

Die Bank

Zeitschrift für Bankpolitik und Bankpraxis

Meldungen & Meinungen	646
Objektiv subjektiv	647
Das Bankgeschäft im Wandel Klaus Stapper	648
Erfahrungen mit der Personalentwicklung Martin Schütte	652
Sollten Banken am Versicherungsmarkt tätig sein? Bernd Rudolph	655
Der Finanzplatz London nach dem Big Bang	662
Auslandsbanken in Japan Ulrich Cartellieri	665
Venture Capital in den USA und Deutschland Werner Quillmann	669
Von eurocheque über EUROCARD zu EUROPLUS Hans W. Schlöter	674
Neue Finanzierung und Anlage: Euro-Medium Term Notes Henning von der Forst	679
Subventionsabbau in Sicht Friedrich Schogs	681
407 Bilanz-Milliardäre in der deutschen Kreditwirtschaft Ende 1986	686
Kurzinformationen Privatisierung wird fortgesetzt Infodienst für Ausfuhrgarantien AGB Geregeltem Markt angepaßt 30 Jahre Bankakademie	692
Buchbesprechungen	695
Chronik der Bankwirtschaft	699
Die Banken im Einfluß der Konjunktur	3. Umschlagseite
Graphiken zur Wirtschaftslage	4. Umschlagseite
Ständige Beilage: Bankwirtschaftliche Bibliographie	

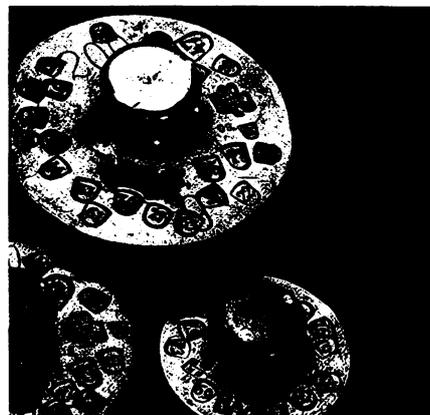


Foto: Fotodesign Studio M 2, Köln

Banken auf dem Versicherungsmarkt? Eine differenzierende Antwort gibt Professor Dr. Bernd Rudolph auf den Seiten 655 bis 661.

Die Bank

Zeitschrift für Bankpolitik und Bankpraxis

Früher BANK-BETRIEB

Herausgeber: Bundesverband deutscher Banken, 5000 Köln 1

Redaktion: Bruno Beckersjürgen, Stellv. Hans-Dieter Stegewart, Postfach 100965, Gereonsdriesch 13, 5000 Köln 1, Tel. (02 21) 1360 31

Verlag: Bank-Verlag GmbH, Postfach 300149, Melatengürtel 113 - 115, 5000 Köln 30, Tel. (02 21) 54 90-0

Druck: Moeker-Druck, Köln

Satz: Fotosatz Klaus Götten, Köln

Erscheinungsweise: monatlich

Bezugspreis: 64,- DM jährlich zuzüglich Versand und Mehrwertsteuer; Einzelheft 7,- DM zuzüglich Versand und Mehrwertsteuer

Abbestellungen: Unter Einhaltung einer Frist von einem Monat zum Jahresende

Anzeigen: Walter Bruns, Melatengürtel 113 - 115, 5000 Köln 30

Zur Zeit gilt Anzeigenpreisliste Nr. 8 vom 1. 1. 1986

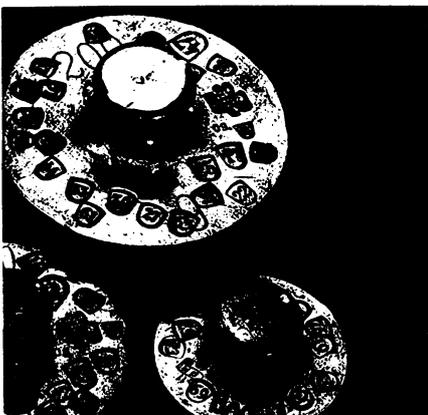
Nachdruck, auch auszugsweise, nur mit Einwilligung des Verlages und Angabe der Quelle.

Mit Namen gezeichnete Beiträge geben nicht unbedingt die Meinung des Herausgebers wieder.

Sollten Banken am Versicherungsmarkt tätig sein?

Bernd Rudolph

Unter betriebswirtschaftlichen Kriterien sollte eine Bank dann auf dem Versicherungsmarkt tätig werden, wenn der Kapitalwert dieser Strategie positiv ist, d. h., wenn der Kurswert der Aktie an der Börse anzieht. Es muß also versucht werden, den Einfluß der »Allfinanzstrategie« auf den Marktwert der Bank gedanklich zu isolieren und zu antizipieren. Anregungen dafür gibt Professor Dr. Bernd Rudolph, Lehrstuhl für Kreditwirtschaft und Finanzierung der Johann Wolfgang Goethe-Universität, Frankfurt.



A. Problemstellung

Man kann die Frage, ob Banken auf dem Versicherungsmarkt tätig sein sollten, aus unterschiedlichem Blickwinkel beantworten. Im folgenden wird der Standpunkt einer Universalbank eingenommen und dabei davon ausgegangen, daß die Vorteilhaftigkeit, wenn sie für die Bank nachgewiesen ist, gleichzeitig auch Vorteile für den Verbraucher und für die Gesamtwirtschaft mit sich bringt.

Wir wissen, daß dieser Effekt keineswegs selbstverständlich ist, weil es sich sowohl bei den Banken- als auch bei den Versicherungsmärkten um stark regulierte¹ und z. T. steuerlich subventionierte bzw. diskriminierte Märkte handelt, bei denen die üblichen ökonomischen Effizienzkriterien nicht gelten müssen. Hier soll diese mögliche regulierungsbedingte Ineffizienz nicht weiter verfolgt werden.

