

■ BEREICH LEBEN STÜTZT 1999 WACHSTUM DER PRIVAT- VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Die private Versicherungswirtschaft war auch 1999 den allmählich wirksam werdenden Binnenmarkteffekten ausgesetzt. Ein Rückgang der Durchschnittsprämien in der Schaden-Unfallversicherung wurde durch eine Zunahme der Versichertenzahlen ausgeglichen. In der Krankenzusatzversicherung ermöglichten Preissteigerungen ein mäßiges Prämienwachstum. Die vergleichsweise gute Entwicklung der gesamten Prämieinnahmen resultiert aus einem unvorhergesehenen Aufschwung der Lebensversicherung.

Die private Versicherungswirtschaft verzeichnete 1999 ein überdurchschnittliches Wachstum der Prämieinnahmen. Im Gegensatz zu den Vorjahren trugen alle Versicherungsbranche zu dieser Entwicklung bei. Mit einem Prämienanstieg um ein Sechstel bildete die Lebensversicherung wieder die Wachstumsstütze der Branche. Damit wurde die langfristig steigende Bedeutung des Lebensversicherungszweigs in der österreichischen Versicherungswirtschaft neuerlich bestätigt: In den letzten 15 Jahren hat sich der Anteil der Prämieinnahmen aus dem Lebensversicherungsgeschäft nahezu verdoppelt. Die Entwicklung der Versicherungswirtschaft war 1999 nach wie vor durch Sättigungserscheinungen in der Krankenversicherung, harten Wettbewerb in der Schaden-Unfallversicherung und durch die schwelende Unsicherheit über den Umfang künftiger Leistungen der öffentlichen Alterssicherungssysteme bestimmt.

Ein Vergleich der Prämieinnahmen mit dem nominellen Bruttoinlandsprodukt zeigt, dass 1999 die Versicherungsdurchdringung neuerlich gesteigert wurde (Übersicht 1). Die Prognosen des Verbands der österreichischen Versicherungsunternehmen deuten für 2000 ein Anhalten dieser Tendenz an. Der erwartete Prämienanstieg von insgesamt 5,6% wird zum Großteil durch die Lebenssparte (+10,9%) erzielt, während die beiden anderen Versicherungsbranche mit etwa 2% nur geringe Zuwächse verzeichnen werden. Dieses Bild steht im Einklang mit der internationalen Entwicklung. In ihrem Überblick über internationale Versicherungsmärkte stellt die *Schweizer Rück* (1999) eine Stagnation der Prämieinnahmen im traditionellen Versicherungsgeschäft den Zuwächsen im Bereich der langfristigen Vermögensverwaltung bzw. der Altersvorsorge gegenüber. Nur in Ost-Mitteleuropa verläuft das Nicht-Lebensgeschäft günstig. Diese Region

Begutachtung: Josef Baumgartner •
Wissenschaftliche Assistenz: Ursula
Glauninger • E-Mail-Adressen:
Thomas.Url@wifo.ac.at,
Ursula.Glauninger@wifo.ac.at

wird von österreichischen Versicherern in den letzten Jahren verstärkt durch Unternehmensgründungen und Joint Ventures bearbeitet. Positive Rückwirkungen der Marktausweitung auf die Gewinne österreichischer Versicherer treten aber erst nach dem Abschluss der Marktaufbauphase auf.

Neben den oben erwähnten langfristigen Bestimmungsfaktoren gibt es eine technologische Neuerung, die in Zukunft das Versicherungsgeschäft grundsätzlich verändern kann: Die wachsende Verbreitung der Internet-Nutzung unter privaten Haushalten eröffnet für Versicherer kostengünstige Möglichkeiten zum Markteintritt, zur effizienteren Verwaltung bzw. Schadenabwicklung und schließlich zur Entwicklung neuer Produkte im Bereich des E-Commerce. Die Produktentwicklung ist derzeit noch durch die unsichere Rechtslage und die Neuheit der Risiken behindert. Mit der steigenden Nutzung des Internet sollten aber sowohl Rechtssicherheit als auch Erfahrungswerte zur genaueren Risikoabschätzung entstehen. Das Internet steigert den Kostendruck auf Versicherer trotz der verstärkten Produktdiversifikation nach der Freigabe der Tarifbestimmungen 1994. Während eine forcierte Nutzung dieses Vertriebskanals durch auf dem Markt bereits tätige Unternehmen nicht zu erwarten ist, sollten neu eintretende Versicherer und Versicherungsmakler über elektronische Plattformen zu einer weiteren – über die Binnenmarkteffekte hinausgehenden – Verschärfung des Wettbewerbs beitragen.

Die meisten österreichischen Versicherer verfügen bereits über eine Internet-Homepage. Sie nutzen diese allerdings eher zur Darstellung des Unternehmens und der Produktpalette als zum direkten Vertrieb von Versicherungsprodukten (Url, 2000, Ernst & Young, 2000). Nur zwei österreichische Versicherer verwendeten 1999 das Internet zum grenzüberschreitenden Vertrieb von Versicherungen. Die meisten Versicherer bieten ein Link zu ausländischen Tochter- oder Mutterbetrieben. Selbst unter Berücksichtigung des mangelnden Erfolgs von Direktversicherern in Österreich sollte die Auswirkung kostengünstiger Versicherungsvertriebsformen auf das Preisniveau herkömmlicher Polizen nicht vernachlässigt werden.

