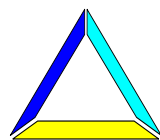


**Kfz-Haftpflichtversicherung  
und  
Lebensversicherung  
in der Ukraine**

**Kyiw, Oktober 2004**

**INSTITUT FÜR WIRTSCHAFTSFORSCHUNG UND POLITIKBERATUNG**



**DEUTSCHE BERATERGRUPPE WIRTSCHAFT  
BEI DER UKRAINISCHEN REGIERUNG**

# Inhalt

1	Ricardo Giucci	
	Einleitung.....	3
2	Thomas Hannes Schäfer	
	Kommentar zum neuen Gesetz der Kfz-Haftpflichtversicherung in der Ukraine.....	5
3	Volker Henke	
	Die Bedeutung der privaten Lebens- und Rentenversicherung - Erfahrungen aus Deutschland und EU-Beitrittsländern.....	15



# 1 Einleitung

**Dr. Ricardo Giucci**

**Deutsche Beratergruppe Wirtschaft, DIW Berlin**

In der Ukraine hat sich der private Versicherungsmarkt in den letzten Jahren erfreulich entwickelt. Die institutionellen und rechtlichen Rahmenbedingungen wurden entscheidend vorangetrieben. Gleichzeitig verbesserte sich die Leistungspalette vieler Versicherungsunternehmen. Der Versicherungsmarkt wächst insgesamt sehr stark, im Jahr 2003 alleine stiegen die Prämieinnahmen um mehr als 100%. Es gibt jedoch, im Vergleich zu westlichen Ländern, aber auch vielen Staaten in Osteuropa, noch sehr viel Nachholbedarf.

Das meiste Geschäft der Versicherer in der Ukraine läuft heute nach wie vor mit Unternehmen. So macht die industrielle und finanzielle Sachversicherung den Hauptteil des Prämienaufkommens aus. Demgegenüber besitzt die große Mehrheit der Bevölkerung derzeit noch keinerlei privaten Versicherungsschutz. Auch haben die meisten Haushalte keine ausreichende Altersvorsorge. Die wichtigen Vorteile privater Versicherungen sind daher nur in geringem Maße im Bewusstsein der Bevölkerung angekommen. Gerade im Straßenverkehr, aber auch bei der Gesundheits- und Altersversorgung erfüllen Versicherungsunternehmen eine wichtige sozialpolitische Funktion. Sie schützen potentielle Opfer von Autounfällen auf finanzielle Art und ermöglichen es Haushalten, angemessen mit einer Vielzahl von Risiken umzugehen. Es ist wünschenswert und notwendig, dass sich das weltweit erfolgreiche Instrument der privaten Versicherung stärker in der ukrainischen Bevölkerung ausbreitet.

Unser Ziel ist es, den Versicherungssektor der Ukraine stärker auf die Bedürfnisse von Haushalten auszurichten. Die Allgemeinheit sollte in den Genuss privater Versicherungsprodukte kommen, um der Vielzahl von Risiken des täglichen Lebens besser begegnen und die Lebensqualität steigern zu können.

Dieser Runde Tisch konzentriert sich aus diesem Grunde auf zwei besonders wichtige Versicherungsprodukte für private Haushalte: Die Autoversicherung und die Lebensversicherung. Beide Versicherungsarten haben eine hohe sozialpolitische Bedeutung und einen hohen Nutzen für breite Bevölkerungsgruppen. Beide Produkte sind jedoch auch in der Ukraine nur unzureichend entwickelt. Es gibt eine ganze Reihe von Problemen und Hindernissen, die der Verbreitung dieser Versicherungspolice entgegenwirken und die im Folgenden diskutiert werden sollen.



Wir hoffen, dass die Beiträge von Herrn Schäfer und Herrn Henke einen gewichtigen Beitrag leisten, die Diskussion und Problemlösung rund um die Auto- und Lebensversicherung in der Ukraine voranzubringen.



## **2 Kommentar zum neuen Gesetz der Kfz-Haftpflichtversicherung in der Ukraine**

**Thomas Hannes Schäfer**

**Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)**

### **2.1 Vorbemerkung**

Ein neues Gesetz zu entwerfen, ist eine schwierige und sehr komplexe Angelegenheit. Selten trifft der Gesetzgeber dabei auf ein rechtliches Vakuum. In der Regel findet er Gesetze vor, in denen (auch) seine Materie – freilich unter anderem Blickwinkel - abgebildet ist.