Ebenso wird nicht weiter diskutiert, ob durch die Neuverteilung der Anteile auf dem Markt für Finanzdienstleistungen Verluste im Nichtbankenbereich entstehen, d. h. in der Argumentation wird keine »Rücksicht« auf andere Institutionen genommen, sondern aus der Sicht einer Universalbank argumentiert.

Banken sollten unter betriebswirtschaftlichen Kriterien auf dem Versicherungsmarkt dann tätig werden, wenn der Kapitalwert dieser Strategie des Eindringens in den Versicherungsmarkt positiv ist. Bei positivem Kapitalwert steigt der Marktwert der Bank, damit zugleich der Marktwert ihres Eigenkapitals und bei gegebenem Grundkapital (wenn wir von dem Typ einer Aktienbank ausgehen) steigt mit dem Marktwert des Eigenkapitals zugleich der Kurswert ihrer Aktien. Damit könnte man die im Thema gestellte Frage schon als abschließend beantwortet betrachten: Die Bank sollte dann und nur dann

auf dem Versicherungsmarkt tätig sein, wenn dadurch der Kurswert ihrer Aktien an der Börse anzieht.

Zur praktisch umsetzbaren Beantwortung der Frage muß natürlich herausgearbeitet werden, welche Umweltentwicklungen, welche Synergieeffekte im Produktions- und Vertriebsbereich und welche Regulierungen die Determinanten sind, denen ein wesentlicher Einfluß auf den Kapitalwert von Investitionen am Versicherungsmarkt zukommt. Es muß also versucht werden, den Einfluß der »Allfinanzstrategie« auf den Marktwert der Bank gedanklich zu isolieren und zu antizipieren.

Trotzdem ist die oben gegebene Antwort keine reine Leerformel. Das Eindringen in den Versicherungsmarkt kann für die Bank wie für jeden anderen Wettbewerber nur dann empfehlenswert sein, wenn davon der eigene Marktwert positiv beeinflußt wird. In der Diskussion über die Frage nach der Zweckmäßigkeit des Allfinanzangebots kann man sich manchmal des Eindrucks nicht erwehren, als ob einige Marktteilnehmer dem Grundsatz der Marktwertmaximierung gerade nicht folgen wollen, sondern eher der olympischen Idee des »Dabeisein ist alles«.

Wenn man nämlich das Marktwertkriterium als Meßlatte heranzieht, dann heißt dies konkret, daß immer auch die Ertragskomponente des Geschäfts mitbetrachtet werden muß, und diese Ertragskomponente wird auch von den Gegenstrategien der Mitbewerber beeinflußt, so daß also beispielsweise Synergiegewinne gegen mögliche Verluste von Kooperationsgeschäften mit den Versicherern aufgerechnet werden müssen. Und damit wird sicher die gestellte Frage für verschiedene Bankengruppen oder Einzelinstitute sehr unterschiedlich beantwortet werden müssen.

Wenn geprüft werden soll, ob der Marktwert einer Bank mit ihrem Tätigwerden auf dem Versicherungsmarkt mutmaßlich steigt, dann zählen nur mittel- und langfristige Entwicklungen und nicht die Kurswertänderungen, die dem Random Walk (oder sogar dem Kurssturz) der täglichen Angebots- und Nachfrageverschiebungen am Aktienmarkt folgen.

Für diese mittel- und langfristige Betrachtung ist nach betriebswirtschaftlichen Anhaltspunkten zu suchen, die die Marktwertänderung abschätzen lassen. Ich habe die mir wesentlich erscheinenden Anhaltspunkte in drei Bereiche gegliedert, in eher historisch gewachsene, in eher produktionstechnische und in marktpolitische Überlegungen, die auch die mögliche Durchsetzbarkeit der Strategien im heute gegebenen Umfeld der Banken betreffen.

Es versteht sich, daß die drei Bereiche im Prinzip zusammen gesehen werden müssen. Andererseits ist es aber zur gedanklichen Isolierung der Probleme angezeigt, die drei Bereiche aufzubrechen und zu gliedern, so daß ein Problemraster sichtbar wird.

B. Historisch gewachsene Überschneidungszonen

Von Alters her gibt es starke inhaltliche und institutionelle Verbindungen zwischen der Kredit- und Versicherungswirtschaft. Als Beispiel ist es nützlich, auf das in der Antike bei den Griechen und Römern übliche und dann bis ins 12. Jahrhundert gepflegte Seedarlehen hinzuweisen, das Kreditvergabe und Kreditversicherung in einem war. Das Beispiel macht eine mögliche Überschneidungszone deutlich und die regulierenden Eingriffe, die u. a. zur Trennung des Bankgeschäfts vom Versicherungsgeschäft geführt haben.

Beim Seedarlehen wurde die gesamte Sicherungssumme für das Schiff und seine Ladung bereits beim Auslaufen des Schiffes an den Eigner übergeben. Kam das Schiff wohlbehalten zurück, mußte der Schiffseigner die ganze Summe wieder zurückgeben und dazu noch einen erheblichen Aufschlag als Zins zahlen. »Das Ganze war also ein Gemisch von Darlehen und Versicherung, von Zins und Prämie zugleich. Es hatte für den Kaufmann neben seinem Risikoschutz vor allem den Zweck ihn so gleich mit Kapital zum Kauf neuer Waren zu versorgen.«²

Typisch für das Seedarlehen ist die Rückführung des Kredits aus dem erwirtschafteten Cash Flow (wie bei einer Projektfinanzierung). Wird kein Cash Flow erwirtschaftet, weil Freibeuter das Schiff kapern und sich die Schiffsladung sozusagen unentgeltlich aneignen oder wenn das Schiff untergeht, dann braucht der Kaufmann den Kredit nicht zurückzahlen; er ist versichert und trägt das Unternehmerrisiko für sein Projekt nur als möglichen Gewinnentgang. Das wesentliche Risiko trägt der Kreditgeber, der sich dafür relativ hohe Zinsen von 20 bis über 30 Prozent gutbringen läßt.