FREIHEITEN DES BINNENMARKTES IN ÖSTERREICH NACH WIE VOR KAUM GENUTZT

Direkte Binnenmarkteffekte durch den Eintritt ausländischer Versicherungsunternehmen auf dem österreichischen Markt bzw. auf die Aktivität österreichischer Versicherer im Ausland waren auch 1998 vernachlässigbar. Versicherer aus dem Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) hatten über den direkten Dienstleistungsverkehr bzw. aufgrund der Niederlassungsfreiheit einen Marktanteil von etwa 0,9%. Umgekehrt erwirtschafteten öster-

Übersicht 1: Abgegrenzte Bruttoprämien

	Alle Sparten Mio. S	Lebensversicherung In % des gesamten Prämienvolumens	Krankenversicherung	Schaden- und Unfallversicherung	Versicherungsdurchdringung ¹⁾ In % des BIP
1995	146.419	32,0	10,9	57,1	5,4
1996	163.437	37,2	9,6	53,2	5,9
1997	156.226	32,7	9,8	57,5	5,3
1998	159.071	35,5	9,6	54,8	5,4
1999	170.896	38,6	9,1	52,3	5,6

Q: Bundesministerium für Finanzen, Statistik Österreich. – 1) Berechnung auf Basis verrechneter direkter, inländischer Prämien.

reichische Versicherer im Rahmen der Freiheiten des Binnenmarktes etwa 0,3% des inländischen Prämienaufkommens bzw. 459,4 Mio. S im EWR.

Die kleine Bedeutung des grenzüberschreitenden Verkehrs ist eine Folge der geringen Aktivitäten österreichischer Versicherer in Westeuropa. Der Geschäftsaufbau in Osteuropa erfolgt nicht im Rahmen der vier Freiheiten des Binnenmarktes und deshalb auf der Grundlage eigenständiger Niederlassungen. Gleichzeitig wurden einige kleinere, ehemals der österreichischen Versicherungsaufsicht unterstellte ausländische Unternehmen in direkte Dienstleister umgewandelt, sodass deren Prämieinnahmen nunmehr in den an das Ausland gezahlten Prämien enthalten sind. Die meisten ausländischen Unternehmen in Österreich nutzen nach wie vor nicht die vollen Möglichkeiten des Binnenmarktes, sondern unterstellen ihre Geschäftstätigkeit der österreichischen Versicherungsaufsicht. Der Schwerpunkt der Aktivität ausländischer Versicherer im Rahmen des direkten Dienstleistungsverkehrs lag im Bereich der Industrieversicherung, während österreichische Versicherer überwiegend Versicherungen privater Haushalte zeichneten.

SCHWACHE INFLATION IN DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Der neue Verbraucherpreisindex auf Grundlage des Jahres 1996 gewichtet Versicherungsprodukte etwas höher und überträgt damit deren Preisschwankungen stärker in den gesamten Verbraucherpreisindex als der VPI 1986. Versicherungsprodukte entfalteten 1999 keine im Verbraucherpreisindex erfasste inflationsdämpfende Wirkung, ihr Beitrag zum VPI entsprach 1999 dem Durchschnitt der Preissteigerung (Übersicht 2). Ähnlich wie 1998 sanken die Preise von Teilkaskoversicherungen besonders stark, doch dürfte neuerlich die Erhebungsmethode den gemessenen Preis erheblich nach unten verzerrt haben. Ohne diesen Ausreißer wären Versicherungsprodukte 1999 um etwa 2% teurer gewesen als im Vorjahr. In der Krankenzusatzversicherung wurden 1999 erstmals seit 1995 die Prämien deutlich angehoben. Das Auslaufen der Sondereffekte der letzten Jahre (Url, 1997) wird auch in Zukunft eine weitgehende Überwälzung von Kostensteigerungen im Gesundheitsbereich auf die Versicherten zur Folge haben.

Übersicht 2: Privatversicherungsformen im Warenkorb des Verbraucherpreisindex 1996

	Gewicht im Warenkorb In %	1997	1998	1999	2000 ¹⁾
		Veränderung gegen das Vorjahr in %			
Tarifprämien für					
Hausratsversicherung	0,653	+1,1	+ 0,8	+ 1,0	±0,0
Bündelversicherung für Eigenheim	0,452	+1,2	+ 3,1	+ 1,7	±0,0
Krankenzusatzversicherung	1,397	-3,7	+ 0,1	+ 3,3	+2,7
Kfz-Haftpflichtversicherung (Pkw)	1,091	+1,2	+ 0,4	+ 1,7	+2,6
Kfz-Rechtsschutzversicherung	0,124	±0,0	± 0,0	+ 0,4	±0,0
Kfz-Teilkaskoversicherung	0,473	+6,6	-20,7	-11,9	+3,9
Privatversicherungsformen insgesamt	4,190	+0,1	- 1,7	+ 0,5	+2,0
Verbraucherpreisindex insgesamt		+1,3	+ 0,9	+ 0,6	+1,7
Beitrag der Privatversicherungsformen in Prozentpunkten		+0,00	- 0,07	+ 0,02	+0,08

Q: Statistik Österreich. – ¹⁾ Jänner bis Juni.