Der Gesetzgeber steht daher nicht nur vor der Aufgabe, die maßgebenden Lebenssachverhalte zu bewerten und in Regelungen zu gießen. Es geht auch darum, die Bestimmungen des neuen Gesetzes so auszugestalten, dass sie sich wie Steine eines Mosaiks in das Gesamtbild bestehender Gesetze einpassen.

Bei einer Pflichtversicherung heißt dies, die Folgen von Verkehrsunfällen auf der Grundlage der Bestimmungen des nationalen zivilen Haftungsrechts, des Arbeits- und Sozialversicherungsrechts (Kranken- und Rentenversicherung) für alle Beteiligten sozialverträglich auszugleichen. Dem Verfasser lagen zwar weder die nationalen Bestimmungen des zivilen Haftungsrechts noch die Kranken- und Rentenversicherungsrechts vor. Die Regelungstiefe des Pflichtversicherungsgesetzes vermittelt aber den Eindruck, dass diese Regelungen berücksichtigt wurden und Ausgleich gelungen ist.

In der nachstehenden Betrachtung werden die Regelungen des Pflichtversicherungsgesetzes der Ukraine teils mit den vergleichbaren deutschen, teils mit den entsprechenden Bestimmungen anderer europäischer Länder verglichen. Dies geschah jedoch mit dem Ziel einer Bewertung. Der Verfasser ist sicher, dass die Autoren des Pflichtversicherungsgesetzes ihr juristisches Handwerk hervorragend beherrschen. Die Vergleiche dienen lediglich dazu, eine systematische Einordnung der Regelungen zu erleichtern.

### **2.2 Grundsätzlicher Inhalt des Pflichtversicherungsgesetzes**

Das Gesetz enthält alle Regelungen die für eine Pflichtversicherung benötigt und in Europa üblich sind. Dazu gehören u.a. Regelungen über

- die Versicherungspflicht für den Autofahrer (Art. 21) und
- als dessen Gegenstück die Verpflichtung der Versicherer, dem Autofahrer Versicherungsschutz zu bieten (Art. 14 und 17);



- die Voraussetzungen für das Betreiben einer Haftpflichtversicherung (Art. 49);
- den Geltungsbereich des Gesetzes (Art. 10);
- den Deckungsumfang der Pflichtversicherung (Art. 22 bis 31);
- nicht gedeckte Schäden (Art. 32);
- einen direkten Anspruch des Verkehrsopfers gegen den Versicherer (Art. 22);
- einen Fonds, der das Verkehrsoffer entschädigen muss, wenn im Zeitpunkt des Unfalls keine Pflichtversicherung bestand, der Verursacher nicht festgestellt oder der Unfall absichtlich herbeigeführt wurde (Art. 41);
- die Entschädigung des Verkehrsopfers bei Konkurs eines Versicherers (Art. 20 und 41);
- regresse der Versicherung und des Fonds (Art. 38);
- die Einrichtung eines Grüne Karte Büros (Art.39);
- über Gemeinschaftsaufgaben, deren Finanzierung und die Bildung von Versicherungsverbänden (Art. 39, 42 bis 49);
- eine Verpflichtung der Versicherer, ihre Daten in eine Gemeinschaftsstatik zu liefern (Art 56).

Darüber hinaus hat sich der Gesetzgeber dafür entschieden, in das Gesetz auch Sachverhalte zu integrieren, die in anderen europäischen Staaten teilweise

- entweder in anderen Gesetzen,
- Verordnungen,
- oder in Versicherungsbedingungen

geregelt sind. Das trifft zu auf Regelungen über

- die Mindestdeckungssummen und Höchstgrenzen der Entschädigung (Art. 7 und 9);
- verbindlich vorgeschriebenen Tarifmerkmale (Art.8 );
- zur Berechnung der Versicherungsprämie (Art. 7 und 8);
- konkrete Regeln für Durchführung des Vertrages, Beginn und Ende des Vertrages, Regeln zur Schadenauszahlung (Art. 18,19, 34).

### **2.2.1 Regelungen zum Schutz des Verkehrsopfers**

Selbstverständlich gehören Regelungen, die dem Schutz des Verkehrsopfers dienen unmittelbar in das Gesetz. Das ergibt zwanglos daraus, dass der Versicherer mit dem Verkehrsoffer keine Vertragsbeziehungen hat. Dasselbe gilt für Regelungen im Versicherungsvertrag, die sich unmittelbar auf das Verkehrsoffer auswirken können. Das ist insbesondere für Störungen im Verhältnis



zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer (z.B. Fehlen von Versicherungsschutz, Beendigung des Vertrages) der Fall.

