKATOS, ERNST: Die Transportversicherung 1918-1938, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 497-520.

LANGE, HEINER: 150 Tage vor einem gemeinsamen europäischen Transportversicherungsmarkt, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 29 (1974), Heft 17, S. 968-975.

LANGHOFF, HEINZ: Die Wandlungen in der deutschen Transport-Versicherung nach dem Kriege – unter besonderer Berücksichtigung der volkswirtschaftlichen Probleme, Univ. Diss., Königsberg i. Pr. 1931.

LARSSON, MATS: Aktörer, marknader och regleringar: Sveriges finansiella system under 1900-talet (Uppsala Universitet: Uppsala Papers in Financial History, Report No. 1), Uppsala 1993.

LAVAGNE, JEAN: The French marine insurance market, in: THE REVIEW 99 (1968), Ausgabe vom 23. August, S. 961-970.

LAY, H. G.: Marine Insurance: A textbook of the history of the history of marine insurance including the functions of Lloyd's register of shipping, London 1925.

LEHNER, PETER ULRICH: Zur Entstehung des Versicherungswesens: Versuch einer gesellschaftsgeschichtlichen Begründung, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988, S. 1-44.

LEHNER, PETER ULRICH: Der Konzern der Wiener Städtischen – Ein Wegbereiter des österreichischen Versicherungswesens, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988, S.1007-1098.

LENGYEL, S. J.: Der Einfluß des Versicherungswesens auf die internationalen Zahlungsbilanzen, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 52 (1933), I. Teil, S. 231-264.

LENGYEL, S. J.: International Insurance Transactions: Insurance in the balances-of-payments, London 1953.

LENGYEL, SAMUEL JOSEPH: Versicherung in den internationalen Zahlungsbilanzen [Nach einem Vortrag, gehalten in der Österreichischen Gesellschaft für Versicherungsfachwissen am 15. Jänner 1960], in: DIE VERSICHERUNGSRUNDSCHAU 15 (1960), Heft 6 (Juni), S. 169-177.

LESCHKE-SAENGER, CLARA: Staatsaufsicht und Transportversicherung – Betrachtungen über ein deutsches Wirtschaftsproblem vom Standpunkt der Privatwirtschaft, Volkswirtschaft und Weltwirtschaft, in: Weltwirtschaftliches Archiv: Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel 18 (1922), S. 75-162.

LEVENE, TONY: Those Mysterious Tanker Losses ..., in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 16. Mai, S. 15-16.

LIVERPOOL UNDERWRITERS ASSOCIATION, AGM, 166th Annual Report, 1968.

LORANGE, K.: Christiania Søforsikringsselskab: trekk av selskapets virksomhet, 1847-1937, Oslo 1937.

LORENZ, EGON: Rechtsfragen der schiedsgerichtlichen Regulierung inländischer und grenzüberschreitender Versicherungsstreitigkeiten, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft (ZVersWiss) 78 (1989), S. 263-297.

LURIE, H.-G.: Das neue dänische Gesetz über den Betrieb der Schadensversicherung, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 57 (1934), Nummer 44 vom 31. Oktober, S. 1085.

LUTTMER, GERHARD: Transportversicherung und Außenhandel der Bundesrepublik Deutschland, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 10, S. 267-276 und Zeitschrift für Versicherungswesen 30 (1979), Nr. 11, S. 298-302.

LUTTMER, GERHARD: Veränderungen der Prämien- und Schadenstruktur in der Transportversicherung seit der Erdöl-Krise 1973, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 10, S. 238-248, Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 11, S. 262-271 und Zeitschrift für Versicherungswesen 31 (1980), Nr. 12, S. 291-303.

LUTTMER, GERHARD / HEROLD, BODO: Zukunftsaspekte der deutschen Transport-Waren-Versicherung, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18 vom 15. September, S. 465-471.

## M

MACGONIGLE, R. MICHAEL / ZACHER, MARK W.: Pollution, Politics, and International Law: Tankers at Sea, Berkeley and Los Angeles / London 1979.

MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Marine Insurance in Greece: Banking Anti-Insurance Activity Intensified, in: THE REVIEW 85 (1954), Ausgabe vom 13. August, S. 778-779.

MACRYMICHALOS, S. J.: Marine Insurance in Greece in 1958-59, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 4. September, S. 972-976.

MACRYMICHALOS, S. J.: The New War and Strike Clauses of the Institute of London Underwriters, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 29. Mai, S. 541-542.

MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Creation of a National Insurance Market for Hulls in Greece, in: THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 27. September, S. 1131-1132.



MACRYMICHALOS, S. J. [Chairman of the Association of Insurance Companies operating in Greece]: Marine Insurance business in Greece in 1965, in: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 26. August, S. 1042-1046.

MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Greek Ocean Hull Business in 1965, in: THE REVIEW 97 (1966), Ausgabe vom 7. Oktober, S. 1216-1218.

MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: A year of steady progress in the organization and expansion of the Greek Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1165-1170.

MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: The new legislation for marine insurance, in: The Review 101 (1970), Ausgabe vom 24. Juli, S. 853-854.

MACRYMICHALOS, S. J.: Greece, in : THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 1. September, S. 899-904.

MACRYMICHALOS, STEPHEN J.: Greece, in: THE REVIEW 107 (1976), Ausgabe vom 27. August, Special Supplement „Marine Insurance around the World“.

MADSEN, JAKOB BRØCHNER: Trade barriers and the collapse of world trade during the Great Depression, in: Southern Economic Journal 67 (2001), No. 4, S. 848-868.

MAIER, MARTIN: Brasiliens Versicherungswirtschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 24 (1969), Heft 12 vom 15. Juni, S. 774-776.

MANCE, HENRY: New role for Lloyd's?, in: The Banker 122 (1972), Februar-Ausgabe, S. 213-219.

MANDT, HARALD: Auslandsfragen der deutschen Versicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 7 (1952), Nr. 21 vom 1. November, S. 464-465.

MANES, ALFRED: Deutschlands weltwirtschaftlicher Aufschwung und seine Versicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 35 (1914), I. Teil, S. 97-109.

MANES, ALFRED (Hrsg.): Versicherungslexikon. Ein Nachschlagewerk für alle Wissensgebiete der gesamten Individual- und Sozial-Versicherung, 3. Auflage, Berlin 1930.

MANGOLD, FRITZ: 75 Jahre Basler Transport-Versicherungs-Gesellschaft 1864-1939, Basel 1940.

MARTINEZ, OSCAR VOLLMER [Commercial Engineer; Chairman of the Seminar in Insurance of the University of Chile]: Chile, in: GREGG, DAVIS W. / MCGILL, DAN M. (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 402-420.

MATTHIESEN, UWE: Freibord, Stabilität und Festigkeit, in: KLAUS-PETER KIEDEL / UWE SCHNALL / LARS U.SCHOLL (Hrsg.): Arbeitsplatz Schiff: 100 Jahre See-Berufsgenossenschaft 1887-1987 (Schriften des Deutschen Schiffahrtsmuseums; Bd. 23), Bremerhaven 1987, S. 99-110.

MAYNTZ, RENATE / SCHARPF, FRITZ W.: Steuerung und Selbstorganisation in staatsnahen Sektoren, in: dieselb. (Hrsg.): Gesellschaftliche Selbstregelung und politische Steuerung (Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung, Köln; 23), Frankfurt a. M. [u. a.] 1995, S. 9-38.

MAYNTZ, RENATE / SCHARPF, FRITZ W. (Hrsg.): Gesellschaftliche Selbstregelung und politische Steuerung (Schriften des Max-Planck-Instituts für Gesellschaftsforschung, Köln; 23), Frankfurt a. M. [u. a.] 1995.

MCCRINDLE, ANDREW: The British share of World Marine Markets, in: The Review 109 (1978), Ausgabe vom 19. Mai, S. 40-41.

MELLO, EDUARDO BURLAMAQUI DE: Brazil, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1146-1147.

METH, KURT: Das Wesen der Versicherungsbörsen unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse von Hamburg und London (Veröffentlichungen des Deutschen Vereins für Versicherungs-Wissenschaft; Heft 33), Berlin 1924.

MEYER, KLAUS: Über die Wechselbeziehungen zwischen der Entwicklung der Schiffbautechnik und der Seeversicherung im 19. Jahrhundert unter besonderer Berücksichtigung der Verhältnisse in Hamburg, Berlin, Univ., Diplom-Abschlussarb., 1964.

MEYER-REHFUEß, MAXIMILIANE: Zwischen Hamburg und Haag / Visby: aktuelle Entwicklungen im internationalen Seefrachtrecht, in: Transportrecht: Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung 21 (1998), Heft 6, S. 236-241.

Ministère de l'Economie et des finances, Direction du Trésor (Hrsg.): Balance des Paiements l'année [1949] entre la France et l'extérieur; Supplement No. 7, 1950.

MITCHELL, C. BRADFORD: A Premium on Progress. An Outline History of the American Marine Insurance Market 1820-1970, New York [u. a.] 1970.

MITSUMI MARINE AND FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Building Protection: The Story of Mitsui Marine & Fire Insurance 1918-1993, Tokio 1994.

MIZUSHIMA, KAZUYA: Insurance industry in the formative stage of modern industries during the Meiji period of Japan, in: Kobe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration 11 (1967), S. 29-47.

MÖLLER, HANS: Die Organisation der italienischen Versicherungswirtschaft, in NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 60 (1937), Nr. 38 vom 15. September, S. 962-963 und NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 60 (1937), Nr. 39 vom 22. September, S. 990-992.

MOLDENHAUER, PAUL: Die Bedeutung der Rückversicherung für den Versicherungsnehmer, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 5 (Mai), S. 53-55.

MOLDENHAUER, PAUL: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin, 34 (1936), Nummer 10 (Oktober), S. 117-119.

MONGE ALFARO, CARLOS: Nuestra historia y los seguros, 1st ed., San José 1974.

MORI, SHOZABURO: Gaikoku hoken-gaisha no gyoseki oyobi kantoku-ho, in: Keizaigakuronshu (The Journal of Economics), [N. S.] 7 (1937), Nr. 10, S. 1-44.

MOSLER, GÜNTER F.: Weltweites Expreß-Mikado, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 42-69.

MÜLLER, HELMUT: Versicherungsbinnenmarkt: Die europäische Integration im Versicherungswesen, München 1995 (zugl. Münster, Univ., Diss., 1995).

MÜLLER, HELMUT / GOLZ, JOACHIM-FRIEDRICH / WASHAUSEN-RICHTER, ELKE / TROMMESHÄUSER, MICHAEL / BUNDESAUFSICHTSAMT FÜR DAS VERSICHERUNGSWESEN (Hrsg.): 100 Jahre materielle Versicherungsaufsicht in Deutschland: 1901-2001, Bd. 1, Bonn 2001.

MÜLLER-LUTZ, H. L.: Die japanische Versicherungswirtschaft in betriebswirtschaftlicher Sicht, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 6 vom 15. März, S. 310-313 und VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 21 (1966), Heft 7 vom 1. April, S. 355-358.

MUGLER, JOSEF / NITSCHKE, MICHAEL (Hrsg.): Versicherung, Risiko und Internationalisierung. Herausforderungen für Unternehmensführung und Politik; Festschrift für Heinrich Stremitzer zum 60. Geburtstag, Wien 1996

MURDUKUTAS, PETER: Griechenland: Kräftige Entwicklung der Sachzweige, Rückgang in der Lebensversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 11 vom 1. Juni, S. 591-593.

MUTHESIUS, VOLKMAR: Mannheimer Versicherungsgesellschaft 1879-1954: Aus 75 Jahren deutscher Transportversicherung: zur Erinnerung an den 2. Mai 1879, Mannheim 1954.

MUTHESIUS, VOLKMAR: 150 Jahre Leipziger Feuer-Versicherungs-Anstalt 1819 bis 1969, Frankfurt a. M. 1969.

MYBURGH, PAUL: Uniformity or Unilateralism in the Law of Carriage of Goods by Sea?, in: Victoria University of Wellington Law Review 31 (2000), No. 2, S. 355-383

## N

NEAVE, J. A. S.: The development of government involvement in reinsurance underwriting: a paper presented to the XIII International Insurance Seminar in Oslo, 7<sup>th</sup>-11<sup>th</sup> August, 1977, o. O. 1977.

NEAVE, J. A. S.: London as an international insurance and reinsurance centre: a paper read by J. A. S. Neave at conferences organized by the Committee on Invisible Exports in Manila, 21<sup>st</sup> to 23<sup>rd</sup> February, 1977 and Mexico, 15<sup>th</sup> to 17<sup>th</sup> June 1977 [publ. by the Mercantile and General Reinsurance Co.], London 1977.

NEHLSSEN-VON STRYK, KARIN: Die venezianische Seeversicherung im 15. Jahrhundert (Abhandlungen zur rechtswissenschaftlichen Grundlagenforschung, 64), Ebelsbach 1986 (zugl. Augsburg, Univ., Habil.-Schr., 1984).

Nihon keieishi kenkyusho (Hrsg.): Tokyo kaijo kasai hoken Kabushiki-gaisha 100-nen-shi (100 Jahre Tokyo See- und Feuerversicherungsgesellschaft), 2 Bde., Tokyo 1979.

Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991.

NOGUCHI, SHOZO: Die Entwicklung des Versicherungsgedankens in Japan, Göttingen, Univ., Diss., 1926.