Insgesamt vermittelt der Verbraucherpreisindex den Eindruck, dass die Binnenmarkteffekte keine weitere Wirkung auf die Preise von Versicherungen entfalten. Diese Schlussfolgerung sollte jedoch die Schwierigkeit der korrekten Messung von Dienstleistungspreisen berücksichtigen. Die Preismessung von Versicherungen wird durch die hohe Produktdifferenzierung der Anbieter erschwert. In der Kfz-Haftpflichtversicherung etwa werden für das gleiche Fahrzeug je nach Eigenschaft des Fahrzeughalters verschiedene Rabatte gewährt, die in einer allgemeinen Preiserhebung nur unzureichend erfasst sind. In der Schadenversicherung ohne Kfz erschweren darüber hinaus die zusätzlichen Merkmale Versicherungssummen, Selbstbehalts- und Ausschlussklauseln einen direkten Preisvergleich.

Die Berechnung von Durchschnittsprämien je Risiko berücksichtigt Rabatte und kann daher einen Teil der Preiseffekte hervorheben, die in der Erhebung der Verbraucherpreise nicht zutage treten. Die durchschnittliche Prämie für eine Kfz-Haftpflichtversicherung ging von 1994 – der Schaffung des Binnenmarktes – bis 1999 um 22,3% zurück, obwohl die Versicherungssumme je Kfz und der Reparaturkostenindex des Verbands österreichischer Versicherungsunternehmen in diesem Zeitraum erheblich stiegen. Der so gemessene Preisverfall dürfte zwar 1998 seinen Höhepunkt erreicht haben (-8,9%), doch war der Rückgang von mit -7,6% auch 1999 beachtlich. Insgesamt summiert sich der Preisverfall für den durchschnittlichen Fahrzeughalter auf eine Ersparnis von etwa 1.000 S pro Jahr (Übersicht 3). Eine Unschärfe entsteht in dieser Messung durch den steigenden Anteil der Fahrer in der höchsten Bonusstufe. Dies überzeichnet den Preiseffekt zwischen 1994 und 1999 um etwa 5½ Prozentpunkte, sodass in einer groben Schätzung dem reinen Binnenmarkteffekt etwa 17 Prozentpunkte des Prämienrückgangs zugeordnet werden können.

Ähnlich wie in der Energiewirtschaft schöpft der Staat die Verbilligung für Konsumenten durch eine Steuererhöhung ab („Format“, 45/1999, S. 108, Marterbauer, 2000). Die motorbezogene Versicherungssteuer wurde seit der Schaffung des Binnenmarktes auf Fiskal-Lkw

Übersicht 3: Entwicklung der durchschnittlichen Prämie in der Kfz-Haftpflichtversicherung und der motorbezogenen Versicherungssteuer

	Prämie in der Kfz-Haftpflichtversicherung ¹⁾ In S je Risiko	Motorbezogene Versicherungssteuer ²⁾	Durchschnittliche Hubraumgröße In cm ³	Durchschnittliche motorbezogene Versicherungssteuer In % der Prämieinnahmen
1994	4.527	1.448	1.617	32,0
1995	4.504	1.604	1.629	35,6
1996	4.380	1.611	1.642	36,8
1997	4.180	1.768	1.653	42,3
1998	3.808	1.751	1.663	46,0
1999	3.519	1.797	1.673	51,1

Q: Verband der Versicherungsunternehmen Österreichs, Statistik Österreich. – ¹⁾ Abgegrenzte Prämien. – ²⁾ Krafträder und Kfz.

ausgeweitet (1. Jänner 1997) – dies zeigt der Knick der Relation zwischen motorbezogener Versicherungssteuer und durchschnittlicher Kfz-Haftpflichtprämie in Übersicht 3. Mit 1. Juni 2000 wurde die Steuer um 51,4% (Pkw) angehoben. Das steigende Aufkommen aus dieser „Versicherungssteuer II“ wird in Normaljahren durch den langfristigen Trend zu Kfz mit größerem Hubraum bzw. Leistung bestimmt. Heuer wird, wegen der erst im 2. Halbjahr wirksamen Steuererhöhung, die durchschnittliche Steuerleistung je Risiko auf 2.270 S steigen. Ab 2001 ist mit einer Erhöhung auf 2.740 S jährlich zu rechnen, sodass die durch den Binnenmarkt entstandene Konsumentenrente vom Staat vereinnahmt wird. Unter der Annahme, dass die durchschnittliche Versicherungsprämie in den nächsten zwei Jahren konstant bleibt, steigt die Steuerbelastung auf knapp drei Viertel und erreicht somit ein Niveau, das im Vertrieb kompletterer Versicherungen (Kasko- bzw. Insassenunfallversicherung) die Geschäftsentwicklung dämpfen wird.