In Deutschland haben wir geregelt, dass derartige Leistungsstörungen keine Auswirkungen auf das Verkehrsoffer haben dürfen. Der Versicherer bleibt – vereinfacht ausgedrückt - gegenüber dem Verkehrsoffer zur Leistung verpflichtet.

Im Innenverhältnis, also gegenüber dem Versicherungsnehmer, muss der Versicherer dann allerdings nichts leisten. Der Versicherer kann sich die Zahlung an das Verkehrsoffer von seinem Versicherungsnehmer zurückholen (Regress).

Man kann das natürlich auch anders regeln. Wenn der Verfasser dieser Stellungnahme das ukrainische Gesetz richtig verstanden hat, muss in diesen Fällen nicht der Versicherer, sondern der Entschädigungsfonds eintreten.

### **2.2.2 Regelungen für das Verhältnis zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer**

Ob man – wie im Pflichtversicherungsgesetz der Ukraine vorgesehen - auch diesen Bereich vollständig gesetzlich regelt, ist mehr eine Angelegenheit der Systematik. Die Platzierung sämtlicher Regelungen im Gesetz hat allerdings einen Nachteil. Änderungen oder Korrekturen sind nur nach Beendigung eines Gesetzgebungsverfahrens möglich.

Das kann ein Hindernis sein, wenn sich das Marktverhalten der Kunden oder die rechtlichen Rahmenbedingungen so ändern, das man darauf schnell reagieren muss. Die Erfahrung zeigt:

Auch wenn wir uns alle erdenkliche Mühe geben, die Lebenssachverhalte korrekt in gesetzlichen Regeln abzubilden: Nicht selten muss man feststellen, dass Regelungen

- entweder eng sind, also Lücken haben,
- oder zu weit gefasst sind und Missbräuche zulassen.

Haben sich solche Fehler in **Gesetze** eingeschlichen, ist die Reparatur oft schwierig und langwierig. Auch die Rechtsprechung kann in solchen Fällen nur begrenzt helfen.

Flexibler ist man, wenn Regelungen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer - soweit wie möglich - in Versicherungsbedingungen verlagern werden. Dafür sind aber nur solche Sachverhalte geeignet, die den Mindeststandards des Gesetzes nicht widersprechen. Für den Gesetzgeber lässt sich das Risiko einer Verlagerung der Regelungskompetenz relativ komfortabel eingrenzen. In Deutschland hat man dazu folgenden Weg beschritten:

- In Gesetze wurden Grundsätze aufgenommen, die unveränderlich sein sollen.
- Für Sachverhalte, in denen eine staatliche Regelung für notwendig erachtet wird, bei denen sich aber ein schneller Anpassungsbedarf ergeben kann (z.B. für die Höhe Mindestdeckungssummen), ist die Verordnung die flexiblere Alternative.



Bei dieser Methode kann relativ viel dem Markt bzw. dem Wettbewerb überlassen werden. So bleibt für den Versicherer ausreichender Raum, sein Produkt in Versicherungsbedingungen zu beschreiben und zu regeln.

Gesetze und Verordnungen haben in einem solchen Modell sozusagen die Rolle eines Kochbuchs, in dem die Mindestbestandteile für das Menü beschrieben sind.

Die weiteren Zutaten für das Menü bestimmen die Versicherer. Damit – um im Bilde zu bleiben – die Speise für den Verbraucher auch bekömmlich bleibt, muss es eine Liste verbotener Zutaten geben. Sie ist in Deutschland nicht im Gesetz, sondern in der Kraftfahrzeug-Pflichtversicherungsverordnung geregelt. Sie enthält deshalb z. B. einen Katalog von verbotenen Bestimmungen.

Darüber hinaus wurden an verschiedenen Stellen des allgemeinen Versicherungsgesetzes (VVG) allgemeine Regelungen zum Schutz des Versicherungsnehmers aufgenommen. Danach kann in bestimmten Bereichen zwar zugunsten des Versicherungsnehmers vom Gesetz abgewichen werden. Regelungen zu seinen Lasten sind allerdings unwirksam.

## 2.3 Stellungnahme zu einzelnen Regelungen

Es würde den Rahmen dieser Ausarbeitung sprengen, sämtliche Bestimmungen im einzelnen zu untersuchen. Die Stellungnahme beschränkt sich daher auf einige ausgewählte Regelungen.