NOLLA, PAUL: The French Marine Insurance Market, in: THE REVIEW 94 (1963), Ausgabe vom 30. August, S. 892-893.

Núñez, Clara Eugenia (Ed.): Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today (Proceedings – Twelfth International Economic History Congress, Madrid, August 1998; B8 / Ciencias Económicas y Empresariales; Número: 42), Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1998.

NYGREN, VÄINÖ FREDRIK: Finnland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 43-52.

## O

O'BRIEN, PATRICK KARL: Intercontinental trade and the development of the Third World since the Industrial Revolution, in: Journal of World History 8 (1997), No. 1, S. 75-133.

O'HARE, C. W.: Cargo Dispute and the Hamburg Rules, in: The International and Comparative Law Quarterly 29 (1980), No. 2/3 [Apr.-Jul.], S. 219-237.

OBERHOLZER, HANS-MARTIN: Zur Rechts- und Gründungsgeschichte der Privatversicherung – insbesondere in der Schweiz, Freiburg (Schweiz), Univ., Diss., 1992.

OERTEL, CHRISTIAN: Deutschland im internationalen Versicherungsgeschäft, in: Der Wirtschafts-Ring: Der Ring; eine Wochenschrift 10 (1937), Heft 1 / 2 vom 5. Januar, S. 24-25.

OGRIS, WERNER: Zur Entwicklung des Versicherungsaufsichtsrechts und des Versicherungsvertragsrechts in Österreich von der Mitte des 19. Jahrhunderts bis zum Ende der Monarchie, in: [WOLFGANG ROHRBACH [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988, S. 1-152.

OHNISHI, TAKEO: Wettbewerbsbeschränkende Massnahmen Japans von 1914 bis 1945, in: Wettbewerbsbeschränkungen auf internationalen Märkten: Referate und Diskussionsbeiträge des 10. Wissenschaftlichen Symposiums der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. am 25.-27. September 1985 in Lüneburg / Im Auftrag der Gesellschaft für Unternehmensgeschichte e. V. herausgegeben von Hans Pohl (Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: Beiheft 46), Stuttgart 1988, S. 162-184.

OHR, RENATE (Hrsg.): Globalisierung – Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 538). Berlin 2004.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): International trade in services: Insurance: Identification and analysis of obstacles (OECD Publications; 42.699), [Paris] 1983.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Insurance regulation and supervision in Latin America: a comparative assessment [prep. by YASUMASA TAHARA], Paris 2003.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.): Liberalisation of International Insurance Operations. Cross-border Trade and Establishment of Foreign Branches, Paris 1999.

ORGANISATION FOR ECONOMIC CO-OPERATION AND DEVELOPMENT (OECD) (Hrsg.) : Insurance Statistics Yearbook, Annuaire des Statistiques d' Assurance, Paris.

ORTÍZ, RICARDO M.: Grundzüge der ökonomischen Entwicklung Argentiniens seit dem ersten Weltkrieg, in: [o. Hrsg.]: Lateinamerika zwischen Emanzipation und Imperialismus: 1810-1960 (Studien zur Kolonialgeschichte und Geschichte der nationalen und kolonialen Befreiungsbewegung; Bd. 6/7), Berlin 1961, S. 167-210.

OXILIA, MANFREDI: Italy, in: THE REVIEW 105 (1974), Ausgabe vom 1. Februar, S. 120-125.

## P

PANT, MICHAEL: Gesellschafts- und versicherungsrechtliche Aspekte der englischen Protection and Indemnity Clubs (Beiträge zum Privat- und Wirtschaftsrecht, Heft 59), Karlsruhe 1988.

PAOLERA, GERARDO DELLA / TAYLOR, ALAN M. (Hrsg.): A New Economic History of Argentina, Cambridge [u. a.] 2003.

PAPATHOMA-BAETGE, ANASTASIA: Griechenland, in: JÜRGEN BASEDOW / TILL FOCK (Hrsg.): Europäisches Versicherungsvertragsrecht, Bd. 1, hrsg. von Jürgen Basedow und Till Fock unter Mitwirkung von Dorothee Janzen Tübingen 2002, S. 567-654.

PARASKAKIS, MICHAEL: [Greece:] Current Problems and the Common Market Challenge, in: THE REVIEW 108 (1977), Ausgabe vom 20. Mai, S. 15-17.

PARKER, GEOFFREY: Die Entstehung des modernen Geld- und Finanzwesens in Europa 1500-1730, in: CARLO M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte: The Fontana Economic History Of Europe, in fünf Bänden, Bd. 2: sechzehntes und siebzehntes Jahrhundert, Stuttgart [u. a.] 1979, S. 335-379.

PEARSON, ROBIN: British and European Insurance Enterprise in American Markets, 1850-1914, in: Business and Economic History 26 (1997), No. 2, S. 438-451.

PEARSON, ROBIN: Growth, Crisis and Change in the Insurance Industry: A Retrospect, in: Accounting, Business and Financial History 12 (2002), Heft 3, S. 487-504.

PEARSON, ROBIN: Taking risks and containing competition: diversification and oligopoly in the Fire insurance markets of the North of England in the early 19th century, in: Economic History Review 26 (1993), Heft 2, S. 39-64.

PEIN, JOACHIM W: Giganten der Weltmeere: die Geschichte der Supertanker, Hamburg 1996.

PERDIKAS, PANAYOTIS: Die Entstehung der Versicherung im Mittelalter. Geschichtliche Grundlagen im Verhältnis zu Seedarlehen, Überseekauf, commenda und Bodmerei, in: Zeitschrift für die gesamte Versicherungs-Wissenschaft 55 (1966), 3./4. Heft, S. 425-509.

PERKINS, FRANCIS LAYTON: The city of London and its (insurance) services to Scandinavia, in: The Insurance Record: and actuarial and statistical journal 111 (1973), [Vol. III], No. 3979, November, S. 17-18.

PESONEN, ERKKI: De finska försäkringsbolagens verksamhet i utlandet, in: NFT 2/1982, S. 88-92.

PETTERSEN, LAURITZ: Bergens Skibsassuranseforening: 1850-1879-1937-1987, Bergen 1986.

PETZINA, DIETMAR / ABELSHAUSER, WERNER / PLUMPE, WERNER: Das Zeitalter der Weltwirtschaft, in: HERMANN SCHÄFER (Hrsg.): Ploetz Wirtschaftsgeschichte der deutschsprachigen Länder vom frühen Mittelalter bis zur Gegenwart, Freiburg i. Br. [u. a.] 1989.

PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatliche Versicherungsaufsicht in Argentinien, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 20 (1965), Heft 12 vom 15. Juni, S. 588-590.

PIESCHACÓN, CAMILO: Die staatlichen Rückversicherungsmonopole in Lateinamerika, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 18 vom 15. September, S. 689-690 u. S. 692-696.

PIESCHACÓN, CAMILO: Kolumbien: Die derzeitige Lage der Individualversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 18 (1963), Nr. 2 vom 15. Januar, S. 90.

PLAGEMANN, VOLKER (Hrsg.): Übersee: Seefahrt und Seemacht im deutschen Kaiserreich. Unter Mitwirkung zahlreicher Autoren herausgegeben von Volker Plagemann, München 1988.

PLASS, FRIEDRICH / EHLERS, FRIEDRICH ROBERT: Geschichte der Assecuranz und der hanseatischen Seeversicherungs-Börsen Hamburg, Bremen, Lübeck, Hamburg 1902.

PLEHWE, DIETER: Deregulierung und transnationale Integration der Transportwirtschaft in Nordamerika, Münster 2000 (zugl.: Marburg, Univ., Diss., 1998).

POPOVIC, VICTOR: Die Versicherungswirtschaft in Brasilien (Institut für Brasilienkunde e. V. (Hrsg.), Brasilien Taschenbuch bTb, Nr. 2), Mettingen 1984.

PORTER, GLENN (Ed.), Enciclopedia of American Economic History. Studies of the Principal Movements and Ideas, Volume II, New York 1980.

PREGGER ROMÁN, CHARLES G.: Role of the Banking and Insurance Sector in the Failure of the Industrial Revolution in Nineteenth-century Chile, in: Studies in Comparative International Development 13 (1978), Nr. 3, S. 76-96.

PUTTFARKEN, HANS-JÜRGEN: Seehandelsrecht (Schriftenreihe Recht der Internationalen Wirtschaft, Bd. 53), Heidelberg 1997.

## R

RAGIONE, RICCARDO DELLA: The italian marine market, in: THE REVIEW 101 (1970), Ausgabe vom 10. Juli, S. 778-787.

RAJAB, MUSTAFA: A look at the role of reinsurance companies, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 80-82.

RAYNES, HAROLD E.: A History of British Insurance, 2nd Ed., London 1964.

REICHS-MARINE-AMT (Hrsg.): Die Entwicklung der deutschen Seeinteressen im letzten Jahrzehnt. Zusammenestellt im Reichs-Marine-Amt, Berlin 1905.

RENOUF, ANTHONY: Flag Exodus, in: THE REVIEW 111 (1980), Ausgabe vom 22. August, S. 46.

RIEGER, WALTER: Dienstleistungsfreiheit in der Europäischen Gemeinschaft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 30 (1975), Heft 6, S. 342-347.

RIESENFELD, C. E.: Die Versicherungsaktiengesellschaft im Lichte der modernen Gesetzgebung mit besonderer Rücksicht auf Schweden und Norwegen (Erstes Stück der Beiträge zur Kenntnis und Würdigung des ausländischen Versicherungs- und Versicherungsgesellschafts-Rechts), § 3. Das zukünftige besondere Recht der Versicherungsaktiengesellschaft in Schweden und Norwegen, in: Zeitschrift für Versicherungs-Recht und –Wissenschaft: internationales Organ für das gesamte Versicherungswesen 3 (1897), S. 1-7.

RIETBERGEN, TON VAN: The Internationalization of European Insurance Groups (Nederlandse Geografische Studies 250), Utrecht 1999.

RINNE, TOIVO T.: Suomen vakuutustoimintaa 1816-1966 [The Insurance Business in Finland 1816-1966], Turku, Finland, 1966.

RISPLER-HAYYÎM, WARDÎT: Insurance in the world of Islam: origins, problems and current practice, Berkeley, Calif., Univ., Diss., 1985.

RISPLER-HAYYÎM, WARDÎT [RISPLER-CHAIM, VARDIT]: Insurance and Semi-Insurance Transactions in Islamic History until the 19th Century, in: Journal of the Economic and Social History of the Orient [Journal de l'histoire économique et sociale de l'Orient] 34 (1991), S. 142-158.

RITZMANN-BLICKENSTORFER, HEINER (Hrsg.): Historische Statistik der Schweiz = Statistique historique de la Suisse = Historical Statistics of Switzerland / unter der Leitung von Hansjörg Siegenthaler; hg. von Heiner Ritzmann-Blickenstorfer, Zürich 1996.

RÖDER, TILMANN J.: Rechtsbildung im wirtschaftlichen "Weltverkehr": Das Erdbeben von San Francisco und die internationale Standardisierung von Vertragsbedingungen (1871-1914) (Studien zur europäischen Rechtsgeschichte; Bd. 206 / Recht in der Industriellen Revolution; Bd. 4), Frankfurt a. M. 2006.

RÖPLING, GERHARD: Die Geschichte der englischen Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungslehre der Universität Köln, Bd. 10), Weissenburg in Bayern 1956.

RÖPLING, GERHARD: Die Struktur der englischen Seeversicherung und ihr Einfluß auf die Zahlungsbilanz Großbritanniens (Versicherungsforschung; Schriftenreihe für internationalen Gedankenaustausch über sozial- und privatwirtschaftlichen Versicherungsschutz, Heft 4), Berlin 1960 (zugl.: Köln, Univ., Diss., 1959).

ROHRBACH, WOLFGANG: Versicherungswirtschaft Ungarns und Polens (1918-1930), in: [ders. [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 7: Die altösterreichischen Regionen Zentral- und (Süd)Osteuropas: Gestern – Heute – Morgen, Teil 1, Wien 2004, S. 749-774.

[ROHRBACH, WOLFGANG [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 1: Von den Anfängen bis zum Börsenkrach des Jahres 1873, Wien 1988.

[ROHRBACH, WOLFGANG [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 2: Die Ära des klassischen Versicherungswesens, Wien 1988.

[ROHRBACH, WOLFGANG [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 3: Das Zeitalter des modernen Versicherungswesens, Wien 1988.

[ROHRBACH, WOLFGANG [Red.]:] Versicherungsgeschichte Österreichs, Bd. 7: Die altösterreichischen Regionen Zentral- und (Süd)Osteuropas: Gestern – Heute – Morgen, Teil 1, Wien 2004.

## S

SACERDOTI, PIERO: Italy, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends. Proceedings of the First International Insurance Conference Philadelphia, Pennsylvania May 1957 [Conference Theme "The Role of Private Enterprise in Insuring Life and Property Values"], Philadelphia, Pennsylvania 1959, S. 523-545.

SÁNCHEZ FLORES, OCTAVIO GUILLERMO DE JESÚS: La institución del seguro en México, México 2000.

SCHEDLBAUER, THOMAS: Aufsicht von Lebensversicherungsprodukten und Versicherungsvermittlern in ausgewählten europäischen Ländern: Eine vergleichende Untersuchung zu den Versicherungsaufsichtssystemen in Deutschland, der Schweiz, Frankreich und Großbritannien (Beiträge zu wirtschaftswissenschaftlichen Problemen der Versicherung; 35), Karlsruhe 1995 (zugl.: München, Univ., Diss., 1995).