Bekanntlich wurde im 12. Jahrhundert dann das Wucherverbot in Form der kanonischen Gesetzgebung durchgesetzt, so daß das Versicherungsgeschäft als eigenständige Finanzinnovation verkauft werden mußte. Die Aufgaben des Darlehensgebers, der den Vorschub gibt, und dessen, der die Gefahren übernimmt, wurden getrennt, und die Gefahrenübernahme bei bestehendem Zinsverbot gut entlohnt.³ Schon damals verstanden die Kaufleute also etwas von der Bildung abrechnungsfähiger und d. h. ertragreicher Marktleistungen, ein Gesichtspunkt, der im heutigen Innovationsfieber manchmal übersehen wird.

Ein weiteres, z. T. regulierungsbedingtes, Verbindungsglied zwischen den Banken und Versicherern ergibt sich aus dem historischen Zusammenhang, daß etliche Versicherungsgesellschaften durch Banken gegründet oder mitgegründet bzw. die Versicherungsabteilungen von Banken als selbständige Versicherungsbanken ausgegliedert wurden. Als vermutlich älteste Gründungen dieser Art gelten die heutige Agrippina, die 1818 von Sal. Oppenheim jr. als Rheinschiffahrts-Assecuranz-Gesellschaft ins Leben gerufen wurde, und die ebenfalls von Oppenheim 1838 mitgegründete Colonia.

Die Reichsgesetze von 1899 und 1901 verboten den verbundenen Betrieb des Hypothekenbank- und Versicherungsgeschäfts. Daraufhin wurde 1906 das Versicherungsgeschäft aus der Bayerischen Hypotheken- und Wechselbank ausgegliedert. Es entstand die Bayerische Versicherungsbank, heute eine Tochter der Allianz. »Am Anfang war die Versicherungsbank« schreibt J.-P. Kaven in seinem Beitrag über Banken und Versicherungen zwischen Konkurrenz und Kooperation⁴ und verweist weiter auf die Aachener Feuer-Versicherungsbank und die Gothaer Versicherungsbank.

C. Strukturverschiebungen in der Geldvermögensbildung

Die Versicherungswirtschaft hat sich seit der Zeit ihrer Emanzipation vom Bankenbereich beachtlich entwickelt. Das stellt für die neueste Zeit, und damit sei ein großer zeitlicher Sprung gestattet, auch die Bundesbank fest, wenn sie der Versicherungswirtschaft bescheinigt, daß diese die erste Hälfte der laufenden Dekade mit einer stattlichen Erfolgsbilanz abschließen könne.

»Im Wettbewerb mit anderen Kapital-sammelstellen baute sie ihre Markt-

stellung weiter aus. So stieg der Anteil der Geldanlagen inländischer nicht finanzieller Sektoren bei Versicherungen (einschließlich Pensionskassen) vom Ende der siebziger Jahre bis Ende 1985 kontinuierlich von 11½ Prozent auf fast 14 Prozent des gesamten Geldvermögensbestandes dieser Sektoren. Gemessen an der jährlichen Geldvermögensbildung dieser Sektoren ist der Anteil der Anlagen bei Versicherungen von rd. 14 Prozent zu Anfang der laufenden Dekade auf 22 Prozent Mitte der achtziger Jahre gestiegen.»⁵ Abbildung 1 verdeutlicht diese Anteilsverschiebung.

In der Diskussion wird in diesem Zusammenhang üblicherweise die Entwicklung der Vermögensanlagen der privaten Haushalte hervorgehoben, weil beispielsweise 1985 fast 65 Prozent der Geldvermögensbildung der nicht finanziellen Sektoren von den privaten Haushalten vorgenommen wurde.

Geht man von dem im Jahrbuch der Lebensversicherungs-Unternehmen zusammengestellten Werten aus, dann hat sich der Anteil der Geldvermögensbildung bei Lebensversicherungsunternehmen seit 1980 von 15,2 Prozent auf 21,6 Prozent in 1985 und auf den gleichhohen Anteil von 21,6 Prozent im Jahre 1986 erhöht.⁶ Als Grund für dieses Wachstum werden die günstigen gesamtwirtschaftlichen Umfeldbedingungen und insbesondere die Wiedergewinnung der Preisstabilität genannt.

Der reale Einkommens- und Vermögenszuwachs der privaten Haushalte läßt die Sicherheits- und Liquiditätsziele der Geldvermögensanlagen zugunsten einer stärkeren Rentabilitätsorientierung der Anleger zurücktreten. Da eine steigende Rentabilität nur über anspruchsvollere Anlageformen erreicht werden kann, wächst der Beratungsbedarf. Immerhin verfügt der durchschnittliche Haushalt

in der Bundesrepublik heute über ein Geldvermögen von über 84 000 DM.