### 2.3.1 Umfang des Versicherungsschutzes

Wenn der Verfasser die Bestimmungen des (in deutsche) übersetzten Textes richtig interpretiert, hat die Pflichtversicherung – vereinfacht ausgedrückt - folgenden Inhalt:

Der Versicherer hat – soweit ein gültiger Versicherungsvertrag vorliegt – die **berechtigten** Ansprüche des Verkehrsofopfers zu erfüllen, die sich aus dem Verkehrsunfall ergeben. Welche Ansprüche das sind, ihr Umfang und wann sie berechtigt sind, ergibt sich aus dem Gesetz.

Soweit ersichtlich, enthält das Gesetz keine ausdrückliche Regelung der Frage, welche Rolle der Versicherer bei **unberechtigten** Ansprüchen des Verkehrsofopfers hat. Selbstverständlich geht der Verfasser dieser Stellungnahme davon aus, dass der Versicherer unberechtigte Ansprüche ablehnen wird. Das versteht sich von selbst. Offen ist allerdings, ob der Versicherer dazu auch gegenüber dem Versicherungsnehmer verpflichtet ist bzw. sein soll.

**Bei den folgenden Überlegungen wird davon ausgegangen, dass bei einem Verkehrsunfall nicht nur der Versicherer, sondern grundsätzlich auch der Versicherungsnehmer in Anspruch genommen werden kann. Es kann deshalb dazu kommen, dass der Geschädigte seinen Anspruch (auch) gegen den Versicherungsnehmer geltend macht. Ist dieser Anspruch nicht gerechtfertigt, übernimmt in Deutschland sein Haftpflichtversicherer auch die Abwehr dieses Anspruchs.**



Die deutsche Auto-Haftpflichtversicherung umfasst deshalb

- die Abwehr unberechtigter und
- die Befriedigung berechtigter Ansprüche.

**und enthält also eine Rechtsschutzkomponente. Das hat Vor- und Nachteile. Einerseits kann die Abwehr unberechtigter Ansprüche Geld kosten. Andererseits muss sich der Versicherer ohnehin mit der Frage beschäftigen, ob die Ansprüche des Verkehrsofopfers berechtigt sind. Es wird also nicht allzu viel mehr kosten, dies auch zugunsten des eigenen Kunden zu tun.**

Eine solche Lösung bietet eine hervorragende Gelegenheit, klar zu machen, dass eine Haftpflichtversicherung nicht nur dem Verkehrsofopfer, sondern auch dem eigenen Versicherungsnehmer Vorteile bringt.

Selbstverständlich kann man sich auch gegen eine Rechtsschutzkomponente in der Pflichtversicherung entscheiden. Andere Märkte haben das auch getan und diesen Ausschnitt der Haftpflichtdeckung als eigenes - ggf. gegen Zuschlag versicherbares - Rechtsschutzprodukt ausgestaltet.

### **2.3.2 Mindestdeckungssummen / Höchstentschädigung (Art. 9)**

#### 2.3.2.1 Begrenzung der Höchstentschädigung

Für den Fall, dass der Schaden die (pro Geschädigten) vorgesehene Entschädigung übersteigt, ist - soweit ersichtlich – eine Obergrenze nur für Sach- und Eigentumsschäden (Art. 9.2 Satz 2) vorgesehen.

Für Personenschäden fehlt eine entsprechende Regelung. Nach Art. 9.3 beträgt die Höchstentschädigung per Personenschäden 51.00 Hrywna pro Person.

Die Regelung des Art. 9.2 kann für eine Beschränkung der Entschädigung nicht herangezogen werden. Die systematische Stellung von Satz 2 des Art. 9.2 verbietet die Anwendung dieser Regelung auf Fälle des Art. 9.3.

Die Erfahrungen der europäischen Versicherer zeigen, dass auch bei Personenschäden eine Obergrenze pro Schadenfall sinnvoll ist.

#### 2.3.2.2 Rangfolge der Entschädigungsleistungen

Soweit ersichtlich, enthält das Pflichtversicherungsgesetz keine Regelung für die Rangfolge der Entschädigungsleistungen, wenn die Versicherungssumme nicht ausreicht, alle Ansprüche zu befriedigen. Es kann aber durchaus sinnvoll sein, für diesen Fall z.B. festzulegen, dass zunächst die Personenschäden und erst dann die Schäden am Sach- bzw. Eigentumsschäden ausgeglichen werden.

### **2.3.3 Denkbare Lücken im Versicherungsschutz**

Nach meinem Verständnis des Textes können einige Regelungen dazu führen, dass sich zeitliche oder sachliche Lücken im Versicherungsschutz auftun.