SCHERER, ANDREAS GEORG: Multinationale Unternehmen und Globalisierung: Zur Neuorientierung der Theorie der Multinationalen Unternehmung (Ethische Ökonomie. Beiträge zur Wirtschaftsethik und Wirtschaftskultur; Bd. 9), Heidelberg 2003.

SCHERER, GABRIELE: Das internationale Privatrecht als globales System, Berlin, Univ., Diss., 2005 [elektron. Veröffentlichung].

SCHLAYER, K.-F. VON: Grundsätzliche Fragen der deutschen Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft: Halbmonatsschrift der deutschen Individualversicherung 17 (1962), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 876-882.

SCHLAYER, K.-F. VON: Die Stellung der Transportversicherung in Deutschland, in: Schweizerische Versicherungs-Zeitschrift, Revue Suisse d' Assurances 33 (1965 / 66), S. 132-137.

SCHLAYER, K. F. VON: [Die internationale Seekaskoversicherung:] Deutsche Bundesrepublik, in: Versicherungswirtschaft 15 (1960), Nr. 20 vom 15. Oktober; S. 638-639.

SCHLOCHAUER, HANS-JÜRGEN (Hrsg.): Wörterbuch des Völkerrechts, Bd. 2: Ibero-Amerikanismus bis Quirin-Fall, Berlin 1961.

SCHMIDT, REIMER: Auslandstätigkeit von Versicherungsunternehmen: Aktuelle Bemerkungen, in: Die Versicherungsrundschau 35 (1980), Nr. 5, S. 140-154.

SCHNOY, ERICH: Die Beteiligung des Auslandes am deutschen Versicherungsgeschäft, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 56 (1933), Nr. 21 vom 23. Mai, S. 401-407.

SCHÜES, WALTER GEORG: Die Geschichte der "Nord-Deutsche Versicherungs-Gesellschaft" zu Hamburg: 1857-1957, Hamburg 1957.



SCHULTZE, RUDOLF: Dokumentenakkreditive und Transportversicherung im Überseegeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 6 (1951), Nr. 19 vom 1. Oktober, S. 394-396.

SCHULTZE, RUDOLF: Verkaufsbedingungen und Transportversicherung im Überseegeschäft, in: Versicherungswirtschaft 6 (1951), Nr. 6 vom 15. März, Sonderbeilage, S. I-IV.

Schweizerische Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft (Hrsg.): Handbuch der schweizerischen Volkswirtschaft: Herausgegeben von der Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft, Ausgabe 1955.

SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964.

SERAFETINIDIS, M. / SERAFETINIDIS, G. / LAMBRINIDES, M. / DEMATHAS, Z.: The development of Greek shipping capital and its implications for the political economy of Greece, in: CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS 5 (1981), S. 289-310.

SHIMOJO, TETSUJI: Size Effects in Tanker Shipping (Institute of Shipping Economics Bremen; Lectures & Contributions, No. 30), Bremen: Institute of Shipping Economics, 1981.

SIEGENTHALER, HANSJÖRG: Schweiz 1910-1970, in: CARLO M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, Bd. 5: Die europäischen Volkswirtschaften im zwanzigsten Jahrhundert, Stuttgart / New York 1980, S. 245-275.

SINHA, TAPEN: Radical change boosts Mexico, in: CII Journal 24 (1999), No. 7 (July), S. 28-29.

SKEET, IAN: OPEC: Twenty Five Years of Prices and Politics (Cambridge energy studies), Cambridge [u. a.] 1988.

SKIPPER, JR., HAROLD D.: Insurance in the General Agreement on Trade in Services (AEI Studies on Services Trade Negotiations), Washington, D. C. 2001.

SKIPPER, JR., HAROLD D.: Protectionism in the provision of international insurance services, in: The Journal of Risk and Insurance: the Journal of the American Risk and Insurance Association 54 (1987), Nr. 1, S. 55-85.

SMITH, ROY H.: Insurance and Reinsurance in Latin America: Extracts from a Talk by Mr. Roy H. Smith, Overseas Manager, Royal Insurance Co., to an Overseas Meeting of the Insurance Institute of London on the 28th October, 1959, in: THE REVIEW 91 (1960), Ausgabe vom 23. Dezember, S. 1517-1518

SMITHSON, SIMON: Gently does it! [Japan – Towards an international market], in: THE REVIEW 116 (1985), Ausgabe vom 23. September, Special Japan Supplement, S. II-III.

SOCIÉTÉ DES NATIONS (Hrsg.): Mémoire sur les balances des paiements et sur les balances du commerce extérieur 1910-1923 [SOCIÉTÉ DES NATIONS], Genève 1924.

SOCIÉTÉ DES NATIONS (Hrsg.): Mémoire sur les balances des paiements et sur les balances du commerce extérieur 1910-1924 [SOCIÉTÉ DES NATIONS], Genève 1925.

SOCIÉTÉ DES NATIONS (Hrsg.): Mémoire sur les balances des paiements et sur les balances du commerce extérieur 1911-1925 [SOCIÉTÉ DES NATIONS], Genève 1926/27.

SOTIRIS K. STAIKOURAS: The Greek bank-insurance model: A look at a not-so-new corporate structure, Working Paper, Cass Business School, London City University 2005.

SOWELS, NICHOLAS: Britain's Invisible Earnings, Aldershot / Brookfield, Vermont 1989.

SPÄLTI, P.: Die Rolle der Versicherungen in der Schweizer Wirtschaft und der Schweizer Versicherer auf dem Versicherungsweltmarkt [Referat (Vortragsfassung) anlässlich der Jahrestagung der „Schweizerischen Gesellschaft für Statistik und Volkswirtschaft“ vom 16. Mai 1986], in: Schweizerische Zeitschrift für Volkswirtschaft und Statistik 122 (1986), S. 443-461.

SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987.

SPOLANDER, HELMER: [World Insurance Trends:] Finland, in: DAVIS W. GREGG / DAN M. MCGILL (Eds.): World Insurance Trends: Proceedings of the First International Insurance Conference, Philadelphia, Pennsylvania, May 1957, Philadelphia: University of Pennsylvania Press, 1959, S. 461-474.

SPRECHER, ANDREAS VON: 75 Jahre „Zürich“: Werden und Wachsen der Gesellschaft 1872-1947: „Zürich“, Allgemeine Unfall- und Haftpflicht-Versicherungs-Aktiengesellschaft, Zürich 1948.

STAIKOURAS, S. K. / DICKINSON, G. M.: An examination of the bank incursion into insurance business: The case of Greece, Paper presented at the 12th Multinational Finance Society Conference, Athens, Greece 2005.

STARKEY, DAVID J. / HARLAFTIS, GELINA (Eds.): Global Markets: The Internationalization of the Sea Transport Industries since 1850 (International Maritime Economic History Association: Research in Maritime History; 14), St. John's, Newfoundland 1998.

STATISTISCHES BUNDESAMT (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch für die Bundesrepublik Deutschland 1955, Stuttgart 1955.

STEINLIN, PETER / BERNHARDT, GÁBOR: Polen, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 119-122.

STEINLIN, PETER / PENZ, BRIGITTE: Schweden, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGSGESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: Herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 131-137.

STERNFELD, ALBERT: Austria, in: THE REVIEW 103 (1972), Ausgabe vom 21. Januar, S. 56-60.

STEWART, BARBARA D. / STEWART, RICHARD E. / RODDIS, RICHARD S. L.: A Brief History of Underwriting Cycles. Appendix to Cycles and Crises in Property-Casualty Insurance: Causes and Implications for Public Policy, Kansas City, MO, 1991.

STÖSSEL, GUSTAV: Ursachen und Behebungsmöglichkeiten der Notlage der europäischen Transportversicherung seit Ende des Weltkrieges, Lachen am Zürichsee 1931 (zugl. Zürich, Univ., Diss., 1931).

STRITZKY, OSCAR V.: Seekasko-Versicherung nach dem Kriege, in: Versicherungswirtschaft 7 (1952), Nr. 12 vom 15. Juni, S. 244-246.

STRITZKY, OSCAR V.: Verein Hamburger Assecuradeure: 1797-1972, Braunschweig 1972.

THE SUMITOMO MARINE & FIRE INSURANCE CO., LTD. (Hrsg.): Sumitomo Marine & Fire Insurance: The First century. Edited by the Japan Business History Institute and the Sumitomo Marine Corporate History Office, Tokyo 1993.

SURMINSKI, ARNO: Internationaler Transport-Versicherungs-Verband in Hamburg, in: Zeitschrift für Versicherungswesen 37 (1986), Nr. 18 vom 15. September, S. 453-454.

SUZUKI, J. / IGAYAMA, H.: Japan: Schadenversicherung im Jahre 1958, in: Versicherungswirtschaft 14 (1959), Nr. 21 vom 1. November, S. 748-749.

## T

TATSUKI, MARIKO: Founding of Nippon Life Assurance Company: 1889-1902, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 15-53 (= Chapter 1.).

TATSUKI, MARIKO: Period of Growth: 1903-1918, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 54-81 (= Chapter 2.).

TATSUKI, MARIKO: Gaikoku seiho-gaisha no nihon shinshutsu to tettai (Das Geschäft der ausländischen Lebensversicherungsgesellschaften in Japan), in: Japan Business History Review 17 (1982), No. 3, S. 1-21.

TEICHOVA, ALICE / LÉVY-LEBOYER, MAURICE / NUSSBAUM, HELGA (Hrsg.): Multinational enterprise in historical perspective, [1. Paperback Ed.], Cambridge [u. a.] 1989.

THOMSEN, ALFR.: Dansk Forsikringsvirksomheds Udvikling i det 20. Århundrede, in: [FIRMAET OSCAR RECHENDORFF (Hrsg.):] Dansk Forsikrings-Aarbog 1953: samt Statistiske Meddelelser om Forsikringsvæsenet i Danmark for Året 1952, 50. Årgang, København 1953, S. 13-40.

THOMSEN, ALFR.: Dänemark, in: EBERHART FINKE (Hrsg.): Handwörterbuch des Versicherungswesens, Band 1: Abandon - Liberalisierung, Darmstadt 1958, Sp. 443-451.

THÜSEN, ERNST V. D.: Liberalisierung und internationales Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 6 (1951), Nr. 1 vom 1. Januar, S. 10-11.

THÜSEN, ERNST VON DER: Meilensteine auf dem Wege zur Versicherungsautarkie in einigen Ländern der Welt, in: NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 18 vom 27. April, S. 411-414 und NEUMANN'S ZEITSCHRIFT FÜR VERSICHERUNGSWESEN 61 (1938), Nr. 19 vom 4. Mai, S. 433-436.

TIGGES, MICHAEL: Geschichte und Entwicklung des Versicherungsaufsicht, Karlsruhe 1985.

TØNNESSEN, JOHAN N. / JOHNSEN, ARNE O.: The History of Modern Whaling, London [u. a.] 1982.

TORP-PEDERSON, U.: Danish Insurance and Reinsurance in 1966, in: THE REVIEW 98 (1967), Ausgabe vom 13. Januar, S. 95-97.

TRÖLSCH, CORINNA: Die Obliegenheiten in der Seeversicherung (Veröffentlichungen des Seminars für Versicherungswissenschaft der Universität Hamburg und des Vereins zur Förderung der Versicherungswissenschaft in Hamburg e.V., Reihe A: Rechtswissenschaft; H. 90), Karlsruhe 1998 (zugl. Hamburg, Univ., Diss., 1997).

TRUSTAM, CHARLES F.: British (World-wide) Insurance during 1958: The Statement of the Chairman, Mr. Charles F. Trustam, to the Annual General Meeting of the British Insurance Association on 26th June, 1959, in: THE REVIEW 90 (1959), Ausgabe vom 26. Juni, S. 639-641.

## U

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance costs in the balance of payments of developing countries [Improvement of the invisible trade of developing countries: Measures for improving the invisible trade of developing countries through increasing receipts for services such as tourism and reducing payments for transportation, insurance and similar charges], Geneva 1964.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (Hrsg.): Insurance legislation and supervision in developing countries, New York 1972.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD (Hrsg.): Insurance. Inter-Regional Seminar on Insurance and Re-Insurance, Prague, 20.-30.10.1969. Report by the UNCTAD Secretariat; United Nations Conference on Trade and Development, Trade and Development Board, Committee on Invisibles and Financial Related to Trade, 5. sess., Geneva, 01.12.1971, item 7 (a) of the provisional agenda, [New York] 1970.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, TRADE AND DEVELOPMENT BOARD (Hrsg.): Review of critical areas with regard to insurance legislation, regulation and supervision: Establishment of effective insurance regulatory and supervisory systems. Study by the UNCTAD secretariat, Trade and Development Board, Standing Committee on Developing Services Sectors: Fostering Competitive Service Sectors in Developing Countries: Insurance; Third session, Geneva, 13 November 1995; Item 3 of the provisional agenda, Geneva 1995.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT, UNCTAD SECRETARIAT (Hrsg.): Third world insurance at the end of the 1970s. Report by the UNCTAD secretariat, New York 1981.

UNITED NATIONS TRANSNATIONAL CORPORATIONS AND MANAGEMENT DIVISION, DEPARTMENT OF ECONOMIC AND SOCIAL DEVELOPMENT (Hrsg.): Internationale Tradability in Insurance Services: Implications for Foreign Direct Investment in Insurance Services, New York 1993.