LEBENSVERSICHERUNG WEITERHIN WACHSTUMSMOTOR DER VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

Mit einem Anstieg der Prämieinnahmen um ein Sechstel war 1999 eines der besten Geschäftsjahre der Branche. An diesem Ergebnis ist erstaunlich, dass 1999 keine steuerlichen Maßnahmen wirksam wurden, die so oft das Prämienvolumen in der Lebensversicherung deutlich beeinflussen. Die laufenden Pensionsreformen schränken das Leistungsrecht meistens für künftige Pensionisten ein und verunsichern damit die derzeit Erwerbstätigen. Sie können aus der aktuellen Diskussion über die Pensionsversicherung und die Umgestaltung des Beamtenrechts keine zuverlässige Erwartung über ihre Pensionshöhe bilden und investieren daher verstärkt in private Vorsorgeformen. Hinzu kommen die niedrige Verzinsung von Sparbüchern und die ausgeprägte Vorliebe österreichischer Haushalte für risikoarme Finanzprodukte. Lebensversicherungen bieten in diesem Umfeld ein interessantes langfristiges Sparprodukt. Eine länger anhaltende positive Wirkung auf das

Prämienvolumen entsteht auch durch das Vorrücken geburtenstarker Jahrgänge in die Ansparphase.

In der Einzelversicherung nahm die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge für Kapitalversicherungen erstmals seit 1996 wieder zu. Damit dürften die Folgen der Anhebung der Versicherungssteuer auf Einmalergläge mit Jahresbeginn 1997 überwunden sein. Über den reinen Mengeneffekt hinausgehend, stiegen auch die Versicherungssummen der Neuabschlüsse deutlich. Die Anleger nehmen vermehrt die langen Laufzeiten von Lebensversicherungsprodukten in Kauf und erreichen damit eine vergleichsweise risikolose, aber über der Sekundärmarkrendite liegende Verzinsung ihres Kapitals.

Im Renten- und Erlebensgeschäft verbesserte sich die Dynamik der Neuabschlüsse im Vergleich mit dem leichten Rückgang 1998 nur geringfügig (+2%). Mit den 216.000 neu abgeschlossenen Verträgen war aber ähnlich wie in der Kapitalversicherung ein Zuwachs der durchschnittlichen Versicherungssumme verknüpft. Die durchschnittliche jährliche Prämie in der Renten- und Erlebensversicherung stieg auf 17.400 S (1998 15.900 S). Mit über 1 Mio. laufenden Verträgen liefert dieses direkt auf die Altersvorsorge abzielende Produkt etwa ein Viertel der jährlichen Prämieinnahmen in der Lebensversicherung.

Im Gefolge der Anhebung der steuerlichen Förderung für private Altersvorsorge entstand ein neues Produkt der Lebensversicherung: Für „Pensionszusatzversicherungen“ leistet der Staat seit Anfang 2000 eine Prämie. Diese beträgt heuer 3,5% der eingezahlten Prämie und wird in den nächsten Jahren entsprechend den Regeln der Bausparförderung angepasst. Die für den Zuschuss anrechenbare Einzahlung ist nach oben mit 1.000 € pro Jahr begrenzt. Die ausgezahlte Förderung beträgt heuer höchstens 482 S. In der Steuerreform 2000 wird eine Aufstockung der Förderung um 5,5% überlegt, die die Kürzung des allgemeinen Absetzbetrags ausgleicht.

Vorläufigen Meldungen der Versicherungswirtschaft zufolge sind die Prämieinnahmen aus dieser Versicherungsart gering. Dies wird auf restriktive Rückkaufsregelungen und die wenig attraktive Art der steuerlichen Förderung zurückgeführt. Die Auszahlung dieser Polizze erfolgt nur nach Erreichen des Mindestanfallsalters für die vorzeitige Alterspension und nur in Form einer lebenslangen Rente. Abweichungen von diesem Zahlungsmuster sind ausschließlich für „Überbrückungsrenten“ vorgesehen. Sie werden zusätzlich zu einer Gleitpension oder im Fall von Arbeitslosigkeit ausgezahlt und können bis zu zwei Drittel des vorhandenen Deckungskapitals aufzehren. Der eigentliche Steuervorteil von Pensionszusatzversicherungen entsteht durch die bevorzugte Behandlung im Hinblick auf die Körperschaftsteuer des Versicherers und durch die Befreiung von der Einkommensteuer in der Auszahlungsphase. Die unstete Entwicklung der österreichischen Steuergesetzgebung dürfte

Übersicht 4: Lebensversicherung

	Brutto- prämien	Netto- prämien ¹⁾	Selbstbehalt- quote	Überschuss aus der Finanz- gebarung	Aufwendun- gen für Ver- sicherungs- fälle	Erhöhung der versiche- rungstechni- schen Rück- stellungen
	Abgegrenzt Mio. S	Nettoprämien in % der Bruttoprämien			Mio. S	
1995	46.894	44.032	93,9	21.124	27.673	28.373
1996	60.756	56.861	93,6	23.184	30.042	39.950
1997	51.089	47.928	93,8	25.932	39.318	24.091
1998	56.515	53.103	94,0	27.373	38.888	30.330
1999	65.988	62.444	94,6	28.110	41.049	38.752
	Veränderung gegen das Vorjahr in %					
1995	+15,0	+17,5	+2,2	+18,5	+18,8	+20,0
1996	+29,6	+29,1	-0,3	+ 9,8	+ 8,6	+40,8
1997	-15,9	-15,7	+0,2	+11,9	+30,9	-39,7
1998	+10,6	+10,8	+0,2	+ 5,6	- 1,1	+25,9
1999	+16,8	+17,6	+0,7	+ 2,7	+ 5,6	+27,8

Q: Bundesministerium für Finanzen. – ¹⁾ Geschätzt.

aber die Erwartung der Versicherten über den künftigen Bestand dieser Steuerbefreiung dämpfen.