Die Rentabilität der kapitalbildenden Lebensversicherung übersteigt die Rentabilität vergleichbarer Anlagen bei Kreditinstituten in den meisten Fällen. Das gilt insbesondere unter Berücksichtigung steuerlicher Gesichtspunkte, weil die Lebensversicherungsprämien inklusive der Sparbeiträge im Rahmen der Höchstbeträge für Sonderausgaben für Vorsorgeaufwendungen abzugsfähig und die Kapitalerträge bzw. nach den bislang

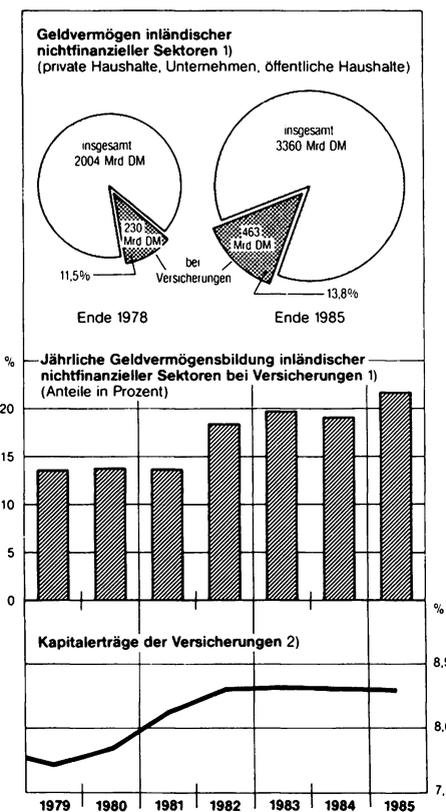
vorliegenden Plänen der Steuerreform nur noch die rechnungsmäßigen Zinsen aus der gemischten Lebensversicherung (bzw. die gesamten Kapitalerträge im Rahmen bestimmter Einkommensgrenzen) steuerfrei sind.

Die Kreditwirtschaft hat im April erfolglos beim Bundesfinanzminister wegen einer Gleichbehandlung der Sparbriefe mit Versicherungsschutz und gegen weitere Steuerprivilegien für Lebensversicherungen durch Erhöhung des steuerlichen Vorweg-Abzugs von Vorsorgeaufwendungen für Selbständige interveniert. Die Lebensversicherer haben die ablehnende Haltung des Bundesfinanzministers mit Genugtuung zur Kenntnis genommen.

In der steuerlichen Privilegierung der Lebensversicherung, wie auch immer diese sozialpolitisch begründet ist, liegt ein wesentlicher Impetus für die Kreditwirtschaft, über die Sparpläne mit Versicherungsschutz hinaus wirklich »richtige«, d. h. steuerlich voll anerkannte Lebensversicherungsverträge anbieten zu können. Ungleichbehandlungen aufgrund steuerlicher Anreize zur Altersvorsorge, zur Vermögensbildung, zur Bildung von Wohneigentum oder zum Erwerb von Beteiligungsbesitz ziehen stets Umverteilungseffekte für die entsprechenden Finanzintermediäre nach sich und sprechen dafür, daß auch Banken auf diesen Märkten tätig sein sollten.

Im Umkehrschluß gilt natürlich c. p., daß bei Wegfall der steuerlichen Ungleichbehandlung auch dieser Anreiz zum Angebot einer »hauseigenen« Lebensversicherung entfällt. Bei der Kombination der Risikolebensversicherung mit einem Sparvertrag sind die Banken nämlich in der Produktgestaltung freier als die Versicherer, weil nur die Restschuldversicherung, d. h. nur der eine Vertragsbaustein, und nicht die gesamte gemischte Lebensversicherung von der Versiche-

Abbildung 1: Zur Bedeutung der Versicherungen als Kapitalsammelstellen



1) In der Abgrenzung der Geldvermögensrechnung der Bundesbank. - 2) Laufende Erträge aus Kapitalanlagen in Prozent des arithmetischen Mittels der Bilanzwerte des Vorjahres und des Geschäftsjahres; Quelle: Bundesaufsichtsamt für das Versicherungswesen. BBK

rungsaufsichtsbehörde genehmigt sein muß.⁷ Hier müßten die Banken im Rahmen der funktionsteiligen Kooperation wesentlich innovativer sein können als die Lebensversicherer. Am Markt kann man allerdings eine besondere Innovationsfreudigkeit in diesem Bereich bisher leider nicht feststellen.