U.S. DEPARTMENT OF COMMERCE, BUREAU OF THE CENSUS (Publ.): Statistical Abstract of the United States 1943 [65.], publ. by the U.S. Department of Commerce, Bureau of the census, Washington : U.S. Government Printing Office, 1944.

## V

VALLEBONA, SEB.: Ueber Versicherung gegen Schäden, insbesondere über Seeversicherung, in: ASSEKURANZ-JAHRBUCH 5 (1884), S. 192-206.

VELIMESI, THÉODORE: Griechenland, in: SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Die Versicherungsmärkte der Welt: herausgegeben von der Schweizerischen Rückversicherungs-Gesellschaft aus Anlass ihres hundertjährigen Bestehens, Zürich 1964, S. 64-70.

VISLIE, JON: Sjøassurandørernes Centralforening 1911-1936: utgitt i anledning av Foreningens 25-Års Jubileum, [Oslo]: Sjøassurandørernes Centralforening [CEFØR], [1936].

VOULICH, M.: Die Lage im griechischen Versicherungsgeschäft, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 5 (1950), Nr. 23 vom 1. Dezember, S. 499.

## W

WALLE, HEINRICH: Das Seeverkehrswesen, in: VOLKER PLAGEMANN (Hrsg.): Übersee: Seefahrt und Seemacht im deutschen Kaiserreich. Unter Mitwirkung zahlreicher Autoren herausgegeben von Volker Plagemann, München 1988, S. 71-79.

WALTER, ROLF: Geschichte der Weltwirtschaft: Eine Einführung, Köln [u. a.] 2006.

WEIGELT, WALTER: Die Tätigkeit der deutschen Lebensversicherungsgesellschaften im Auslande vor und nach dem Weltkriege, Zeitz 1929 (zugl. Leipzig, Univ., Diss., 1929).

WERNER, WELF: Globalisierung und Globalisierungs-backlash. Ein Vergleich zur Zeit vor 1914, in: RENATE OHR (Hrsg.): Globalisierung – Herausforderungen an die Wirtschaftspolitik (Volkswirtschaftliche Schriften, Heft 538). Berlin 2004, S. 9-45.

WERNER, WELF: International Reinsurance Trade between the U.S. and Western Europe 1949-1989, in: Clara Eugenia Núñez (Ed.): Insurance in industrial societies: economic role, agents and market from 18th century to today (Proceedings – Twelfth International Economic History Congress, Madrid, August 1998; B8 / Ciencias Económicas y Empresariales; Número: 42), Sevilla: Secretariado de Publicaciones de la Universidad de Sevilla, 1998, S. 193-206.

WESTALL, OLIVER M. (Ed.): The historian and the business of insurance, Manchester [u. a.] 1984.

WILLIAMSON, HAROLD F.: Insurance, in : GLENN PORTER (Ed.): Encyclopedia of American Economic History. Studies of the Principal Movements and Ideas, Volume II, New York 1980, S. 730.

WOJTEK, RALF: Kurier- und Expreßdienste, in: SPIEGEL-VERLAG RUDOLF AUGSTEIN / WERNER DITSCH (Hrsg.): Transportmärkte: Kurier-, Express- und Paketdienste (Spiegel-Verlagsreihe Märkte im Wandel; 13), Hamburg 1987, S. 22-41.

WORM-MÜLLER, JAC. S. / NORGES REDERFORBUND (Hrsg.): Den Norske Sjøfarts Historie. Fra de ældste tider til vore dage, III. Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929.

WORM-MÜLLER, JAC. S. (Ed.): Den norske sjøfarts historie: Fra de ældste tider vore dage, III Bind, 2det Halvbind, Oslo 1929.

WRANGEL, RUTGER GRAF: Devisengenehmigung für die Transportversicherung, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 24 vom 15. Dezember, S. 510-511.

WRANGEL, RUTGER GRAF: Lagebericht über die Rheinkaskoversicherung, in: VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT 7 (1952), Nr. 4 vom 15. Februar, S. 68-70.

WRANGEL, RUTGER GRAF: Lockerung des Kontrollratsgesetzes Nr. 47, in: Versicherungswirtschaft 4 (1949), Nr. 9 vom 1. Mai, S. 175-176.

## X

XYDIS, STEPHEN G.: America, Britain, and the USSR in the Greek Arena, 1944-1947, in: POLITICAL SCIENCE QUARTERLY 78 (1963), No. 4 (December), S. 581-596.

## Y

YOKOHAMA, Y. ISHII: Une Histoire de l'Assurance au Japon, in: La Réassurance : revue mensuelle des réassurances et assurances françaises et étrangères 33 (1950), No. 395 (Novembre), S. 296-298 und No. 396 (Décembre), S. 339-342.

YONEYAMA, TAKAU: Wartime Period of Controlled Economy: 1937-1945, in: Nippon Life Insurance Company (Hrsg.): 100 Years of Nippon Life: Its Growth and Socioeconomic Setting 1889-1989, Osaka 1991, S. 106-129 (= Chapter 4.).

YORK, MILES F.: Problems of the Super Tanker: Paper presented to the Council of the International Union of Marine Insurance by Mr. Miles F. York, Second Vice President of the American Institute of Marine Underwriters, in: The Review 88 (1957), Ausgabe vom 20. September, S. 978-979.

YOUNGSON, A. J.: Großbritannien 1920-1970, in: C. M. CIPOLLA / K. BORCHARDT (Hrsg.): Europäische Wirtschaftsgeschichte, The Fontana Economic History of Europe, Band 5: Die europäischen Volkswirtschaften im zwanzigsten Jahrhundert, Stuttgart und New York 1980, S. 139-173.

YOVANOVITCH, S.: The Marine Insurance Market in Morocco, in: THE REVIEW 100 (1969), Ausgabe vom 19. September, S. 1183-1186.

## QUELLEN- UND LITERATURVERZEICHNIS

### 4. Internetquellen

## A

A'CAMPO, J.N.F.M.: Koninklijke Paketvaart Maatschappij: Stoomvaart En Staatsvorming In De Indonesische Archipel 1888-1914, Internet-Auftritt der Erasmus Universiteit Rotterdam: URL: <http://oldwww.fhk.eur.nl/ws/kpm/9eijhma98.html> [Stand: 16.04.2008].

„Abkommen zwischen der Schweizerischen Eidgenossenschaft und der Europäischen Wirtschaftsgemeinschaft betreffend die Direktversicherung mit Ausnahme der Lebensversicherung, abgeschlossen am 10. Oktober 1989“ (Versicherungsabkommen Schweiz/EWG; SR 0.961.1), URL: [http://www.admin.ch/ch/d/sr/0\\_961\\_1/index.html](http://www.admin.ch/ch/d/sr/0_961_1/index.html) [Stand: 27.02.2007].

ADAMS, MIKE / ANDERSSON, JONAS / ANDERSSON, LARS-FREDRIK / LINDMARK, MAGNUS: The Historical Relation between Banking, Insurance and Economic Growth in Sweden: 1830 to 1998 (Norwegian School of Economics and Business Administration, Department of Economics, Discussion Paper 26, December 2005), URL: <http://www.nhh.no/sam/res-publ/2005/26.pdf> [Stand: 26.04.2006].

Allianz Gruppe/Presse/News/Märkte & Studien – „Allianz – Mexiko: Ein Markt holt auf“, URL: <http://www.allianz.com/azcom/dp/cda/0,,17820-49,00.html> [Stand: 06.04.2006].

Internet-Auftritt der American Names Association (ANA): Verbatim Excerpts from: Summary order to cease and desist, Commonwealth of Pennsylvania, before the Pennsylvania Securities Commission, Pages 1, 14-28, URL: <http://www.truthaboutlloyds.com/litigation/candpa.html> [Stand: 15.05.2007].

Internet-Auftritt der ANIA: Chi siamo: L'Associazione, URL: [http://www.ania.it/chi\\_siamo/index.asp](http://www.ania.it/chi_siamo/index.asp) [Stand: 11.07.2008].

Internet-Auftritt der Asociación Gualtemateca de Instituciones de Seguros (AGIS): Breve historia, URL: <http://www.agis.com.gt/QuienesSomos> [Stand: 07.07.2007].

THE AUSTRALIAN LAW REFORM COMMISSION: Review of the Marine Insurance Act 1909, Report No. 91 [2001], Chapter 6, 6.2. URL: <http://www.austlii.edu.au/au/other/alrc/publications/reports/91> [Stand: 14.07.2005].

## **B**

BECKMANN, ROLAND MICHAEL: Auswirkungen des EG-Rechts auf das Versicherungsvertragsrecht [Überarbeitete Fassung eines Vortrags, gehalten am 23.3.1999 auf der Tagung „Das Recht der Europäischen Union (Zivilrecht)“ der Deutschen Richterakademie in Trier], Abs. VIII. (Schlußbetrachtung), Saarbrücker Bibliothek (<http://www.jura.uni-sb.de/projekte/Bibliothek>), URL: <http://www.jura.uni-sb.de/projekte/Bibliothek/texte/Beckmann.html> [Stand: 27.02.2007].

Internet-Auftritt der BIMCO: BIMCO - a century of service, URL: [http://www.bimco.org/Corporate%20Area/About/BIMCO\\_a\\_century\\_of\\_service.aspx](http://www.bimco.org/Corporate%20Area/About/BIMCO_a_century_of_service.aspx) [Stand: 15.09.2007].

BISHOP, ARCHIE: The English Salvage Law – Lloyds Open Form, Internet-Auftritt der United States Coast Guard, U.S. Department of Homeland Security, URL: [http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage\\_2002/Archie%20Bishop.pdf](http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage_2002/Archie%20Bishop.pdf) [Stand: 23.09.2007].

BRINKER, INGO: Rechte und Pflichten des führenden Versicherers in der Mitversicherung, Internet-Auftritt GLEISS LUTZ München, URL: [http://www.gleisslutz.com/media.php/Ver%C3%B6ffentlichungen/Downloads/GleissLutz\\_Brinker\\_2003-08-22.pdf?dl=1](http://www.gleisslutz.com/media.php/Ver%C3%B6ffentlichungen/Downloads/GleissLutz_Brinker_2003-08-22.pdf?dl=1). [Stand: 27.11.2007].

BRINKER, INGO / SCHÄDLE, ANNE: Risikostreuung durch Mitversicherung (I): Rechte und Pflichten des führenden Versicherers in der Mitversicherung, in: Versicherungswirtschaft 58 (2003), Heft 17 vom 1. September, S. 1318 ff., online als Download unter: Internet-Auftritt GLEISS LUTZ RECHTSANWÄLTE, Publikationen, URL: <http://www.gleisslutz.com/de/publikationen/nachanwalt.html?nDisplayJur=41&offset=11> [Stand: 26.05.2008].

BUCKLEY, MICHAEL: Salvage: The Origins of Lloyd's Form, Internet-Auftritt Waltons & Morse, Solicitors, London, URL: [http://www.waltonsandmorse.com/about/history\\_lof.html](http://www.waltonsandmorse.com/about/history_lof.html) [Stand: 17.05.2005].

Bundesagentur für Außenwirtschaft, Datenbank Länder und Märkte: Italiens Versicherungssektor hat noch Wachstumspotenzial, URL: [http://www.bfai.de/DE/Content/\\_\\_\\_SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument,templateId=renderSE.html?fIdent=MKT20040506150836&source=alteLinks&sourcetype=SE](http://www.bfai.de/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument,templateId=renderSE.html?fIdent=MKT20040506150836&source=alteLinks&sourcetype=SE) [Stand: 22.04.2007].

Internet-Auftritt Bundesagentur für Außenwirtschaft (BFAI), Datenbank Länder und Märkte: Griechische Reedereien im Übernahmefieber, URL: [http://www.bfai.de/DE/Content/\\_\\_\\_SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?fIdent=MKT20060728103756](http://www.bfai.de/DE/Content/___SharedDocs/Links-Einzeldokumente-Datenbanken/fachdokument.html?fIdent=MKT20060728103756) [Stand: 15.04.2008].

Internet-Auftritt des BPV [Schweiz]: Die privaten Versicherungseinrichtungen in der Schweiz: Zahlen und Fakten 1997, Abschn. 5.6 Internationale Beziehungen, URL: [http://www.versicherungsmarktbpv.admin.ch/Vorlagen/1997/Einleitung/index\\_d.htm](http://www.versicherungsmarktbpv.admin.ch/Vorlagen/1997/Einleitung/index_d.htm) [Stand: 08.03.2008].

Internetauftritt der Bundesbehörden der Schweizerischen Eidgenossenschaft: Dokument SR 0.747.331.5: Internationales Übereinkommen vom 10. Oktober 1957 über die Beschränkung der Haftung der Eigentümer von Seeschiffen (mit Unterzeichnungsprotokoll) vom 10. Oktober 1957, in Kraft getreten am 31. Mai 1968, URL: <http://www.admin.ch/ch/d/sr/i7/0.747.331.52.de.pdf> [Stand: 04.05.2007].

## C

Internet-Auftritt CETACEA, URL: <http://www.cetacea.de/artikel/fr001004.htm> [Stand: 12.04.2008].

CHANG, HA-JOON: Foreign Investment Regulation in Historical Perspective – Lessons for the Proposed WTO Agreement on Investment, S. 11 f., URL: <http://www.twinside.org.sg/title/joon2.doc> [Stand: 01.05.2006].