Im kleineren Zweig der Gruppenlebensversicherung wurde 1999 der Marktanteil an der betrieblichen Altersvorsorge weiter ausgebaut. Neben der direkten Pensionszusage, den Pensionskassen und der freiwilligen Höherversicherung im Rahmen des ASVG sind Gruppenlebensversicherungen eine weitere Form der betrieblichen Altersvorsorge. 1999 wurde die Zahl der neu abgeschlossenen Verträge mehr als verdoppelt, die Prämieinnahmen stiegen um 60% auf 560 Mio. S.

Das Wachstum der Aufwendungen für Versicherungsfälle blieb deutlich hinter dem der Prämieinnahmen zurück (Übersicht 4). Dieses Muster ist durch das Auslaufen prämiengeförderter Lebensversicherungen („Salcher-Polizzen“) geprägt – 1999 gab es erstmals keine Risiken in dieser mit fester Laufzeit ausgestatteten Vertragsklasse. So konnten trotz nahezu stagnierender Überschüsse aus der Finanzgebarung die Rückstellungen um mehr als ein Viertel ausgeweitet werden.

ZUSATZKRANKENVERSICHERUNG STAGNIERT AUF HOHEM NIVEAU

In der Krankenzusatzversicherung wurden die Prämieinnahmen 1999 erstmals seit 1995 ausgeweitet. Diese Entwicklung ist auf Preiserhöhungen zurückzuführen (Übersicht 2). Nach einigen Jahren sinkender Preise wurde 1999 die Kostensteigerung im medizinischen Bereich an die Versicherten weitergegeben. Wie in den letzten Jahren reagierten die Konsumenten beim Abschluss von Krankenzusatzversicherungen zurückhaltend, die Vertragszahlen sind weiter rückläufig. Insgesamt bestanden im Bereich der Krankenversicherung 2,6 Mio. Risiken. Damit verfügt etwa ein Drittel der österreichischen Bevölkerung über diese Versicherungsform.

Übersicht 5: Private Krankenversicherung

	Brutto- prämien	Aufwendungen für Versicherungs- fälle ¹⁾	Schaden- quote	Überschuss aus der Finanzge- barung	Erhöhung der versicherungs- technischen Rückstellungen
Abgegrenzt			In % der Bruttoprämien		Mio. S
	Mio. S				
1995	15.974	13.027	81,6	1.646	2.189
1996	15.693	12.694	80,9	1.754	2.353
1997	15.358	12.462	81,1	1.967	2.352
1998	15.340	12.689	82,7	1.945	2.171
1999	15.585	12.789	82,1	1.738	2.015
Veränderung gegen das Vorjahr in %					
1995	+3,0	+3,3	+0,3	+27,2	+9,6
1996	-1,8	-2,6	-0,8	+ 6,5	+7,5
1997	-2,1	-1,8	+0,3	+12,2	±0,0
1998	-0,1	+1,8	+1,9	- 1,1	-7,7
1999	+1,6	+0,8	-0,8	-10,7	-7,2

Q: Bundesministerium für Finanzen. – ¹⁾ Einschließlich Prämienrückerstattung.

Eine Möglichkeit zur raschen Geschäftsausweitung für private Versicherer wurde in der Diskussion über Reformen der öffentlichen Krankenkassen aufgezeigt: Das Defizit der Gebietskrankenkassen war neben der Diskussion um die Einführung von Selbstbehalten und die Abschaffung der kostenfreien Mitversicherung für Familienangehörige auch Anlass für einen Vorschlag zur Abschaffung der Pflichtversicherung und deren Ersatz durch eine Versicherungspflicht bei einem privaten Versicherer. Die österreichischen Krankenversicherer lehnen zur Zeit eine vollständige Umstellung auf die Versicherungspflicht ab; auch einer Optionslösung – wie sie in Deutschland für Erwerbstätige mit hohem Einkommen besteht – wird nicht zugestimmt („Die Presse“, 17. September 2000). Die Versicherer würden nur für Selbständige eine Polizza anbieten, weil diese Berufsgruppe bereits in den jetzt zuständigen Krankenkassen an individuelle Zahlungen gewöhnt ist und das Inkasso dadurch entsprechend erleichtert wird.

Die Leistungen an Versicherte umfassen in der privaten Krankenversicherung die Hotelkosten in den Spitälern und die Arzthonorare im Zusammenhang mit der freien Arztwahl. Beide Kostenkomponenten unterliegen der überdurchschnittlichen Preisdynamik von Gesundheitsdienstleistungen. Die Zahl der Schaden- und Leistungsfälle in der Krankenversicherung nahm etwas stärker zu (+1,8%) als die Aufwendungen für Versicherungsfälle. Dadurch sank die Schadenquote – der Anteil der Leistungen an den Prämieeinnahmen – geringfügig. Die Abnahme der Zahl versicherter Risiken und die Stagnation der Finanzerträge schlugen sich nunmehr erstmals in einem deutlichen Rückgang der versicherungstechnischen Rücklagen nieder (Übersicht 5).