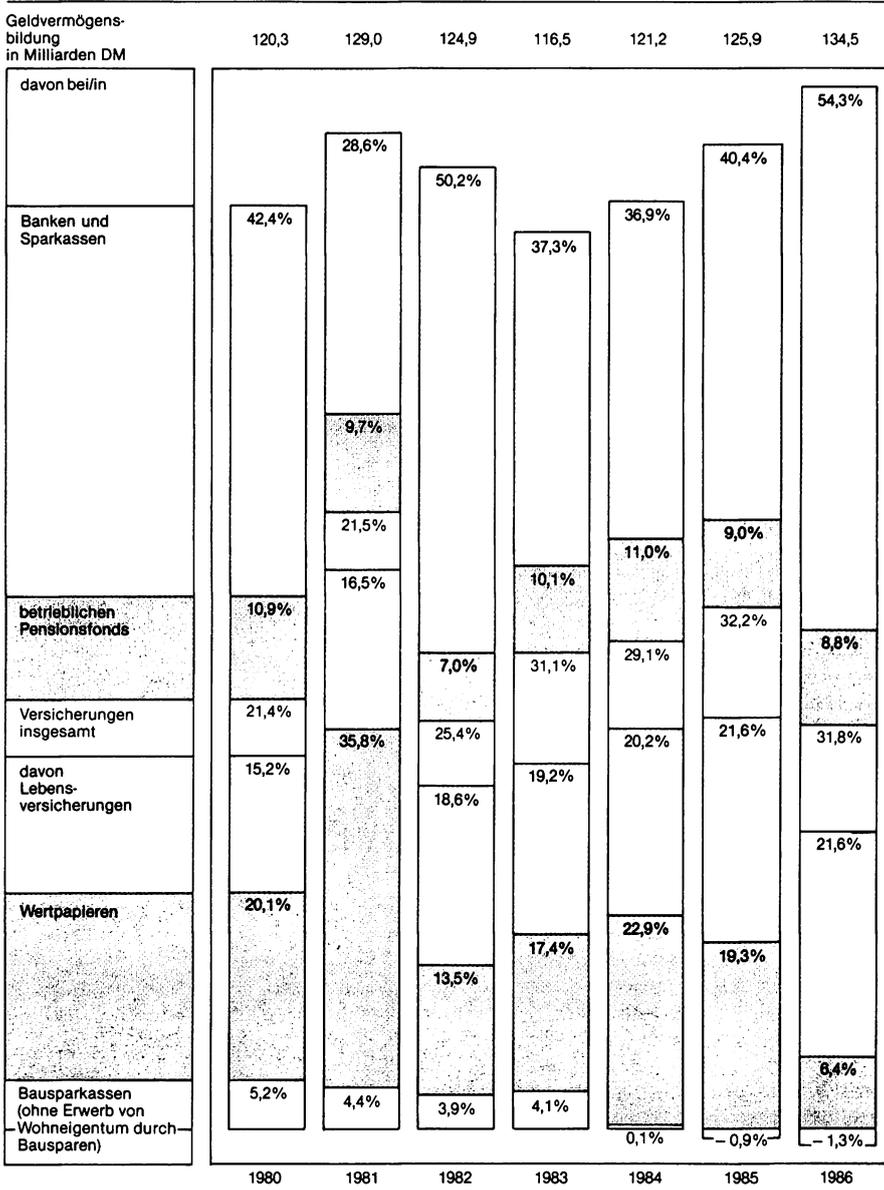
Zurück zur kapitalbildenden Lebensversicherung, deren Rentabilität ganz zweifelsfrei der Rentabilität vergleichbarer (wenn auch in Einzelmerkmalen differierender) Anlagen bei den Banken in vielen Fällen überlegen ist. Das haben insbesondere auch die Studien von Farny⁸ sowie später von Kürble und Hamann⁹ gezeigt, wobei man natürlich bei der Extrapolation von ex-post Ergebnissen immer vorsichtig sein muß.

Neben der Rentabilität steht auch die Sicherheit dieser Anlageform außer Zweifel, wenn man den Begriff der Sicherheit auf die Solvabilität des Produktanbieters bezieht. Der Begriff der Sicherheit könnte aber auch auf das Produkt selbst bezogen werden. Die These von der wachsenden Rentabilitätsorientierung der Anleger würde dann gemeinsam mit der Beobachtung, daß eine höhere Rendite im allgemeinen nur unter Inkaufnahme eines erhöhten Risikos erzielt werden kann, dafür sprechen, daß Produkte wie die fondsgebundene Lebensversicherung auch unter Beachtung ihrer steuerlichen Benachteiligung wachsende Beachtung finden werden.¹⁰

Die Beiträge zur fondsgebundenen Lebensversicherung haben von 1985 auf 1986 mit einem Zuwachs von 16,1 Prozent ein besonders hohes Wachstum zu verzeichnen. Dabei darf man aber nicht übersehen, daß dieser Versicherungszweig nur 0,3 Prozent der gesamten Beitragseinnahmen der Lebensversicherungen auf sich zieht.¹¹

Das Angebot von Fondssparplänen mit Versicherungsschutz über die

Abbildung 2: Geldvermögensbildung der privaten Haushalte



Banken könnte die Akzeptanz beim Publikum deutlich verbessern. Die Banken setzen zur Zeit aber immer noch auf die strenge Anbindung ihrer Versicherungssparpläne an das Spar-

konto und unterscheiden sich in ihren Konkurrenzprodukten höchstens durch die Auswahl unter den zur Verfügung stehenden Zinsalternativen (Spareckzins, Spareinlagen mit 48

Tabelle: Das Geldvermögen der privaten Haushalte – Anlagebestand am Jahresende in Mrd. DM –

Jahr	insgesamt Mrd. DM	darunter Geldanlage bei/in					
		Banken ¹⁾	Ver- sicherungen ²⁾	Bau- sparkassen	festverzinsl. Wertpapieren	Aktien	betriebl. Pensionsfonds ³⁾
1960	138,8	77,9	22,8	9,2	5,7	9,7	13,6
1970	493,8	274,2	78,0	39,6	45,1	24,2	32,7
1980	146,8	772,8	251,1	107,7	192,4	32,1	106,8
1981	1 592,4	809,1	282,3	113,4	234,4	30,4	119,3
1982	1 718,9	870,0	315,0	118,2	251,3	30,9	128,1
1983	1 831,9	914,8	347,0	123,0	267,8	35,4	139,9
1984	1 958,4	961,2	383,3	123,2	297,4	36,7	153,3
1985	2 092,3	1 012,9	423,8	122,1	322,1	41,4	166,0

¹⁾ Spareinlagen, Termingelder (ab 1970 einschl. Sparbriefe und Inhaberschuldverschreibungen), Bargeld, Sichteinlagen. ²⁾ Lebens-, Kranken-, Sach- und Rückversicherungen sowie rechtlich selbständige Pensionskassen. ³⁾ Ansprüche gegen diese Fonds sowie sonstige Forderungen – Quelle: Deutsche Bundesbank, Sonderdruck Nr. 4 (Juli 1983) sowie Ergänzungslieferung (Mai 1986).

Quelle: Die Deutsche Versicherungswirtschaft Jahrbuch 1986, S. 35

Monaten und 4jähriger Kündigungsfrist). Der Streit darüber, ob sie sich mit dieser Strategie nicht am meisten selbst Konkurrenz machen, ist noch nicht entschieden.