CLARKE, MALCOLM: Marine Insurance System in Common Law Countries. Status and Problems. Paper presented to the Marine Insurance Symposium held in Oslo, 4-6 June 1998, URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_clark.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_clark.htm) [Stand: 28.04.2005].

Column Aseguradora Asesores de Seguros, Historia del seguro en la República Argentina, URL: <http://www.columnaseg.com.ar/notas/historia.htm> [Stand: 24.07.2007].

Internet-Auftritt des Comité Maritime International: A Brief Structural History of the First Century, URL: <http://www.comitemaritime.org/histo/his.html> [Stand: 04.12.2007].

Internet-Auftritt der britischen Competition Commission: CBS Private Capital Ltd./Hampden Agencies Ltd.: Hampden main submission [Evidence], URL: [http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden\\_main\\_party\\_submission.pdf](http://www.competition-commission.org.uk/inquiries/ref2006/hampden/pdf/hampden_main_party_submission.pdf) [Stand: 15.05.2007].

CZERWENKA, BEATE: Das Protokoll von 2002 zum Athener Übereinkommen von 1974 über die Beförderung von Reisenden und ihrem Gepäck auf See, Internet-Auftritt Reise-Recht aktuell (RRa); mit Reiserecht-Umschau: Zeitschrift für das Tourismusrecht 11 (2003), Heft 4, URL: [http://www.reiserecht-aktuell.de/beitrag2\\_04\\_03.html#5](http://www.reiserecht-aktuell.de/beitrag2_04_03.html#5) [Stand: 29.11.2007].

## D

Internet-Auftritt DEUTSCHE GESELLSCHAFT FÜR TRANSPORTRECHT (DGTR): Vorschriften: IV. Lufttransportrecht, B. Internationale Übereinkommen: Abkommen vom 12.10.1929 zur Vereinheitlichung von Regeln über die Beförderung im internationalen Luftverkehr (Waschauer Abkommen in der Fassung von Den Haag 1955), Deutsche Übersetzung, URL: <http://www.transportrecht.org/dokumente/WAdt.pdf> [Stand: 22.11.2007].



Internet-Auftritt der Deutschen Gesellschaft für Transportrecht (DGTR), URL: [http://transportrecht.org/dokumente/\\_pressee.pdf](http://transportrecht.org/dokumente/_pressee.pdf) [Stand: 04.12.2007].

Rundschreiben des Deutschen Vereins für Internationales Seerecht: Deutsche Landesgruppe des Comité Maritime International vom 30. Januar 2002, S. 4, URL: <http://www.seerecht.de/sites/downloads/jb01-02.pdf> [Stand: 03.12.2007].

documentArchiv.de [Hrsg.], URL: <http://www.documentArchiv.de/wr/vv10.html> [Stand: 04.11.2007].

DÖNHOF, M. GRÄFIN: Sukarnos Kraftakt, in: Die Zeit 1957, Nr. 50 vom 12. Dezember, S. 1, URL: <http://www.zeit.de/1957/50/Sukarnos-Kraftakt> [Stand: 16.04.2008].

## E

Internet-Auftritt der El Crédito Hipotecario Nacional, URL: [http://ebanking.chn.com.gt/ipm\\_chn/publico/paginas/inicio.jsp](http://ebanking.chn.com.gt/ipm_chn/publico/paginas/inicio.jsp) [Stand: 07.07.2007].

Internet-Auftritt Embassy of the Hellenic Republic Addis Ababa: Tax system, URL: <http://www.telecom.net.et/~greekemb/business/tax.html> [Stand: 30.01.2008].

Internet-Auftritt der EMPORIKI: Milestones in the history of Emporiki Bank, URL: [http://www.emporiki.gr/cbgen/gr/emporiki\\_group/group\\_story.jsp?docpath=/gr/Investor/static/landmarks&section=landmarks](http://www.emporiki.gr/cbgen/gr/emporiki_group/group_story.jsp?docpath=/gr/Investor/static/landmarks&section=landmarks) [Stand: 18.04.2008].

Internet-Auftritt Endangered Species Handbook: Trade: Pirate Whaling, URL: [http://www.endangeredspecieshandbook.org/trade\\_pirate.php](http://www.endangeredspecieshandbook.org/trade_pirate.php) [Stand: 12.04.2008].

Internet-Auftritt der Ethniki Hellenic General Insurance Company: URL: <http://www.ethniki-asfaltiki.gr/english/index.asp> [Stand: 31.05.2007].

Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, Commission Decision of 4 December 1992 relating to a proceeding pursuant to Articles 85 of the EEC Treaty IV/32.797 and 32.798 - Lloyd's Underwriters' Association and The Institute of London Underwriters (93/3/EWG), Amtsblatt Nr. L 004 vom 08. Januar 1993, S. 0026-0031, Erläuterung des Sachverhalts, Randnummer 8, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31993D0003:EN:HTML> [Stand: 15.05.2007].

Internet-Auftritt der Europäischen Kommission, URL: <http://eur-lex.europa.eu/LexUriServ/LexUriServ.do?uri=CELEX:31964L0225:DE:NOT> [Stand: 06.06.2008].

## F

Fédération française des sociétés d'assurances (FFSA) (Hrsg.): French insurance in 2005, Paris 2006, S. 36, URL: [http://www.ffsa.fr/WebFFSA/portailffsa.nsf/html/annualreport2005/\\$file/RAFFSAGBcomplet.pdf](http://www.ffsa.fr/WebFFSA/portailffsa.nsf/html/annualreport2005/$file/RAFFSAGBcomplet.pdf) [Stand: 10.03.2007].

## G

GEKAS, SAKIS: Nineteenth-century Greek port towns. History, historiography and comparison. The case of the marine insurance companies [Paper presented at the New Researchers' Session, Economic History Society Annual Conference, Royal Holloway, April 2004], URL: <http://www.ehs.org.uk/ehs/conference2004/assets/gekas.doc> [Stand: 17.01.2008].

THE GENERAL AGREEMENT ON TARIFFS AND TRADE (GATT 1947, as amended through 1966), Article XII: Restrictions to Safeguard the Balance of Payments, zit. n. Policy Analysis Computing & Information Facility in Commerce (PACIFIC), University of British Columbia, Sauder School of Business, Vancouver, Canada, URL: <http://pacific.commerce.ubc.ca/trade/GATT.html> [Stand: 10.04.2007].

THE GENERAL INSURANCE ASSOCIATION OF JAPAN (GIAJ): Conditions of Japanese Insurers' Offices Abroad (as of April 1, each year), URL: [http://www.sonpo.or.jp/e/statistics/others/pdf/eng\\_kaigai\\_Shinshutsu.pdf](http://www.sonpo.or.jp/e/statistics/others/pdf/eng_kaigai_Shinshutsu.pdf) [Stand: 26.10.2005].

Informationsblatt der GENERAL RE / KÖLNISCHEN RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (GEN RE) vom März 2008: Property Matters: Adverse Selection March, 2008, Download online unter: URL: <http://www.genre.com/sharedfile/pdf/PropertyMatters200803-en.pdf> [Stand: 22.06.2008].

GERLING ALLGEMEINE VERSICHERUNGS-A. G.: Liste der Länder mit Restriktionen bei der Wahl der Transportversicherung, URL: [http://www.gerling.com/industry/navigation/content/02\\_Produkte/01\\_Produktauswahl/01\\_Mobility/03\\_Marine/01\\_Serviceinfo/Restrictions.pdf](http://www.gerling.com/industry/navigation/content/02_Produkte/01_Produktauswahl/01_Mobility/03_Marine/01_Serviceinfo/Restrictions.pdf) [Stand: 03.05.2005].

Internet-Auftritt der GERMAN MARITIME ARBITRATION ASSOCIATION, Vereinigung für deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit: Veröffentlichungen der Mitglieder der German Maritime Arbitration Association, URL: <http://www.gmaa.de/gmitvoir2.htm> [Stand: 26.11.2007].

Global Discrepancies in the Transportation Account, prepared by the IMF and the Banque de France (Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002), S. 8 [= Appendix 2], URL: <http://imf.org/external/pubs/ft/bop/2002/02-20Rev.pdf> [Stand: 05.05.2007].

GRIGGS, P. J. S.: Summing up; Towards Harmonisation of Marine Insurance Conditions – The Role of the CMI by Patrick Griggs CMI [Paper summing up the Marine Insurance Symposium Oslo, 4–6 June 1998. Organised jointly by CMI, Norwegian Maritime Law Association and Scandinavian Institute of Maritime Law], URL: [http://www.bmla.org.uk/annual\\_report/rep\\_marine\\_griggs.htm](http://www.bmla.org.uk/annual_report/rep_marine_griggs.htm) [Stand: 28.04.2005].

## H

HARE, JOHN: The CMI Review Initiative, URL: [http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/marinsu\\_review.html](http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/marinsu_review.html) [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

HARLAFTIS, GELINA: Greek International Maritime Network in the Twentieth Century, URL: <http://www.greece.org/poseidon/work/modern-times/business.html> [Stand: 15.01.2008].

HELL, HEINZ: Der Zwischenfall im Pazifik, in: DIE ZEIT 1954, Nr. 47, S. 21, URL: <http://www.zeit.de/1954/47/Der-Zwischenfall-im-Pazifik> [Stand: 12.04.2008].

HELMKE, CHRISTOPH: Der Markt für Paket- und Expressdienste: Eine Studie zu Kundenzufriedenheit und Kundenbindung im Markt für Paket- und Expressdienste, Kassel, Univ., Diss., 2005 (Online Ressource: urn:nbn:de:hebis:34-2006112215835), URL: [http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=982417373&dok\\_var=d1&dok\\_ext=pdf&filename=982417373.pdf](http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=982417373&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=982417373.pdf) [Stand: 24.04.2008].

Helvetia Patria Holding, St. Gallen, Online Geschäftsbericht 2004, URL: <http://www1.gb04.helvetiapatria.com/entwicklungdermaerkte/italien> [Stand: 22.04.2007].

HERTZ, PHILIP R.: The Lloyd's Reconstruction and Renewal: A Success Story or is the Jury still out?, Internet-Auftritt FindLaw [For Legal Professionals], Library, URL: <http://library.findlaw.com/1998/Nov/1/128995.html> [Stand: 18.05.2007].

HÖFER, THOMAS / MEZ, LUTZ: Effektivität der internationalen Umweltschutzabkommen zum Mineralöltransport auf See und daraus abgeleitete Vorschläge zur Politikrevision (Forschungsstelle für Umweltpolitik, Freie Universität Berlin: FFU-Report 01-05), URL: [http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep\\_01-05.PDF](http://web.fu-berlin.de/ffu/download/rep_01-05.PDF) [Stand: 03.05.2007].

## I

Internet-Auftritt der Industrie- und Handelskammer Aachen: Länderschwerpunkt Mexiko, URL: [http://www.aachen.ihk.de/de/aussenwirtschaft/mexiko/aussenhandel\\_mexiko.htm](http://www.aachen.ihk.de/de/aussenwirtschaft/mexiko/aussenhandel_mexiko.htm) [Stand: 23.06.2008].

IFSL (Hrsg.): BI (British Invisibles) City Business Series, Statistical Update, August 1999: Insurance, London 1999, S. 3, URL: [http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS\\_Insurance\\_8\\_1999.pdf](http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS_Insurance_8_1999.pdf) [Stand: 12.05.2007].

IFSL (Hrsg.): Maritime Services, City Business Series October 2005, S. 7, URL: [http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS\\_Maritime\\_Services\\_2005.pdf](http://www.ifsl.org.uk/uploads/CBS_Maritime_Services_2005.pdf) [Stand: 13.05.2007].

ITAM, Biblioteca "Raúl Baillères Jr.", URL : <http://biblioteca.itam.mx/recursos/anuario02.html> [Stand: 18.05.2006].

INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2002, Part II: The Work of the CMI, URL: <http://www.comitemaritime.org/year/year02.htm> [Stand: 04.07.2005].

Internet-Auftritt der INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION: Conventions: Convention on Limitation of Liability for Maritime Claims (LLMC), 1976, URL: [http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc\\_id=664&topic\\_id=256](http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc_id=664&topic_id=256) [Stand: 27.11.2007].

Internet-Auftritt der International Maritime Organization (IMO): Convention on the International Maritime Organization, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=771](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=771) [Stand: 14.09.2007].

Internet-Auftritt der IMO: International Convention on Civil Liability for Oil Pollution Damage (CLC), 1969, URL: [http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc\\_id=660&topic\\_id=256#4](http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc_id=660&topic_id=256#4) [Stand: 27.08.2008].

INTERNATIONAL MARITIME ORGANIZATION: International Convention for the Prevention of Pollution from Ships, 1973, as modified by the Protocol of 1978 relating thereto (MARPOL 73/78): OILPOL Convention, URL: [http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc\\_id=678&topic\\_id=258#3](http://www.imo.org/Conventions/contents.asp?doc_id=678&topic_id=258#3) [Stand: 30.04.2007].

[http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=1034](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=1034) [Stand: 11.12.2007].

Internet-Auftritt der IMO: Historical background leading to the adoption of the Load Lines convention, URL: [http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic\\_id=1034](http://www.imo.org/Conventions/mainframe.asp?topic_id=1034) [Stand: 26.09.2007].

IMF, Statistics Department: Insurance Services - International Discrepancies: Fifteenth Meeting of the IMF Committee on Balance of Payments Statistics, Canberra, Australia, October 21-25, 2002, p. 2, URL: <http://www.internationalmonetaryfund.com/external/pubs/ft/bop/2002/02-65.pdf> [Stand: 25.05.2007].