SCHARFER WETTBEWERB IN DER SCHADEN-UNFALLVERSICHERUNG

Nach der leichten Verringerung 1998 erzielten die Schaden-Unfallversicherer 1999 wieder eine Zunahme

der Prämieeinnahmen. Im europäischen Umfeld setzte in der Nicht-Lebensversicherung durch die Einführung des Binnenmarktes und der Europäischen Währungsunion ein rascher Strukturwandel ein. Durch nationale Fusionen stieg der Marktanteil der größten Versicherungsunternehmen auf dem Heimmarkt, und die Übernahmen über nationale Grenzen hinweg nahmen zu¹⁾. Der wachsenden Konzentration auf europäischer Ebene können kleine nationale Versicherer eine Nischenstrategie entgegensetzen und die Dienstleistungskomponente einer Versicherung verstärken. Jedenfalls ist aufgrund des direkten oder indirekten Wettbewerbs ausländischer Anbieter weiterhin mit Druck auf die Prämienhöhe zu rechnen. Zusätzliche Wirkung sollte der Direktvertrieb standardisierter Produkte über das Internet entfalten. Direktversicherer spielen im deutschen Sprachraum zur Zeit zwar keine große Rolle, ihre potentielle Konkurrenz setzt etablierte Unternehmen aber unter Preisdruck.

Die Entwicklung der Prämieeinnahmen in der österreichischen Schaden-Unfallversicherung fügt sich gut in dieses internationale Bild. Die Kfz-Versicherung ist mit etwa einem Drittel der Prämieeinnahmen der wichtigste Zweig dieser Sparte. Daher ist ihre Entwicklung besonders wichtig für das Gesamtergebnis der Privatversicherungswirtschaft. 1999 setzte sich der bereits in den letzten Jahren beobachtete Trend einer Abnahme der Prämieeinnahmen in der Kfz-Versicherung fort. Die durchschnittliche jährliche Prämie für Kfz-Versicherungen (einschließlich Kasko- und Insassenufallversicherung) sank von 3.850 S (1998) auf 3.570 S (1999). Die steigende Kraftfahrzeugdichte ging zwar mit einem Zuwachs versicherter Risiken einher, in den Gesamteinnahmen dominiert aber der Preisrückgang die Mengensteigerung. Von der Verringerung der Durchschnittsprämie 1998/99 um 7,2% sind 2 Prozentpunkte auf die Verbesserung der Risikostruktur der Kfz-Versicherten zurückzuführen: In diesem Ausmaß stieg der Anteil von Fahrzeughaltern in niedrigeren Bonusstufen.

Die vergleichsweise hohen Prämienzuwächse in der übrigen Schaden-Unfallversicherung wurden zum Großteil in Form von Rückversicherungen weitergegeben (Übersicht 6). Aufgrund der deutlich stärkeren Zunahme der Leistungen entstand 1999 ein Rekordverlust im versicherungstechnischen Ergebnis der Schaden-Unfallversicherung von 5,4 Mrd. S, der nur durch ein hervorragendes Ergebnis in der Kapitalveranlagung wettgemacht werden konnte. Der steigende Wettbewerbsdruck auf die Prämienhöhe und die Rückkehr zu durchschnittlichen Schadenquoten unterstreichen die Bedeutung der Finanzverwaltung für die Gewinne eines Versicherers. Der einheitliche europäische Kapitalmarkt nach Einführung der gemeinsamen Währung erleichtert Versicherungs-

¹⁾ Schweizer Rück (2000) bietet eine Übersicht über die größten nationalen und internationalen Unternehmenszusammenschlüsse des Sektors in Europa.

Übersicht 6: Schaden- und Unfallversicherung

	Bruttoprämien, abgegrenzt		Nettoprämien	Selbstbehaltquote	Überschuss aus der Finanzgebarung	Versicherungsleistungen brutto	Erhöhung der versicherungstechnischen Rückstellungen
	Gesamtgeschäft						
		Mio. S	Inländisches Direktgeschäft	Nettoprämien in % der Bruttoprämien	Gesamtgeschäft	Mio. S	
1995	83.551	66.731	50.903	76,3	6.335	50.703	554
1996	86.987	68.321	51.298	75,1	7.320	54.015	596
1997	89.779	68.787	51.226	74,5	8.261	58.468	448
1998	87.216	68.751	52.401	76,2	6.379	58.899	605
1999	89.324	68.863	50.090	72,7	9.626	61.617	532
Veränderung gegen das Vorjahr in %							
1995	+2,3	+3,6	+3,4	-0,2	- 0,5	-0,5	-10,0
1996	+4,1	+2,4	+0,8	-1,6	+15,5	+6,5	+ 7,5
1997	+3,2	+0,7	-0,1	-0,8	+12,9	+8,2	-24,8
1998	-2,9	-0,1	+2,3	+2,3	-22,8	+0,7	+34,8
1999	+2,4	+0,2	-4,4	-4,6	+50,9	+4,6	-12,0

Q: Bundesministerium für Finanzen.

unternehmen die Veranlagungspolitik, sie erfordert aber gleichzeitig eine professionelle Vermögensverwaltung durch den Versicherer oder eine Auslagerung an Finanzintermediäre.