### 2.3.3.1 Zeitliche Lücken (Art 21)

Das Gesetz enthält keine Regelungen zum vorläufigen Versicherungsschutz. Vorläufiger Versicherungsschutz ist sinnvoll zur Überbrückung der Zeit, die zwischen dem Antrag auf Abschluss des Versicherungsvertrages und dem endgültigen Vertragsschluss verstreicht. Nach den Erfahrungen der deutschen Versicherer vergehen dabei durchaus Zeiträume von 4 bis 6 Wochen.

Wird ein Fahrzeug während dieser Zeit bereits genutzt, gehen nach dem Pflichtversicherungsgesetz der Ukraine Schäden zulasten des Entschädigungsfonds. Damit wird das Risiko vom Versicherer auf den Fonds verlagert.

Eine solche Lösung ist systematisch angreifbar. Der Versicherer hat eigentlich mehr Nähe zu diesen Sachverhalten als der Entschädigungsfonds. Die mit einer Leistungspflicht des Fonds verbundene „Sozialisierung“ von Schäden verträgt sich nicht dem Prinzip der Versicherung. Danach ist es in erster Linie Sache des Versicherers, typische und vorhersehbare Risiken zu tragen. Dem Entschädigungsfonds sollten Aufgaben vorbehalten bleiben, die man nur gemeinschaftlich schultern kann und will.

Abgesehen davon kann die in der Ukraine gewählte Lösung zu einer erheblichen Belastung des Entschädigungsfonds führen. Dies dürfte gerade in einem beginnenden Markt mit zunächst nur geringer Anzahl versicherter Fahrzeuge zu einer zusätzlichen Belastung führen, die nur schwer zu schultern sein.

Dieselbe Überlegung gilt für Versicherungslücken, die bei der (vorzeitigen) Beendigung des Versicherungsvertrages entstehen können.

In vielen europäischen Märkten ist für diese Fälle vorgesehen, dass der bisherige Versicherer – jedenfalls gegenüber dem Verkehrsoffer - für einen bestimmten Zeitraum nach Beendigung des Vertrages (in Deutschland einen Monat) leistungspflichtig bleibt. Im Innenverhältnis – also im Verhältnis zu seinem Versicherungsnehmer - hat der Versicherer in diesen Fällen allerdings ein Regressrecht.

### 2.3.3.2 Sachliche Lücken

Der Verfasser dieser Stellungnahme interpretiert die Regelungen in Art.15 so, dass abhängig vom gewähltem Vertragstyp die Gefahr von sachlichen Versicherungslücken besteht.

Ist z.B. beim Vertragstyp 2 ein bestimmtes Fahrzeug für einen bestimmten Nutzer versichert, besteht kein Versicherungsschutz, wenn eine andere nicht genannte Person (z.B. die Ehefrau) das Fahrzeug nutzt.

Allerdings haben auch andere Versicherungsmärkte sogenannte „named driver“ Systeme, wonach der Versicherungsschutz auf bestimmte, namentlich genannte Fahrer beschränkt ist.

Die Gefahr einer dadurch entstehenden Versicherungslücke wurde in Deutschland generell vermieden. Dort gilt jeder als berechtigter Fahrer, der mit Wissen und Willen des Versicherungsnehmers das Fahrzeug nutzt. Auch bei Nutzung durch einen unberechtigten Fahrer muss der Versicherer



- nicht der Entschädigungsfonds - das Verkehrsoffer entschädigen. Er hat freilich das Recht, bei seinem Versicherungsnehmer Regress zu nehmen.

Eine Belastung des Entschädigungsfonds wäre wiederum eine Sozialisierung von Schäden mit den oben unter 2.3.3.1 beschriebenen Nachteilen.

## **2.4 Verhältnis der Autohaftpflichtversicherung zur Sozialversicherung (Kranken- und Rentenversicherung etc.)**

Ist der Geschädigte sozialversichert oder hat er eine private Kranken- oder Rentenversicherung, kann ein Verkehrsunfall mit Personenschäden für das Verkehrsoffer doppelte Ansprüche auslösen. Einmal gegen den Träger der Sozialversicherung bzw. privaten Kranken- oder Rentenversicherung und eine weiteres Mal gegen den Auto-Haftpflichtversicherer. Für die Auflösung dieser „Doppelversicherung“ enthält das ukrainische Pflichtversicherungsgesetz – soweit ersichtlich - keine ausdrückliche Regelung.

Auch in Deutschland ist der Ausgleich zwischen den beteiligten Versicherern nicht im Pflichtversicherungsgesetz, sondern im Sozialgesetzbuch geregelt. Danach hat der Sozialversicherer – vereinfacht ausgedrückt - das Recht, wegen der tatsächlich geleisteten Entschädigungszahlungen beim Auto-Haftpflichtversicherer Regress zu nehmen. Dies gilt jedoch nur, wenn und soweit die erbrachten Leistungen identisch auch in der Sozialversicherung versichert waren.