INTERNATIONAL UNION OF MARINE UNDERWRITERS: IUMI 2004 Singapore, 12th-15th September 2004, Raffles City Convention Centre, URL: <http://www.iumi-singapore-2004.com.sg/iumi.cfm> [Stand: 05.07.2005].

Internet-Auftritt der IRAN INSURANCE CO., URL: <http://dime63.dizinc.com/~iraninsu/?i=BzhVYgRjBzNWYgQ0> [Stand: 12.08.2007].

Internet-Auftritt des Iran Ministry of Foreign Affairs: Regulations on the establishment and Operation of Insurance institutes in the Free Trade – Industrial Zones, URL: <http://www.mfa.gov.ir:7777/mfa/cms/Tehran/en/EconomicPart/regulation9.html> [Stand: 14.08.2007].

IRMINGER, PETER: Die neuen „York-Antwerp Rules 2004“ [Oktober 2004], Internet-Auftritt der GERMAN MARITIME ARBITRATION ASSOCIATION, Vereinigung für deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit: Veröffentlichungen der Mitglieder der German Maritime Arbitration Association, URL: <http://www.gmaa.de/gmitvoir2.htm> [Stand: 26.11.2007].

J

JÄGER, JOHANNES: Pionier der Globalisierung: Chile (Abteilung für Stadt- und Regionalentwicklung der Wirtschaftsuniversität Wien: SRE-Discussion Papers, Nr. 67), Wien 1999, URL: [http://epub.wu-wien.ac.at/dyn/virlib/wp/mediate/epub-wu-01\\_509.pdf?ID=epub-wu-01\\_509](http://epub.wu-wien.ac.at/dyn/virlib/wp/mediate/epub-wu-01_509.pdf?ID=epub-wu-01_509) [Stand: 01.07.2008].

[www.japanlaw.co.jp](http://www.japanlaw.co.jp) [organized by Yoshida & Partners, Tokyo]: New Insurance Business Law in Japan: To free Japanese Insurance Market: Outline of New Insurance Business Law in Japan, URL: <http://www.japanlaw.co.jp/insurance/insurance.html> [Stand: 28.04.2006].

K

KINGSTON, CHRISTOPHER: Marine Insurance in Britain and America, 1720-1844: A Comparative Institutional Analysis (Department of Economics, Amherst College, September 7, 2004), S. 4, URL: <http://cniss.wustl.edu/workshoppapers/KingstonCNISS.pdf> [Stand: 15.02.2006].

Internet-Auftritt der KÜSTER SPEEDTRANS ÜBERSEE SPEDITION GMBH, URL: <http://www.speedtrans.com/speedde/incoterm.htm> [Stand: 19. November 2007].

## L

The Library of Congress, Country studies: Japan, URL: [http://lcweb2.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field\(DOCID+jp0182\)](http://lcweb2.loc.gov/cgi-bin/query/r?frd/cstdy:@field(DOCID+jp0182)) [Stand: 13.04.2007].

Internet-Auftritt LLOYD'S OF LONDON: Lloyd's International Offices: Open Market Correspondent information, URL: [http://www.lloyds.com/Lloyds\\_Worldwide/Lloyds\\_international\\_offices/Greece/Open\\_Market\\_Correspondent\\_information.htm](http://www.lloyds.com/Lloyds_Worldwide/Lloyds_international_offices/Greece/Open_Market_Correspondent_information.htm) [Stand: 07.06.2007].

Lloyd's of London (Hrsg.): Lloyd's of London Global Report 2001, S. 25, URL: <http://www.lloyds.com/NR/rdonlyres/79B5FC58-FE8B-433D-BD77-EE8AB606CF26/0/GlobalReport2001.pdf> [Stand: 10.05.2007].

Internet-Auftritt des LCIA, URL: <http://www.lcia-arbitration.com/> [Stand: 02.12.2007].

## M

MAGUIRE, RACHEL: Mexico, International Market Insight: Insurance: Niche Market Opportunities for U.S. firms (U.S. Department of Commerce, STAT-USA/Internet: U.S. and Foreign Commercial Service, International Market Insight [IMI], ID: 126955, Report Date: 08/18/2004, via [strategis.gc.ca](http://strategis.gc.ca), Industry Canada], URL: <http://strategis.ic.gc.ca/epic/internet/inimr-ri.nsf/en/gr126980e.html> [Stand: 07.04.2006].

MANN BORGESE, ELISABETH: Gemeinsames Erbe der Menschheit, in: MARE Nr. 5 (1997/98), URL: <http://www.mare.de/mare/hefte/beitrag-buend.php?id=95&&heftnummer=5> [Stand: 01.10.2008.].

MARIÑO, HÉCTOR LÉGER: El Seguro, [monografias.com](http://www.monografias.com), URL: <http://www.monografias.com/trabajos33/seguros/seguros.shtml> [Stand: 18.07.2007].

MASON, SIR ANTHONY: The Frank Stewart Dethridge Memorial Address 1997: "Harmonisation of Maritime Laws and the Impact of International Law on Australasian Maritime Law", in: Internet-Auftritt THE MARITIME LAW ASSOCIATION OF AUSTRALIA AND NEW ZEALAND (Hrsg.): Australian and New Zealand Maritime Law Journal 14 (1999), [Part 1], URL: <http://www.mlaanz.org/docs/99journal2a.html> [Stand: 04.12.2007].

MESTER, VOLKER: Hamburgs Experten für Schiffsunfälle, in: Hamburger Abendblatt vom 22. Oktober 2002, [abendblatt.de](http://www.abendblatt.de), URL: <http://www.abendblatt.de/daten/2002/10/22/83691.html> [Stand: 24.05.2008].

MICHALETOS, IOANNIS: The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, Internet-Auftritt des RESEARCH INSTITUTE FOR EUROPEAN AND AMERICAN STUDIES (RIEAS): The Greek Merchant Marine: The Development of an International Network, URL: [http://rieas.gr/index.php?option=com\\_content&task=view&id=24&Itemid=66](http://rieas.gr/index.php?option=com_content&task=view&id=24&Itemid=66) [Stand: 01.06.2007].

Internet-Auftritt des MINISTERIO DE MEDIO AMBIENTE: PISERRA, MA TERESA / NÀJERA, ALFONSO / LAPIEZA, ROBERTO: Impacts of climatic change in Spain: Impacts on the Insurance Sector, S. 669, URL: [http://www.mma.es/secciones/cambio\\_climatico/areas\\_tematicas/impactos\\_cc/pdf/15\\_sector\\_del\\_seguro\\_2.pdf](http://www.mma.es/secciones/cambio_climatico/areas_tematicas/impactos_cc/pdf/15_sector_del_seguro_2.pdf) [Stand: 09.06.2007].

MOURATIDOU, SOFIA: Länderbericht Griechenland, in: Notarius International: Zeitschrift der Union Internationale Du Notariat 6 (2001), Nr. 2, S. 94-104, hier: S. 101, URL: [http://212.63.69.85/Database/2001/notarius\\_2001\\_02\\_094\\_de.pdf](http://212.63.69.85/Database/2001/notarius_2001_02_094_de.pdf) [14.01.2008].

MÜNZEL, FRANK (Hrsg.): Chinas Recht: Kommentierte Übersetzungen aus dem Recht der Volksrepublik China, VIII.2: 7.11.92/1, Seehandelsgesetz der VR China, Verabschiedet vom Ständigen Ausschuss des Nationalen Volkskongresses am 7.11.1992, URL: <http://lehrstuhl.jura.uni-goettingen.de/chinarecht/921107.htm> [Stand: 25.11.2007].

## N

NAFTA Sekretariat: URL: [http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index\\_e.aspx?DetailID=78](http://www.nafta-sec-alena.org/DefaultSite/index_e.aspx?DetailID=78) [Stand: 24.06.2008].

Internet-Auftritt der saudischen National Company for Cooperative Insurance (NCCI): URL: [http://www.ncci.com.sa/Default\\_E.aspx](http://www.ncci.com.sa/Default_E.aspx) [Stand: 13.08.2007].

NEFF, ROBERT: Flags that hide the dirty truth, Internet-Auftritt Global Policy Forum, URL: <http://www.globalpolicy.org/nations/flags/2007/0419dirtyflags.htm> [Stand: 20.04.2008], ursprünglich veröffentlicht in: Asia Times vom 19. April 2007.

NOUSSIA, KYRIAKI: The History, Evolution and Legislative Framework of Marine Insurance in England, S. 3, URL: [http://www.droit.univ-nantes.fr/Labos/cdm/nept/nep31/nep31\\_1.pdf](http://www.droit.univ-nantes.fr/Labos/cdm/nept/nep31/nep31_1.pdf) [Stand: 30.04.2006].

## O

O'ROURKE, KEVIN H. / WILLIAMSON, JEFFREY G.: When did globalization begin? (National Bureau of Economic Research Working Paper Series; No. 7632), Cambridge, Mass. 2000, S. 16, URL: [http://www.pse.ens.fr/hautcoeur/M1\\_histoireeco/orourkewilliamson\\_globalizationbegan.pdf](http://www.pse.ens.fr/hautcoeur/M1_histoireeco/orourkewilliamson_globalizationbegan.pdf) [Stand: 28.04.2008].

Internet-Auftritt des Österreichischen Lloyd Ship Management (ÖLSM), URL: <http://www.oelsm.com/OELSM.htm> [Stand: 12.10.2007].

Internet-Auftritt Østfold Hvalfangerklubb, URL: <http://www.hvalfangerklubben.net/index.php?id=Innlegg+09> [Stand: 12.04.2008].

Internet-Auftritt der OECD: Maritime Transport: UN Hamburg Rules of 1978, URL: [http://www.oecd.org/document/13/0,2340,en\\_2649\\_34367\\_1866253\\_1\\_1\\_1\\_1,00.html](http://www.oecd.org/document/13/0,2340,en_2649_34367_1866253_1_1_1_1,00.html) [Stand: 14.05.2007].

Organization of American States (OAS): SICE – Foreign Trade information System: World Trade: Trade Policy Review WT/TPR/S/94, S. 82, URL: [http://www.sice.oas.org/ctyindex/GTM/WTO/ENGLISH/WTPRS94\\_4\\_e.doc](http://www.sice.oas.org/ctyindex/GTM/WTO/ENGLISH/WTPRS94_4_e.doc) [Stand: 07.07.2007].

OTSUBO, SHIGERU T. (w/inputs from Prof. A. Furukawa, Ritsumeikan Univ.): Post-war Development of the Japanese Economy: Development, Japanese/Asian Style [Power Point Presentation, April 2007, GSID, Nagoya University], S. 17, URL: [http://www.gsid.nagoya-u.ac.jp/sotsubo/Postwar%20Development%20of%20the%20Japanese%20Economy%20\(Prof.pdf](http://www.gsid.nagoya-u.ac.jp/sotsubo/Postwar%20Development%20of%20the%20Japanese%20Economy%20(Prof.pdf) [Stand: 10.04.2007].

## P

PAPRZYCKI, RALPH / FUKAO, KYOJI: The Extent and History of Foreign Direct Investment in Japan (Hitotsubashi University Research Unit for Statistical Analysis in Social Sciences, Institute of Economic Research: Discussion Paper Series; No. 84, April 2005), S. 2, URL: <http://www.ier.hit-u.ac.jp/~fukao/japanese/publication/paper/2005/2005-41.pdf> [Stand: 30.03.2007].

PAVLIHA, MARKO: Lectures on Marine Insurance Law. The Course Outline, IMO International Maritime Law Institute, Malta [2004], URL: <http://www.mlas.fpp.edu/slo/files/IMLI-Marine%20Insurance%20Law.pdf> [Stand: 18.04.2005].

Policy Analysis Computing & Information Facility in Commerce (PACIFIC), University of British Columbia, Sauder School of Business, Vancouver, Canada, URL: <http://pacific.commerce.ubc.ca/trade/GATT.html> [Stand: 10.04.2007].

## R

RIECKHOFF, JAN JOACHIM: Deutsche Seeschiedsgerichtsbarkeit unter der GMAA Schiedsordnung in vergleichender Betrachtung englischer Seeschiedsgerichtsbarkeit unter dem LMAA Reglement, Hamburg, Univ., Diss., 2006, [S.?] URL: [http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=979933900&dok\\_var=d1&dok\\_ext=pdf&filename=979933900.pdf](http://deposit.ddb.de/cgi-bin/dokserv?idn=979933900&dok_var=d1&dok_ext=pdf&filename=979933900.pdf). [Stand: 25.09.2007].

RÖDER, TILMANN J.: The Roots of the „New Law Merchant“: How the international standardization of contracts and clauses changed business law, in: Forum Historiae Iuris: Erste europäische Internetzeitschrift für Rechtsgeschichte, URL: <http://www.rewi.hu-berlin.de/FHI//articles/pdf-files/0610roeder.pdf> [Stand: 30.11.2007].

## S

SCHWEDISCHES INSTITUT (Hrsg.): Tatsachen über Schweden, März 2001, URL: [http://www.swedengate.de/allgemeines/pdf\\_ind\\_telekom.pdf](http://www.swedengate.de/allgemeines/pdf_ind_telekom.pdf) [Stand: 17.07.2008].