STILLE RESERVEN NUR ETWA 16% DES BUCHWERTES VON KAPITALANLAGEN

Die Struktur der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen verschiebt sich schon seit einigen Jahren von Darlehen und Immobilien zu Anteilswerten und festverzinslichen Wertpapieren (Übersicht 7). Dadurch gewinnen liquide Vermögenstitel, die in einer professionellen Anlageverwaltung laufend umgeschichtet werden, zunehmend an Bedeutung. Diese Vermögensstruktur schränkt das Ausmaß stiller Reserven in der Versicherungswirtschaft ein. Die Versicherungsunternehmen mussten 1999 erstmals den Zeitwert des gesamten Vermögensbestands – also auch der Immobilien – in einem Anhang zur Bilanz veröffentlichen. Ein Vergleich der Buchwerte mit den Zeitwerten zeigt, dass 1999 stille Reserven im Ausmaß von etwa 16% des Gesamtvermögens bestan-

den. Die stillen Reserven in den bebauten und unbebauten Grundstücken betragen nur etwas über 50% des Buchwertes. Gemessen am Wert sind die größten stillen Reserven in den Beteiligungen enthalten. Diese Größe steht aber zum Ausgleich starker Schwankungen im Finanzergebnis nicht zur Verfügung, weil damit strategische Ziele verknüpft sind.

Die Rendite versicherungswirtschaftlicher Kapitalanlagen spiegelt den Erfolg der Mischung des Vermögensportfolios wider (Übersicht 8). Mit einer Ertragsrate zwischen 5,6% (Krankenversicherung) und 7,3% (Lebensversicherung) übertraf der Veranlagungserfolg 1999 in allen drei Sparten die Sekundärmarktrendite für Bundesanleihen um bis zu 3 Prozentpunkte. Überraschend hoch war der Erfolg im Bereich Schaden-Unfall. Üblicherweise ist dort der Veranlagungshorizont besonders kurz, weil die Leistungen nahezu vollständig aus den laufenden Prämieinnahmen finanziert werden. Versicherungstechnische Rückstellungen dienen in dieser Sparte nur dem Spitzenausgleich in Jahren mit überdurchschnittlicher Schadenhäufigkeit und müssen daher schnell in Bargeld umgewandelt werden können. Kurze Laufzeiten einer

Übersicht 7: Struktur der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen

	Guthaben bei Kreditunternehmen	Wertpapiere			Darlehensforderungen, Polizzendarlehen	Bebaute und unbebaute Grundstücke	Beteiligungen	Sonstige andere Kapitalanlagen	Kapitalanlagen insgesamt (ohne Depotforderungen)
		Insgesamt	Festverzinsliche Wertpapiere	Anteilswerte					
					Mio. S				
1995	6.382	189.825	134.316	55.509	177.407	40.377	39.283	100	453.373
1996	7.765	220.639	154.846	65.794	193.016	42.380	42.331	256	506.388
1997	8.030	252.885	172.092	80.793	187.160	42.941	56.893	823	548.731
1998	7.166	297.797	179.155	118.642	175.651	45.956	49.798	749	577.117
1999	4.728	349.727	201.940	147.787	162.253	46.585	49.129	859	613.281
Anteile in %									
1995	1,4	41,9	29,6	12,2	39,1	8,9	8,7	0,0	100,0
1996	1,5	43,6	30,6	13,0	38,1	8,4	8,4	0,1	100,0
1997	1,5	46,1	31,4	14,7	34,1	7,8	10,4	0,1	100,0
1998	1,2	51,6	31,0	20,6	30,4	8,0	8,6	0,1	100,0
1999	0,8	57,0	32,9	24,1	26,5	7,6	8,0	0,1	100,0

Q: Bundesministerium für Finanzen.

Übersicht 8: Renditen der versicherungswirtschaftlichen Kapitalanlagen

	Sekundärmarkt- rendite Bund	Lebensver- sicherung	Krankenver- sicherung	Schaden- und Unfallversicherung
	In %			
1994	6,7	7,7	5,7	5,9
1995	6,5	8,2	6,6	5,3
1996	5,3	7,9	6,5	5,7
1997	4,8	8,0	6,6	5,9
1998	4,3	7,7	6,2	4,4
1999	4,1	7,3	5,6	6,7

Q: Bundesministerium für Finanzen, WIFO-Berechnungen.

Veranlagung gehen üblicherweise mit einer niedrigen – am Geldmarkt orientierten – Verzinsung einher. In der Lebensversicherung sind hingegen lang laufende Anleihen und Darlehen mit hohen Zinssätzen im Portfolio enthalten. Die aktuellen Renditen sind noch durch die Anfang der neunziger Jahre hohen langfristigen Zinsen beeinflusst.

In den nächsten Jahren sollten die anhaltend niedrigen Anleihezinsen auf den Finanzerfolg der Versicherer durchschlagen. Aus diesem Grund wurde mit 1. Juli 2000 der Höchstzinssatz für die Berechnung der versicherungstechnischen Rückstellungen in der Lebensversicherung auf 3¼% herabgesetzt (bisher 4%). Für Versicherungsnehmer wirkt sich diese Verordnung insofern aus, als die garantierte Auszahlung einer Lebensversicherung für Verträge, die ab Mitte 2000 abgeschlossen werden, sinkt.