Bestand allerdings in der Autoversicherung kein Versicherungsschutz, ist der Sozialversicherer **auch im Verhältnis zum Entschädigungsfond allein** leistungspflichtig.

Nur der Vollständigkeit halber sei darauf hingewiesen, dass grundsätzlich zwei Modelle für das Verhältnis von Sozialversicherung einerseits und der Autoversicherung andererseits denkbar sind.

### **Modell 1:**

Die Autohaftpflichtversicherung deckt auch Schäden, für die zugleich die Sozial- oder Krankenversicherung zuständig ist. Dann muss ein Ausgleich zwischen den Versicherungsträgern durchgeführt werden. Das kann nach Sach- und Rechtslage im Einzelfall erfolgen. Alternativ sind Teilungsabkommen zwischen den Autoversichern und den Sozialversichern denkbar.

### **Modell 2:**

Die Autohaftpflichtversicherung deckt nur Schäden, die nicht über die Sozialversicherung versichert sind. Der Vorteil einer solchen Lösung liegt darin, dass sich die Leistungspflichten beider Versicherer randscharf gegeneinander abgrenzen lassen. Eine solche Lösung birgt allerdings die Gefahr, dass das Verkehrsoffer gewissermaßen zwischen die Fronten gerät. Dazu kommt es immer dann, wenn der Autohaftpflichtversicherer und der Sozialversicherer darüber streiten, wer von beiden leistungspflichtig ist.



Welchem der Modelle man den Vorzug gibt, ist letztlich eine politische Entscheidung. Sie wird davon abhängen, wie man die Gewichte zwischen Autoversicherung und Sozialversicherung verteilt.

## **2.5 Herausforderungen und Chancen der Versicherer**

### **2.5.1 Durchsetzung der Versicherungspflicht**

In einem beginnenden Markt wird die Zahl der versicherten Fahrzeuge zunächst klein und die der nicht versicherten Fahrzeuge groß sein. Da die Schäden von nicht versicherten Fahrzeugen vom Entschädigungsfond zu bezahlen sind, kann es – zumindest in der Anfangsphase - zu einer Überforderung des Entschädigungsfonds kommen.

Die Versicherer stehen dann vor folgendem Dilemma:

Sie haben einerseits noch keine Beitragvolumina, die es erlauben, den Fonds entsprechend finanziell auszustatten. Andererseits würde eine Zahlungsunfähigkeit des Entschädigungsfonds das gerade in der Startphase notwendige Vertrauen in die Stärke der Branche erschüttern. Dieser Gefahr muss man frühzeitig begegnen. Dazu stehen verschiedene Maßnahmen zur Verfügung:

### **2.5.2 Effektive Kontrollen der Versicherungspflicht**

Dazu ist ein sehr effektives System der Durchsetzung der Versicherungspflicht notwendig. In Deutschland sind – und das ist einzig in Europa – weniger als 0,3 % der Fahrzeuge nicht versichert. Diese Quote wurde dadurch erreicht, dass ein Fahrzeug nur dann registriert und zum Verkehr zugelassen wird, wenn der Halter/Eigentümer oder Fahrer nachweist, dass für das Fahrzeug Versicherungsschutz besteht.

Bei Beendigung des Versicherungsvertrages benachrichtigen die Versicherer die für die Registrierung zuständigen Behörde. Diese veranlassen dann, dass die Zulassung zurückgenommen und das Fahrzeug stillgelegt wird.

Natürlich kann die Versicherungspflicht auch auf andere Weise durchgesetzt werden. Viele europäische Länder arbeiten mit Versicherungsplaketten. Dazu gibt der Versicherer seinem Versicherungsnehmer nach Abschluss eine Versicherungsplakette, die an (der Innenseite) der Windschutzscheibe angebracht werden muss. Das erleichtert zwar die Überwachung der Versicherungspflicht durch die Polizei.

Allerdings liegt die Quote der nicht versicherten Fahrzeuge bei dieser Lösung höher. Im europäischen Vergleich reicht die Bandbreite von drei bis zwanzig Prozent.

### **2.5.3 Fahren ohne Versicherungsschutz ist strafbar**

Keine der möglichen Lösungen kann auf repressive Maßnahmen des Staates für den Fall verzichten, dass für das Fahrzeug kein Versicherungsschutz besteht. Die Sanktionen müssen hoch und abschreckend sein. Fahren ohne Versicherungsschutz darf sich finanziell



nicht lohnen. Deshalb ist es sinnvoll, Strafen vorzusehen, die deutlich höher sind als Preis für die Versicherung.