Internet-Auftritt SCHWEIZERISCHE EIDGENOSSENSCHAFT, EIDGENÖSSISCHES DEPARTEMENT FÜR AUSWÄRTIGE ANGELEGENHEITEN: Datenbank Staatsverträge: Internationale Abkommen: Convention de 1976 sur la limitation de la responsabilité en matière de créances maritimes, du 19 novembre 1976 / Übereinkommen von 1976 über die Beschränkung der Haftung für Seeforderungen, vom 19. November 1976, URL: [http://www.eda.admin.ch/eda/de/home/topics/intla/intrea/dbstv/data82/e\\_19760282.html](http://www.eda.admin.ch/eda/de/home/topics/intla/intrea/dbstv/data82/e_19760282.html) [Stand: 26.11.2007].

Internet-Auftritt SCHWEIZERISCHE EIDGENOSSENSCHAFT: Die Bundesbehörden der Schweizerischen Eidgenossenschaft > Systematische Sammlung > Internationales Recht > 0.9 Wirtschaft – Technische Zusammenarbeit > 0.98 Entschädigung schweizerischer Interessen. Washingtoner Abkommen > 0.982.1 > SR 0.982.1 Abkommen von Washington vom 25. Mai 1946 in der Form eines Briefwechsels zwischen einer schweizerischen Delegation und den alliierten Delegationen (mit Beilage), URL: [http://www.admin.ch/ch/d/sr/c0\\_982\\_1.html](http://www.admin.ch/ch/d/sr/c0_982_1.html) [Stand: 14.02.2007].

SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Sigma Nr. 9, 1998: Der globale Rückversicherungsmarkt im Zeichen der Konsolidierung, Zürich 1998, S. 22, URL: [http://www.swissre.com/Internet/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/MBAR-4VRDMM/\\$FILE/sigma9\\_1998\\_d.pdf](http://www.swissre.com/Internet/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/MBAR-4VRDMM/$FILE/sigma9_1998_d.pdf) [Stand: 18.05.2007].

SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Swiss Re) (Hrsg.): Sigma 2002, Nr. 3: Der Londoner Markt im Umbruch, S. 4, URL: [http://www.swissre.com/Internet/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/SHOR-5BYC8Z/\\$FILE/sigma3\\_2002\\_d\\_rev.pdf](http://www.swissre.com/Internet/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/SHOR-5BYC8Z/$FILE/sigma3_2002_d_rev.pdf) [Stand: 02.05.2007].

SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): Proportionale und nichtproportionale Rückversicherung: Die wesentlichen Unterschiede zwischen den beiden Rückversicherungs-Deckungsarten – eine Besprechung mit anschaulichen Beispielen, Zürich 1997, S. 20 ff., URL: [http://www.swissre.com/INTERNET/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/WWIN-4V3CLJ/\\$FILE/proportional\\_dt.Paras.0002.File.pdf](http://www.swissre.com/INTERNET/pwsfilpr.nsf/vwFilebyIDKEYLu/WWIN-4V3CLJ/$FILE/proportional_dt.Paras.0002.File.pdf) [Stand: 17.05.2007].

Internet-Auftritt des Schweizerischen Versicherungs-Verbandes, URL: <http://www.svv.ch/index.cfm?id=1696> [Stand: 27.02.2007].

Schweizerischer Versicherungsverband / Association Suisse d'Assurances (Hrsg.): Zahlen und Fakten 2006 der privaten Versicherungswirtschaft, S. 5, URL: <http://www.svv.ch/index.cfm?id=6465> [Stand: 23.02.2007].

Internet-Auftritt SEGS, Portal Nacional de Seguros & Saúde & TI, URL: <http://www.segs.com.br> [Stand: 02.08.2007].

SHORROCK, TIM: Lawsuit Reawakens Hostility To Flags of Convenience, Inter Press Service, 17. April 1998, Global Policy Forum, URL: <http://www.globalpolicy.org/nations/flags2.htm> [Stand: 05.05.2007].

SIUDNITZ, H. G. VON: Zwischen Dschidda und Antarktis: Die Odyssee des Sokrates Aristoteles Onassis, in: DIE ZEIT 1954, Nr. 52 vom 30. Dezember, S. 3, URL: <http://www.zeit.de/1954/52/Zwischen-Dschidda-und-Antarktis> [Stand: 16.04.2008].

SJOSTROM, WILLIAM: Ocean Shipping Cartels: A Survey, in: Review of Network Economics 3 (2004), Issue 2 (June), S. 107-134, URL: [http://www.rnejournal.com/articles/sjostrom-RNE\\_june\\_04.pdf](http://www.rnejournal.com/articles/sjostrom-RNE_june_04.pdf) [Stand: 15.09.2007].

SKIPPER, JR., HAROLD D.: Insurance in the General Agreement on Trade in Services (AEI Studies on Services Trade Negotiations), Washington, D. C. 2001, URL: [http://www.aei.org/docLib/20021130\\_71597.pdf](http://www.aei.org/docLib/20021130_71597.pdf) [Stand: 28.04.2006].

Internet-Auftritt ASSURANCEFORENINGEN SKULD URL: <http://www.skuld.com/templates/Page.aspx?id=210> [Stand: 20.08.2007].

SONPO (The General Insurance Association Of Japan) (Hrsg.): Japan Fact Book 2003-2004, S. 88, URL: [http://www.sonpo.or.jp/e/publications/e\\_fact/2004/pdf/fb2004e\\_h309.pdf](http://www.sonpo.or.jp/e/publications/e_fact/2004/pdf/fb2004e_h309.pdf) [Stand: 29.03.2007].

STAIKOURAS, SOTIRIS K.: De Facto versus De Jure Bank-Insurance Ventures in the Greek Market, Working Paper prepared at the Risk Institute & Emerging Markets Group, Cass Business School, London City University, S. 1, URL: [http://www.cass.city.ac.uk/emg/workingpapers/Staikouras\\_DeFacto.pdf](http://www.cass.city.ac.uk/emg/workingpapers/Staikouras_DeFacto.pdf) [Stand: 29.01.2008].

SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, GUATEMALA: Recopilaciones especiales de normas y reglamentos: Leyes de Seguros : Recopilación de Leyes Referentes a Seguros: Decreto Ley Numero 473, Página 5, Artículo 17 [Obligación de contratar seguros en el país], URL: [http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas\\_reforma\\_financieras/Recopilacion\\_leyes\\_seguros.pdf](http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas_reforma_financieras/Recopilacion_leyes_seguros.pdf) [Stand: 07.07.2007].



SUPERINTENDENCIA DE BANCOS, GUATEMALA: Recopilaciones especiales de normas y reglamentos: Leyes de Seguros : Recopilación de Leyes Referentes a Seguros: Decreto Ley Numero 473, Página 1, Artículo 1, URL: [http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas\\_reforma\\_financieras/Recopilacion\\_leyes\\_seguros.pdf](http://www.sib.gob.gt/es/normativa/normas_reforma_financieras/Recopilacion_leyes_seguros.pdf) [Stand: 07.07.2007].

Internet-Auftritt der Superintendencia de Seguros de la Nación, URL: [http://www.ssn.gov.ar/ente/Resoluciones/ley\\_12988.htm](http://www.ssn.gov.ar/ente/Resoluciones/ley_12988.htm) [Stand: 24.07.2007].

SUZZARINI, ABDON: Proyecto Andino de Competitividad, Documentos de Trabajo: Venezuela como Attractivo a las Inversiones Extranjeras Directas, Venezuela Mayo, 2001, S. 4, URL: <http://www.cid.harvard.edu/andes/Documents/WorkingPapers/FDI/FDIVenezuela.pdf> [Stand: 18.07.2007].

## T

Thomson Gale / Thomson Corporation, Encyclopedia of the Nations, URL: <http://www.nationsencyclopedia.com/Americas/Guatemala-INSURANCE.html> [Stand: 03.01.2007].

Internet-Auftritt Time Magazine [Online], Archive, Friday, Sep. 16, 1966, o. V.: Selective Torment, URL: <http://www.time.com/time/magazine/article/0,9171,836408-1,00.html> [Stand: 20.05.2007].

TOYODA, TARO: Current Situation and Main Issues in the Japanese Non-Life Insurance Market (The 7th edition, September 2003), URL: [http://www.sonposoken.or.jp/spsk\\_e/market\\_e/main\\_e.html](http://www.sonposoken.or.jp/spsk_e/market_e/main_e.html) [Stand: 31.08.2004].

TIS – Transport-Information-Service: Fachinformationen der deutschen Transportversicherer: Transportversicherung von A bis Z: Warentransportversicherung, URL: [http://www.tis-gdv.de/tis/taz/taz\\_w.htm#w](http://www.tis-gdv.de/tis/taz/taz_w.htm#w) [Stand: 13.05.2007].

Transport-Information-Service TIS: Fachinformationen der deutschen Transportversicherer: Transportversicherung von A bis Z, URL: [http://www.tis-gdv.de/tis/taz/taz\\_a.htm](http://www.tis-gdv.de/tis/taz/taz_a.htm) [Stand: 29.04.2008].

## U

Internet-Auftritt UBS: UBS in der Schweiz, URL: [http://www.ubs.com/1/g/ubs\\_ch/bb\\_ch/finance/trade\\_exportfinance/incoterms.html](http://www.ubs.com/1/g/ubs_ch/bb_ch/finance/trade_exportfinance/incoterms.html) [Stand: 19. November 2007].

Internet-Auftritt UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT: Transport and Trade Logistics: Legal issues: Non-mandatory rules: UNCTAD Model Clauses on Marine Hull and Cargo Insurance, URL: <http://r0.unctad.org/ttl/docs-legal/nm-rules/UNCTAD%20Model%20Clauses%20on%20Marine%20Hull%20and%20Cargo%20Insurance.pdf> [Stand: 25.11.2007].

United Nations General Assembly A/RES/37/107 vom 16. Dezember 1982: Internet-Auftritt der U.N., URL: <http://www.un.org/documents/ga/res/37/a37r107.htm> [Stand: 22.11.2007].

Internet-Auftritt der United States Coast Guard, U.S. Department of Homeland Security, URL: [http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage\\_2002/Archie%20Bishop.pdf](http://www.uscg.mil/d13/m/Salvage_2002/Archie%20Bishop.pdf) [Stand: 23.09.2007].

United States District Court, S.D. Texas, Houston Division: Charles Robert Leslie, Plaintiff, v. Lloyd's of London, a/k/a Lloyd's, a/k/a the Corporation of Lloyd's a/k/a the Committee of Lloyd's a/k/a the Society of Lloyd's, and R. W. Sturge & Co., a/k/a R. W. Sturge Ltd., Defendants, Civ. A. No. H-90-1907, Nov. 2, 1994 (1994 WL 873350, S.D.Tex.), Findings of Fact, 11 b, URL: <http://www.uniset.ca/lloyddata/css/1994WL873350.html> [Stand: 18.05.2007].

Internet-Auftritt Universitetet I Oslo, Det Juridiske Fakultet, URL: <http://www.jus.uio.no/lm/england.marine.insurance.act.1906/doc.html> [Stand: 23.11.2007].

Internet-Auftritt der UNIVERSITETET I OSLO: Det Humanistiske Fakultet: Kong Christian Den Femtes Norske Lov, URL: [http://www.hf.uio.no/PNH/chr5web/chr5\\_04\\_06.html](http://www.hf.uio.no/PNH/chr5web/chr5_04_06.html) [Stand: 29.01.2007].

Internet-Auftritt der University of Oxford, Oxford Latin American Economic History Database, URL: <http://oxlad.qeh.ox.ac.uk> [Stand: 06.07.2007].

## V

Internet-Auftritt der finnischen Versicherungsaufsichtsbehörde Vakuutusvalvonta bzw. ISA, The Insurance Supervisory Authority: <http://www.vakuutusvalvonta.fi/sivu.asp?f=96,214&1=3> [Stand: 12.11.2006].

Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs (VVO) (Hrsg.): VVO Jahresbericht 2004: Datenband der Versicherungswirtschaft 2000-2004, Stand Juni 2005, S. 87, Download unter: URL: <http://www.vvo.at/jahresbericht/index.php> [Stand: 24.10.2007].

Internet-Auftritt VEREIN HANSEATISCHER TRANSPORTVERSICHERER e.V. (VHT): Historische Entwicklung, URL: <http://www.vht-online.de/html/frame.htm> [Stand: 28.11.2007].

VERBOND VAN VERZEKERAARS (Hg.): Financieel Jaarverslag 2003, URL: <http://www.verzekeraars.org/financieelverslag2003/schadeverzekeringen.pdf> [Stand: 30.04.2007].

## W

Internet-Auftritt Waltons & Morse, Solicitors, London, URL: [http://www.waltonsandmorse.com/about/history\\_lof.html](http://www.waltonsandmorse.com/about/history_lof.html) [Stand: 17.05.2005].

WARE, NICOLA / RIVERO, MICHELLE DE / BLACKBURN, TANYA: U.K. Trade & Investment: Sector Report: Financial Services: Peru, URL: <http://www.uktradeinvest.gov.uk> [Stand: 06.07.2007].

WILHELMSSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/wilhemsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411.

WILHELMSSEN, TRINE-LISE: Duty of Disclosure, Duty of Good Faith, Alteration of Risk and Warranties. An Analysis of the Replies to the CMI Questionnaire, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/marinsurance/wilhemsen.pdf> [Stand: 03.05.2005]. In: INTERNATIONAL MARITIME COMMITTEE (Hrsg.): Yearbook 2000, Singapore I, S. 332-411, URL: <http://www.comitemaritime.org/singapore/singahome.html> [Stand: 03.05.2005].