LITERATURHINWEISE

- Ernst & Young, „Österreichische Versicherungsunternehmen im Internet“, Die Versicherungsrundschau, 2000, (5), S. VI-IX.
- Marterbauer, M., „Kräftiger Konjunkturaufschwung bei anhaltenden Budgetproblemen. Prognose für 2000 und 2001“, WIFO-Monatsberichte, 2000, 73(4), S. 219-228.
- Url, Th., „Strukturanpassungsgesetz bewirkt 1996 Wachstumsschub in der Versicherungswirtschaft“, WIFO-Monatsberichte, 1997, 70(12), S. 753-760.
- Url, Th., Das Vertriebsnetz als Instrument im Wettbewerb der Versicherer, Studie des WIFO im Auftrag des Verbandes der Versicherungsunternehmen Österreichs, Wien, 2000.
- Schweizer Rück, „Assekuranz Global 2000: Deregulierung, Überkapazitäten und Finanzkrisen dämpfen das Prämienwachstum“, Sigma, 1999, (7), <http://www.swissre.com>.
- Schweizer Rück, „Europa im Fokus: Struktureller Wandel in der Nichtlebens-Versicherung“, Sigma, 2000, (3), <http://www.swissre.com>.

Life Insurance Drives Growth of Private Insurance Sector in 1999 – Summary

The private insurance industry recorded above-average premium growth rates in 1999. In contrast to previous years, all insurance lines contributed to the growth. Premiums grew by almost one fifth in the life sector. Projections by the Austrian Insurance Association indicate that the trend should continue in 2000. An expected total growth rate of premiums by 6.6 percent will be mostly achieved by life insurance (+12.8 percent), while the two other lines will only have increases of just below 2 percent. The projection reflects international trends which point at rising market concentration and competitive pressure for non-life insurance lines.

The development of insurance prices within the consumer price index leads to the impression that the single market effect did not continue to work in 1999. Nevertheless, such a conclusion should be viewed with

caution, considering the difficulties of properly measuring prices for services. The average premium for third-party automobile insurance declined by 22.3 percent in the period from the launch of the single market in 1994 until 1999, in spite of the fact that the sum insured per car and the cost of repair and maintenance index published by the Austrian Insurance Association both rose substantially over the same period. The price effect between 1994 and 1999 is distorted by about 5½ percentage points, because of the higher proportion of bonus drivers. Accordingly, by a rough estimate some 17 percentage points of the premium reduction are due to the actual single market effect. As a consequence, the result from insurance activity in the property and liability line has deteriorated even further. Insurers have been able to compensate this only by an above-average financial result.

NORBERT KNOLL

STRUKTURWANDEL UND KOOOPERATION IN TEXTILEN NETZWERKEN

UNTER BESONDERER BERÜCKSICHTIGUNG DER VORARLBERGER TEXTILINDUSTRIE

Die internationale Liberalisierung des Marktzutritts beschleunigte den Strukturwandel in der Textilindustrie in den neunziger Jahren. Die Produzenten sind in der EU mit zunehmendem Wettbewerbsdruck durch Importe aus Niedriglohnländern, einem tendenziell stagnierenden Produktionsvolumen und rückläufiger Beschäftigung konfrontiert. Die vorliegende Studie analysiert die Perspektiven der heimischen Textilindustrie vor dem Hintergrund der europäischen Entwicklungen. Empirische Befunde aus der Industriestatistik und der vom WIFO durchgeführten Unternehmensbefragung „Textil 2000+“ zeigen, dass die österreichische Textilbranche durch ihre Anpassungsleistungen in den neunziger Jahren eine vergleichsweise gute Wettbewerbsposition – überdurchschnittliche Steigerung von Wertschöpfung und Produktivität – erreicht hat. Eine Strategie zur Verbesserung der Wettbewerbsfähigkeit setzt in der Textilindustrie vielfach bei unternehmensübergreifenden, regionalen Kooperationen an, etwa in Oberitalien und Nordrhein-Westfalen. In Österreich kommt für eine Kooperationsinitiative der Textilindustrie insbesondere das Bundesland Vorarlberg in Frage.

- *Bedeutung und Entwicklung der Textilindustrie*

Strukturwandel in der europäischen Textilindustrie – Die Entwicklung der österreichischen Textilindustrie – Die Sonderstellung der Textilindustrie in Vorarlberg

- *Die Rolle von Kooperation und Netzwerkbildung bei der Bewältigung des Strukturwandels*

Cluster, Kooperation in Netzwerken und regionale Entwicklungsstrategien – Internationale Beispiele für Kooperationsinitiativen in der Textilindustrie – Perspektiven für die Kooperation in Netzwerken in der österreichischen Textilindustrie

- *Anhang 1: Ziele und Implementierung der Unternehmensbefragung „Textil 2000+“*

- *Anhang 2: Interviewleitfaden zur Unternehmensbefragung „Textil 2000+“*

Studie des WIFO im Auftrag des Amtes der Vorarlberger Landesregierung, der Gesellschaft des Bundes für industriepolitische Maßnahmen GmbH und der HYPO-Beteiligungs AG Bregenz • 2000 • 60 Seiten • ATS 620,00 bzw. EUR 45,06

Kostenloser Download: <http://www.wifo.ac.at/publ/monographien/textil.pdf>