»Kreditinstitute sollten nicht »stocks« und »socks« verkaufen, sondern nach wie vor »stocks«, weil sie hierfür die besseren Fachleute sind« hat Spanier 1985 bemerkt.¹² Man kann ihm beipflichten, muß aber darauf hinweisen, daß die Banken das dann auch wirklich tun sollten, »stocks« verkaufen, und nicht nur »socks« in der Form hergebrachter Sparstrümpfe.

D. Pro und Contra des Allfinanzangebots

Neben dem Steuerprivileg gibt es ein weiteres Argument, das ein direktes Engagement der Banken auf dem Versicherungsmarkt nahelegt. Der etablierte Vertriebsweg der Versicherungswirtschaft beinhaltet ein zum Filialsystem der Banken in mehrfacher Hinsicht (Stationarität versus Mobilität; Gehalts- versus Provisions-system) alternatives System des Außendienstes bzw. der Versicherungsvermittlung.¹³

Die Frage nach der Bedeutung des Vertriebs sei hier nur mit ein paar Stichworten belegt, weil die meisten Beiträge zum Thema Kooperation Banken – Versicherungen hierauf ausführlich eingegangen sind. Die Einschätzung des Vorteils einer Außendienstorganisation für die Bank hängt auch von der Form der Kooperation ab,

- ob die Vermittlung zentral organisiert wird oder die Filialen mit den ihnen nahestehenden Gesellschaften kooperieren können;
- ob die Banken an ihren Schaltern Versicherungsverträge anbieten oder nur Termine mit den Außendienstmitarbeitern der Versicherer vermitteln;
- ob der Außendienst der Versicherer einfache Bankprodukte »mitverkaufen« kann und wie seine technische Ausstattung aussieht, auf die er sich bei der Kundenberatung stützen kann;
- ob die Mitarbeiter, die die Bank- und Versicherungsprodukte absetzen, nach einem einheitlichen Raster motiviert und gesteuert werden können.

Hier stecken viele Teufel im Detail der Allfinanz-Projekte. »Über erste Schritte in Richtung Allfinanzangebot sei bisher kein einziges Unternehmen hinausgekommen. Der wechselseitige Vertrieb sei schöne Theorie geblieben und die verbreitete Angebotspalette habe nicht funktioniert. Erste Ansätze seien in der Praxis steckengeblieben«, urteilt Helmut Gies von der Aachener und Münchener Beteiligungs-AG (AMB).¹⁴

Wesentlich scheint zu sein, daß kundenbezogene Strategien nicht unterstellen dürfen, mit dem Angebot eines kompletten Bündels an Finanzdienstleistungen aus einer Hand (aus der Hand eines Allround-Kundenberaters) auf einen unkritischen Bank- oder Versicherungskunden zu treffen. Dafür wird schon der Wettbewerb mit dem zentralen Direktvertrieb, dem direct selling der Waren- und Versandhäuser sorgen, der im Bereich der niedrigeren Preis-Nutzen-Kombinationen liegt (vgl. Abbildung 4).

Von Bedeutung ist noch ein weiteres Privilegierungsargument: Die Versicherer können für sich in Anspruch nehmen, daß das unter anderem für Banken geltende Verbot von Kredit- und Wertpapier-Geschäften »an der Haustür«¹⁵ für sie (mit Ausnahme des Lebensversicherungsbereichs) nicht gilt. Im Gegensatz zu Bankgeschäften sind Versicherungsverträge aus dem Anwendungsbereich des »Gesetzes über den Widerruf von Haustürgeschäften und ähnlichen Geschäften« ausgeklammert.

Auch dieses Privileg dürfte dafür sprechen, daß Banken auf dem Versicherungsmarkt tätig sein sollten, also über den Verbund, über Kooperationsverträge, schließlich über den Erwerb oder die Neugründung von Versicherungsgesellschaften in die angestammten Gebiete der Versicherung eindringen sollten. Sofern die Kosten einer solchen Strategie die steuerlichen und vertriebsbedingten

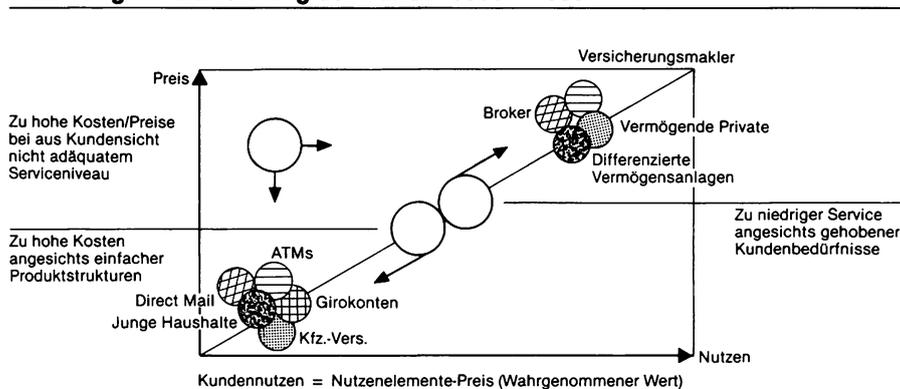
Ertragsvorteile dagegen überkompensieren sollte, spricht das Marktwertkriterium dafür, dem Versicherungsmarkt fern zu bleiben. Aber auch in diesem Fall ist das Geschäftsfeld Versicherung für die Banken noch nicht vom Tisch. Die Banken sollten nämlich in jedem Fall auf ihrem ureigenen Betätigungsfeld mehr Versicherungsleistungen produzieren und anbieten als sie das bislang tun.