Internet-Auftritt World Courier, URL: <http://www.worldcourier.com/AboutUs/hisbot.html> [Stand: 26.04.2008].

Internet-Auftritt WorldTradeLaw.net, URL: <http://www.worldtradelaw.net/misc/havana.pdf> [Stand: 12.06.2008].

Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Contracting Parties - Tenth Session: Discrimination in Transport Insurance - Report Transmitted by the International Chamber of Commerce - [Addendum], L/383/Add.2, 31 October 1955, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90690106.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90690106.pdf) [Stand: 24.05.2007].

WORLD TRADE ORGANIZATION, GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Multilateral Trade Negotiations Group „Non-Tariff Measures“, Document No. MTN/NTM/W/82/Add. 3, 23 September 1977 (“Restricted”), Page 27, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/91980295.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/91980295.pdf) [Stand: 24.07.2007].

Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Discrimination in Transport Insurance: Note by the Executive Secretary , L/303, 5 January 1955, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90680380.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90680380.pdf) [Stand: 24.05.2007].

Internet-Auftritt der WTO: GATT Documents: General Agreement on Tariffs and Trade, Contracting Parties - Thirteenth Session: Freedom of Contract in Transport Insurance: Note by the International Chamber of Commerce, L/887, 20 October 1958, Page 2-4, URL: [http://www.wto.org/gatt\\_docs/English/SULPDF/90710292.pdf](http://www.wto.org/gatt_docs/English/SULPDF/90710292.pdf) [Stand: 24.05.2007].

## Y

YOUNG, PETER: Mutuality: The Story of the UK P&I Club, URL: [http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-14/\\$FILE/Mutuality-14.pdf](http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-14/$FILE/Mutuality-14.pdf) [Stand: 01.05.2007].

YOUNG, PETER: Mutuality: The Story of the UK P&I Club, URL: [http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-08/\\$FILE/Mutuality-08.pdf](http://www.ukpandi.com/ukpandi/resource.nsf/files/Mutuality-08/$FILE/Mutuality-08.pdf) [Stand: 01.05.2007]

## Z

ZONDAG, WILLEM-JAN: Competing for Air Cargo: A Qualitative Analysis of Competitive Rivalry in the Air Cargo Industry. Thesis submitted to the Faculty of Economics & Business Administration of the Free University Amsterdam, Department of Spatial Economics, Amsterdam 2006, URL: [http://www.tiaca.org/content/scholarship/WJ\\_Zondag\\_Thesis.pdf](http://www.tiaca.org/content/scholarship/WJ_Zondag_Thesis.pdf) [Stand: 24.04.2008].

ZURICH GLOBAL CORPORATE SWITZERLAND (Hrsg.): INCOTERMS 2000: International Commercial Terms, URL: [http://www.zurich.ch/site/pool/fkmu.Par.0053.LangItems.de.File.tmp/Incoterm\\_2000\\_D\\_global.pdf](http://www.zurich.ch/site/pool/fkmu.Par.0053.LangItems.de.File.tmp/Incoterm_2000_D_global.pdf) [Stand: 19. November 2007]

## 5. Zitierte Zeitschriftentitel, Jahrbücher & sonstige Periodika

Accounting, Business & Financial History, London [u. a.].

Administration Centrale de l'Économie et des Finances (Hrsg.): Bulletin de liaison et d'information de l'Administration Centrale de l'Économie et des Finances, Paris.

Annalen des gesamten Versicherungswesens, Leipzig.

Annals of Public and Cooperative Economics, Oxford [u. a.].

The Annals of the American Academy of Political and Social Science, Philadelphia.

Assecuranz-Compass. Internationales Jahrbuch für Versicherungswesen, 1893 gegründet von Gustav J. Wischniowsky, Wien.

ASSEKURANZ-JAHRBUCH, begründet von A. Ehrenzweig, Wien [u. a.].

Australian and New Zealand Maritime Law Journal (MLAANZ) [publ. by the Maritime Law Association of Australia and New Zealand], Murdoch, WA.

Die Bank: Wochenhefte für Finanz- und Bankwesen; Chronik der Wirtschaft [später: Wochenhefte für Finanz-, Kredit- und Versicherungswesen], Berlin.

Bank-Archiv: Zeitschrift für Bank- und Börsenwesen, Berlin.

The Banker: Global financial intelligence, London.

BUNDESAMT FÜR WIRTSCHAFTLICHE LANDESVERSORGUNG (Hrsg.): INFO-Bulletin, Bern.

DER BUNDESMINISTER DER JUSTIZ (Hrsg.): Bundesgesetzblatt, Bonn; Köln.

Business History Review, publ. by the Harvard Business School, Boston, Mass.

CAMBRIDGE JOURNAL OF ECONOMICS, publ. on behalf of the Cambridge Political Economy Society, Oxford.

CENTRAAL BUREAU VOOR DE STATISTIEK (Hrsg.): Jaarcijfers voor Nederland, Zeist.

CII Journal: The Chartered Insurance Institute Journal, London.

Deutsche Versicherungs-Presse, Zeitschrift für das gesamte Assekuranzwesen, Berlin.

Der deutsche Volkswirt: Zeitschr. für Politik u. Wirtschaft, Berlin.

Die deutsche Volkswirtschaft: nationalsozialistischer Wirtschaftsdienst; in Kriegsgemeinschaft mit: Der deutsche Volkswirt, und: Wirtschaftsdienst, Weltwirtschaftliche Nachrichten, Hamburg, Berlin.

Deutsches Vereins-Blatt für Versicherungswesen, Berlin.

The Economic History Review: A Journal Of Economic And Social History, publ. for the Economic History Society, Oxford [u. a.].

Fearnleys and Egers Chartering Co. (Hrsg.): Fearnleys: Review, comp. and publ. by Fearnley & Egers Chartering Co. Ltd., Oslo, various issues.

Financial Times World Insurance Report, London.

[FIRMAET OSCAR RECHENDORFF (Hrsg.):] Dansk Forsikrings-Aarbog 1953: samt Statistiske Meddelelser om Forsikringsvæsenet i Danmark for Året 1952, 50. Årgang, København 1953.

The Japan Year Book 1934 / THE FOREIGN AFFAIRS ASSOCIATION OF JAPAN, Nihon-Gaiji-Kyōkai, Tokyo [1934].

The Geneva Papers on Risk and Insurance – issues and practice: a quarterly journal on risk, uncertainty and insurance economics, Oxford.

The Imperial Government of Iran, Plan Organization, Statistical Centre of Iran (Hrsg.): Statistical Yearbook 1966, Teheran o. J.

The Insurance Blue Book And Guide, London.

The Insurance Directory And Yearbook, Post Magazine Almanack, London.

The Insurance Directory and Yearbook, Post Magazine Green Book, London.

The Insurance Record: an actuarial and statistical journal, London.

The International and Comparative Law Quarterly: the journal of the Society of Comparative Legislation / British Institute of International and Comparative Law, Cambridge.

International Insurance Intelligence (I. I. I.). An International Year Book of Insurance Companies' Accounts [publ. by The Review], London.

Jahrbuch für das gesammte Versicherungswesen in Deutschland, hrsg. v. Theodor Sasaki, Frankfurt, M.

Jahrbuch für Wirtschaftsgeschichte [Economic History Yearbook] / Seminar für Wirtschafts- und Sozialgeschichte der Universität zu Köln, Berlin.

The Journal of Economic History / publ. for the Economic History Association, New York [u. a.].

The Journal of Risk and Insurance: the Journal of the American Risk and Insurance Association, Malden, Mass. [u. a.].

Journal of the Economic and Social History of the Orient [Journal de l'histoire économique et sociale de l'Orient], Leiden [u. a.].

Journal of World History: official journal of the World History Association, Honolulu, Hawaii.

Keizaigaku-ronshu [The Journal of Economics], Tokyo.

Kōbe-Daigaku, Keiei-Gakubu: The annals of the School of Business Administration, Kobe University, Kobe.

La Réassurance : revue mensuelle des réassurances et assurances françaises et étrangères, Paris.

L'Argus : Journal International des Assurances, Paris.

The Modern Law Review, Oxford [u. a.].

Neue Zürcher Zeitung (NZZ), Internationale Ausgabe, Zürich.

C. Neumanns Jahrbuch der Privatversicherung im Deutschen Reich; bearb. von Carl Neumann, Berlin.

Neumanns Zeitschrift für Versicherungswesen, Berlin.

Nordisk Försäkringstidskrift [Nordisk forsikringstidsskrift] (NFT); utg. Av Försäkringsföreningen i Finland; Forsikringsforeningen i København; Norske Forsikringsforening; Svenska Försäkringsföreningen og Försäkringssällskapet i Göteborg, Stockholm.

Notarius International: Zeitschrift der Union Internationale Du Notariat, The Hague.

POLITICAL SCIENCE QUARTERLY / publ. by the Academy of Political Science, New York.

REICHSMINISTERIUM DES INNERN (Hrsg.): Reichsgesetzblatt, Berlin.

Foundation for International Environmental Law and Development (Hrsg.): Review of European Community & international environmental law : RECIEL, Oxford [u. a.].

The Review, London.

Rundschau der Versicherungen: oder: Sammlung von Rechnungsabschlüssen, Statuten, theoretischen und praktischen Fragen, Gesetzen, Verordnungen, Gutachten, Tarifen und allen das Versicherungswesen berührenden Gegenständen, hrsg. von E. A. Masius, Leipzig.

SCHWEIZ / EIDGENÖSSISCHES STATISTISCHES AMT (Hrsg.): Statistisches Jahrbuch der Schweiz: herausgegeben vom Eidgenössischen Statistischen Amt, Bern.

SCHWEIZERISCHE RÜCKVERSICHERUNGS-GESELLSCHAFT (Hrsg.): SIGMA Wirtschaftsstudien, Zürich.

Schweizerische Versicherungszeitschrift, Revue Suisse d'Assurances, Bern [u. a. ].

Scottish Journal of Political Economy: The Journal of the Scottish Economic Society, Oxford [u. a.].

Southern Economic Journal: publ. by the Southern Economic Association, College of Business Administration, of Tennessee University, Chattanooga, Tenn.

Der Spiegel, Hamburg.

Studies in Comparative International Development: publ. by Transaction Periodicals Consortium Rutgers / the State University of New Jersey, New York.

Transport Policy, Amsterdam.

Transportrecht: Zeitschrift für das gesamte Recht der Güterbeförderung, der Spedition, der Versicherungen des Transports, der Personenbeförderung, der Reiseveranstaltung, Köln.

Die Versicherungspraxis: Zeitschrift für Versicherungstechnik und Versicherungsrecht, für Feuerschutz, Feuerlöschwesen und Unfallverhütung. Verkündungsblatt des Deutschen Versicherungs-Schutzverbandes e. V., Berlin.

Versicherungsrecht: Zeitschrift für Versicherungsrecht, Haftungs- und Schadensrecht, Karlsruhe.

Die Versicherungsrundschau, Fachzeitschrift für Sozial- und Vertragsversicherung, Wien.

Versicherungswirtschaft, Karlsruhe.

Versicherungswissenschaftliches Archiv / hrsg. von der Arbeitsgemeinschaft der Versicherungswissenschaftler an Deutschen Hochschulen, Berlin [ab Bd. 49 (1960): Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft / hrsg. vom Deutschen Verein für Versicherungswissenschaft in Berlin, Karlsruhe].

Victoria University of Wellington Law Review, Wellington.

Vierteljahrschrift für Sozial- und Wirtschaftsgeschichte, Stuttgart [u. a.].

Wallmann's Versicherungs-Zeitschrift, Berlin.

Weltwirtschaftliche Nachrichten aus dem Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr in Kiel, Kiel.

Weltwirtschaftliches Archiv : Zeitschrift des Instituts für Weltwirtschaft an der Universität Kiel, Tübingen.

ZENTRALSTELLE DES HAMBURGISCHEN KOLONIALINSTITUTS / HAMBURGISCHES WELT-WIRTSCHAFTS-ARCHIV (HWWA) (Hrsg.): Wirtschaftsdienst: Zeitschrift für Wirtschaftspolitik, Heidelberg.

Der Wirtschaftsring: Der Ring; eine Wochenschrift, Berlin.

Zeitschrift für das gesamte Handelsrecht und Wirtschaftsrecht (ZHR), Frankfurt, M.

Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft (ZVersWiss) / hrsg. vom Deutschen Verein für Versicherungswissenschaft in Berlin, Karlsruhe [Bd. 44 (1955)- Bd. 48 (1959) = Versicherungswissenschaftliches Archiv / hrsg. von der Arbeitsgemeinschaft der Versicherungswissenschaftler an Deutschen Hochschulen, Berlin].

Zeitschrift für schweizerische Statistik und Volkswirtschaft, hrsg. von der Centralkommission der Schweizerischen Statistischen Gesellschaft, Bern.

Zeitschrift für Unternehmensgeschichte: hrsg. im Auftr. d. Gesellschaft für Unternehmensgeschichte, München.

Zeitschrift für Versicherungs-Recht und –Wissenschaft: internationales Organ für das gesamte Versicherungswesen, Straßburg.

Zeitschrift für Versicherungswesen, Berlin.

Zeitschrift für Versicherungswesen (ZfV): unabhängiges Fachorgan für die Versicherungspraxis, Hamburg.