#### **2.5.4 Gesellschaftliche Akzeptanz für die Versicherungspflicht schaffen**

Das Verständnis der Bevölkerung für eine Versicherungspflicht ist in der Anfangsphase eher gering. Es wird daher auch darauf ankommen, durch entsprechende Öffentlichkeitsarbeit die Akzeptanz der Verbraucher für die Notwendigkeit und die Vorteile der Pflichtversicherung zu gewinnen.

Dabei begegnet man häufig dem Argumenten, die Haftpflicht nutze nur dem Verkehrsoffer, ein Eigenvorteil für den Versicherten sei kaum zu erkennen. Diese Auffassung übersieht zum einen, dass im Ergebnis jeder ein Verkehrsoffer werden kann. Er wird dann davon selbst profitieren, dass für jedermann eine Versicherungspflicht besteht, und er als Verkehrsoffer in dem Versicherer des Schädigers einen solventen Schuldner findet.

Zum anderen wird häufig die eigene Fahrkunst überschätzt und als Garant für unfallfreies Fahren betrachtet. Diese Auffassung übersieht, dass auch ein noch so vorsichtiger Fahrer nicht gegen Unfälle gefeit ist. Gleichzeitig wird verdrängt, dass ein nicht versicherte Autofahrer sich selbst einem großen finanziellen Risiko aussetzt. Eine Sekunde Unachtsamkeit kann einen schweren Verkehrsunfall bedeuten. Er kann nicht nur für das Verkehrsoffer, sondern auch für den (nicht versicherten) Schädiger ruinös sein. Handelt es sich bei dem Verletzten z.B. um einen Familienvater, hat der nicht versicherte Schädiger nicht nur hohe Heilbehandlungskosten zu tragen. Ihn kann sogar eine lebenslange Verpflichtung treffen, die Familie des Verkehrsoffers zu ernähren.

Angesicht der beschriebenen Szenarien kann die Richtigkeit und Notwendigkeit einer Pflichtversicherung nicht ernsthaft bestritten werden.

Nach der Wiedervereinigung Deutschlands standen die deutschen Autoversicherer vor einer vergleichbaren Aufgabe. Damals ging es darum, die Pflichtversicherung in den neuen Bundesländern einzuführen und den Bürgern der ehemaligen DDR die Notwendigkeit eines solchen Systems zu erläutern.

Der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft hat dazu in den neuen Bundesländern viel Öffentlichkeitsarbeit geleistet und zahlreiche Pressekampagnen, öffentliche Fragestunden mit Versicherungsexperten etc. im Radio und im Fernsehen, aber auch in Print-Medien gestartet. Nicht zuletzt diese Aktivitäten haben dazu geführt, dass bereits in wenigen Monaten eine hohe Versicherungsdichte erreicht wurde.

#### **2.5.5 Kommunikationsprobleme in der Anfangsphase**

Es ist typisch für einen beginnenden Markt, dass die eingenommen Beiträge die Entschädigungszahlungen überproportional übersteigen. Das liegt daran, dass (glücklicherweise) die Schäden zunächst ausbleiben.

Dieses Phänomen kann in der Öffentlichkeit den – freilich völlig unzutreffenden – Vorwurf auslösen, die Versicherer machten ungerechtfertigte Gewinne. Der ukrainische Versicherungsmarkt muss darauf vorbereitet sein, einer solchen Fehlinterpretation eines typischen Marktvorgangs zu begegnen.



Die Erfahrungen aller europäischen Versicherungsmärkte beweisen dreierlei:

- Zum Ersten, dass das anfängliche Ausbleiben von Schäden für einen beginnenden Markt typisch ist;
- Zum Zweiten, dass in der Folgezeit Schadenmeldungen in großer Zahl über Versicherer hereinbrechen;
- Zum Dritten, dass die Versicherer gut daran tun, darauf vorbereitet zu sein.

Dabei lassen sich Sachschäden relativ schnell einschätzen und abwickeln. Bei den Personenschäden ist das regelmäßig umgekehrt. Sie tragen ein ganz erhebliches verborgenes Schadenpotenzial in sich, dass häufig erst nach Jahren offenbar wird. Darauf muss der Versicherer vorbereitet sein und aus den eingenommenen Beiträgen Rückstellungen bilden.