E. Banken als Produzenten von Versicherungsleistungen

Versicherungseffekte gibt es im Bankgeschäft in großer Vielfalt. Die Avalkredite sind beispielsweise ziemlich gleichwertig mit der Kautionsversicherung, die die Kreditversicherer anbieten.¹⁶ An den Konsortialavalen beteiligen sich durchaus Banken gemeinsam mit Versicherungen. Gerke und Kayser¹⁷ schlagen sogar die Anwendung des Rückversicherungskonzepts durch Kreditversicherer zur Deckung von Kreditausfallrisiken der Banken vor. Versicherungseffekte findet man in großer Vielfalt im Bereich der Kreditzusagen und Absicherungsfazilitäten.

Auch im Zinsänderungsbereich gibt es vielfältige Versicherungseffekte. Festzinskredite stellen nichts anderes dar als Darlehen mit über die Laufzeit gesichertem Zins (Zinsanstiegsversicherung). Ein Cap ist ein Darlehen mit variablem Zins, aber garantierter Zinsobergrenze. Rentenoptionen geben das Recht auf den Bezug festverzinslicher Wertpapiere zum festgelegten Kurs gegen Zahlung einer Prämie, versichern also ein Wertpapierportefeuille gegen einen Kursverfall, der durch ein Ansteigen des Zinsniveaus bedingt ist. Versicherungseffekte findet man darüber hinaus bei den Devisengeschäften und im Aktienbereich, wo die Banken

Abbildung 4: Polarisierung der Kundenbedürfnisse



Quelle: W. G. Seifert, Versicherungen und Banken als Anbieter von Financial Services, in: H.-J. Krümmel und B. Rudolph (Hrsg.), Bankmanagement für neue Märkte, Frankfurt a. M. 1987, S. 69.

und Börsen Instrumente zur Absicherung gegen Einzelrisiken wie gegen die Änderung des Marktpreises für Risiken anbieten.

In versteckter Form kann man Versicherungseffekte auch in bestimmten institutionellen Arrangements erkennen. Als Beispiel sei auf die Rechtsformen der Unternehmen hingewiesen, die als Kreditnehmer an die Banken herantreten. Der Kaufmann, der eine GmbH gründet, Kredit nimmt, dann falliert und liquidiert, ist gegen den Totalverlust seines Vermögens versichert. Zum Ausgleich zahlt er eine Versicherungsprämie im Zins an die Bank, die ihm das Darlehen gibt und im Falle des Fallissements wegen der beschränkten Haftung bei der GmbH darauf verzichtet, aus ihrer ausstehenden Forderung in das persönliche Vermögen des Schuldners zu vollstrecken.¹⁸

Formal ließe sich das gleiche Ergebnis mit einer Versicherung erreichen, die die im Prinzip vollhaftenden Kaufleute gegen ein Durchschlagen des Unternehmerrisikos auf ihre wirtschaftliche Existenzbasis versichert (Unternehmerexistenzrisiko-

versicherung). Die Versicherer scheinen sich aber gerade bei den möglichen Formen der Managerversicherung sehr schwer zu tun und sind erst dabei, spezielle Vermögensschadenrechtsschutz-Versicherungen zur Deckung beispielsweise der Berufshaftpflichttrisiken von Unternehmensleitern oder Lebensversicherungen in Form von Unternehmer-, Geschäftspartner- oder Keyman-Policen zu konstruieren und auf den Markt zu bringen.

Die wesentliche Leistung der Versicherer besteht darin, Ereignisse ähnlicher oder gut abschätzbarer Schadenshäufigkeiten und Schadensbeträge zu identifizieren, zu segmentieren und dann Versicherungstypen und Versicherungsverträge auf den Markt zu bringen, die die Schadenshäufigkeiten und Schadenssummen der im Kollektiv zusammengefaßten Risiken durch Anreize, Auflagen, Beschränkungen und Selbstbeteiligungen möglichst günstig beeinflussen.

Versicherungen versichern, wenn ich es richtig sehe, keine »reinen« Risiken, also Risiken, die ausschließlich extern bestimmt sind. Sie sind auch

keine Spielbanken oder Lotterien, obwohl auch hier formale Übereinstimmungen der Zahlungscharakteristiken aufgezeigt werden können.¹⁹ Die Versicherungsproduktion der Versicherer unterscheidet sich auch von jener der Kreditinstitute, die sich insbesondere auf Marktpreisrisiken (Zinsänderungsrisiken, Devisenkursänderungsrisiken und Risiken der Änderung der Marktpreise des Risikos) erstreckt.²⁰

Wegen der inhaltlich anderen Aufgaben der Versicherer werden Banken bei der Bewertung, Beeinflussung und Zusammenstellung nicht ökonomisch bedingter Risiken kaum mehr know how entwickeln können als Versicherungen, die durch eine kontinuierliche Schadenforschung eine erhebliche Effizienz der Risikenallokation in vielen Bereichen erreichen konnten. Banken besitzen hier weit weniger Sachkenntnis als Versicherungsgesellschaften, so daß ihre Fähigkeit zur Risikoanalyse, Risikobeeinflussung und Schadenverhütung eher unterentwickelter sein dürfte.

F. Zusammenfassung

Damit können wir die Überlegungen zur Produktionsleistung der Banken auf dem Versicherungsmarkt zusammenfassen: Die Banken sollten die Spezialisierungsvorteile und Erfahrungen der Versicherer in der Personen- wie in der Sach- und Vermögensversicherung akzeptieren und nicht versuchen, hier Versicherungsproduktionsleistungen neu zu entwickeln.

Sie sollten aber sehr wohl auf ihrem eigenen Felde der Versicherungsproduktion, nämlich der Versicherung gegen Preisrisiken für Finanztitel (Zinsänderungsrisiken, Kursänderungsrisiken), weitere Anstrengungen unternehmen, ihr Angebot abzurunden, und das auch dann, wenn davon

teilweise konkurrierende Leistungen der Versicherer tangiert werden.

Die Banken könnten darüber hinaus insoweit insbesondere in das Mengengeschäft der Versicherer diversifizieren, wie das zum Angebot steuerbegünstigter Lebensversicherungsverträge und zum rechtlich unproblematischen Einsatz des Versicherungsaußendienstes notwendig ist.

Sie sollten darüber hinaus in Kooperation mit der Versicherungswirtschaft, über den Einstieg in bestehende Gesellschaften oder durch Neugründungen jene Versicherungsleistungen, die sich quasi als »Commodities« insbesondere gemeinsam mit ihren eigenen Produkten verkaufen lassen, ihrem breiten Kundenstamm anbieten.

¹ Zur Regulierung der Versicherungsmärkte vgl. insbesondere J. Finsinger, Versicherungsmärkte, Frankfurt – New York 1983; zu den Möglichkeiten des Abbaus von Regulierungen auf den Bank- und Versicherungsmärkten vgl. R. Soltwedel e. a., Deregulierungspotentiale in der Bundesrepublik, Tübingen 1986, S. 66 ff.

² H. Zocher, Kreditrisiko und Versicherung (I), Versicherungswirtschaft 40/1985, S. 218.

³ Vgl. den Beitrag »Transportversicherung« im Handwörterbuch der Staatswissenschaften, 8. Bd., 4. Aufl., Jena 1928, S. 275 ff.

⁴ Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1987, S. 150, vgl. auch L.-Th. von Rautenstrauch, Bankiers als Pioniere der Assekuranz, Zeitschrift für das gesamte Kreditwesen 1967, S. 420 – 425.

⁵ Monatsberichte der Deutschen Bundesbank, Jan. 1987, S. 17.

⁶ Die deutsche Lebensversicherung, Jahrbuch 1987, S. 8. Vgl. auch R. Schwebler, Chancen und Probleme im Beziehungsgeflecht von Banken und Versicherungen, in: G. Bruns u. K. Häuser (Hrsg.), Innovationen auf Finanzmärkten, Frankfurt a. M. 1986, S. 121. Zur Interpretation der Geldvermögensstatistik der Deutschen Bundesbank vgl. auch P. C. von Harder, Anmerkungen zur »Geldvermögensbildung« und »Geldanlage bei Versicherungen« der privaten Haushalte, Versicherungswirtschaft 40, (1985), S. 384 – 387.

⁷ Allerdings sind z. T. die gegenläufigen Bilanzstrukturkosten der Kreditinstitute zu berücksichtigen, die die Kalkulationsgrundlage des Zwangs zur Einhaltung der Grundsätze I, II und III des Bundesaufsichtsamtes für das Kreditwesen verschlechtern.

⁸ D. Farny, Zur Rentabilität langfristiger gemischter Lebensversicherungen (Stand 1983), ZfgV 1983, S. 363 – 380.

⁹ G. Körble und Th. Hamann, Sparplan mit Versicherungsschutz und gemischte Lebensversicherung als vergleichbare Produkte, ZfgV 74 (1985), S. 371 – 402.

¹⁰ M. Poweleit, Gewagte Vorsorge, Manager-Magazin, Okt. 1986, S. 264 – 273. Vgl. bestätigend auch H. Wunderlich, Steht die fondsgebundene Lebensversicherung vor einer Renaissance?, Der langfristige Kredit 1987, S. 412 – 414.

¹¹ Die deutsche Lebensversicherung, Jahrbuch 1987, S. 17.

¹² H.-D. Spanier, Wettbewerb um den Privatkunden: Financial Services, Die Bank 11/85, S. 553.

¹³ Vgl. D. Farny, Entwicklungen bei den Vertriebsverfahren für Versicherungen, Die Betriebswirtschaft 46 (1986), S. 421 – 437.

¹⁴ Vgl. o. V., Aachener wollen es besser machen als die bisher gescheiterten Allfinanz-Projekte, Handelsblatt v. 12. 6. 1987.

¹⁵ Zu den Rechtsfolgen dieses Verbots für die verschiedenen Bankgeschäfte vgl. K.-W. Knauth, Die Bedeutung des Gesetzes über den Widerruf von Haustürgeschäften und ähnlichen Geschäften für die Kreditwirtschaft, Wertpapier Mitteilungen 18 v. 2. 5. 87, S. 517 – 530.

¹⁶ Vgl. zu Einzelheiten und gewissen Unterschieden die Information Nr. 35 der Hermes Kreditversicherungs-AG, Hamburg, Februar 1984.

¹⁷ W. Gerke und O. Kayser, Bewertung eines Rückversicherungskonzepts für die Deckung von Kreditausfallrisiken der Kreditinstitute, Zeitschrift für Betriebswirtschaft 57 (1987), S. 662 – 683.

¹⁸ Vorschläge für entsprechende Überlegungen im Bereich der privaten Schuldner diskutiert F. J. Scholz, Überlegungen zu einer »Verbraucherinsolvenz«-Regelung, Finanzierung, Leasing, Factoring, Juli 1987, S. 127 – 132.

¹⁹ Vgl. E. Heltten, Versicherung-Solidarhilfe oder Glücksspiel? Gedanken zum Selbstverständnis und Ansehen der Versicherung, in: R. Henn und W. F. Schickinger (Hrsg.), Staat, Wirtschaft und Assekuranz, Festschrift für Robert Schwebler, Karlsruhe 1986, S. 233 ff.

Anzeige

Bankgarantien bei Außenhandelsgeschäften

176 Seiten, 17 × 24 cm,
DM 68, –
zzgl. Versandauslagen
und MwSt.

Das Buch enthält einen Überblick über das Garantiegeschäft unter besonderer Berücksichtigung des internationalen Privatrechts.

Bestellungen richten Sie bitte an:

bank-verlag köln

Melatenweg 113–115, 5000 Köln 30