Zur Erläuterung dieser Zusammenhänge mögen einige Zahlen aus dem Bereich der deutschen Autohaftpflichtversicherung dienen:

Der Anteil der Personenschäden an der Gesamtzahl der Schäden in der Autohaftpflichtversicherung beträgt in Deutschland nur rund 10%. Die Sachschäden sind deutlich in der Überzahl. Ihr Anteil macht 90% der Schäden aus.

Dennoch wird für Entschädigung der Personenschaden knapp 50 Prozent des gesamten Schadenaufwands benötigt. Die andere Hälfte entfällt auf die Regulierung der Sachschäden.

## **2.6 Fazit**

Mit dem Pflichtversicherungsgesetz ist ein wichtiger erster Schritt getan. Die dadurch vorgeschriebenen Regelungen müssen nun mit Leben erfüllt werden. Es liegt noch viel Arbeit vor allen Beteiligten.



### 3 Die Bedeutung der privaten Lebens- und Rentenversicherung - Erfahrungen aus Deutschland und EU-Beitrittsländern

Volker Henke

Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV)

Ich freue mich sehr über die Gelegenheit, heute über die Lebensversicherung sprechen zu können. Neben der Autohaftpflichtversicherung ist sie eine der zentralen Versicherungssparten und hat – sogar noch mehr als diese – eine große sozialpolitische Bedeutung: sie ist in nahezu allen Industrieländern ein bewährtes und sehr populäres Instrument der individuellen Vorsorge für das Alter und für Hinterbliebene. So ist die private Lebensversicherung z. B. in Deutschland das mit Abstand wichtigste private Alterssicherungssystem. Und auch in den meisten Reformstaaten Mittel- und Osteuropas gewinnt die Lebensversicherung zunehmend an Bedeutung.

Ich denke, auch hier in der Ukraine ist es jetzt Zeit zu einer Stärkung und Verbreitung der privaten Lebensversicherung!

Meinen Bericht möchte ich mit folgenden **drei Fragen** strukturieren:

- 1. Welche Rolle spielt die Lebensversicherung bei uns in Deutschland – was sind die wesentlichen Produkte?**
- 2. Was sind die typischen Probleme bei der Einführung der Lebensversicherung in Transformationsländern?**
- 3. Was sind die wichtigsten Voraussetzungen für einen Erfolg der Lebensversicherung – welche Beispiele gibt es in Nachbarländern?**

Zu meiner **ersten Frage**, nach den Erfahrungen bei uns zu Hause: wie gesagt ist die Lebensversicherung in Deutschland traditionell das populärste Instrument der privaten Vorsorge für das Alter. Dennoch gibt es Länder, in denen die private Lebensversicherung eine noch größere Rolle spielt. Beispiele dafür sind in Europa Großbritannien und in Asien Japan. Dies hängt aufs Engste mit der Bedeutung und Effizienz sowie dem Leistungsspektrum der staatlichen Altersvorsorgesysteme zusammen.

Und in Deutschland hat die so genannte „gesetzliche Rentenversicherung“ die bereits 1889 eingeführt und bis vor kurzem kontinuierlich ausgebaut worden ist einen sehr guten Versorgungsgrad der Bürger sichergestellt. Lassen Sie mich das an ein paar Beispielen klar machen:

Der augenblickliche Beitragssatz für die gesetzliche Rentenversicherung liegt bei ungefähr 20% der Löhne und Gehälter, bis zu einem Einkommen von rund 5.000 € im Monat. Von diesen Beiträgen zahlt die Hälfte der Arbeitgeber, die andere Hälfte der Arbeitnehmer. Die Standard-Rente nach



45 Jahren Beitragszahlung mit einem durchschnittlichen Gehalt soll dann eine Rente von knapp 70% des Einkommens sicherstellen. 2001 lag diese Standard-Rente bei rund 1.150 €.

Dieses System hat wie gesagt durch viele Jahrzehnte gut gearbeitet, ist aber in den letzten Jahren immer mehr unter Druck gekommen. Dies liegt – wie in den meisten anderen Ländern – an zwei wesentlichen Faktoren: der eine Faktor ist die demografische Entwicklung. Es gibt mehr und mehr Bürger im rentenfähigen Alter die durch immer weniger Beitragszahler finanziert werden müssen. Hinzu kommt, dass immer weniger Arbeitnehmer während 45 Jahren Beiträge zahlen. Hinzu kommt eine nachhaltige und andauernde Verlangsamung des Wirtschaftswachstums, das auch durch Stagnationsphasen unterbrochen wird.

Daher haben in den letzten Jahren verschiedene Regierungen Reformenanstrengungen unternommen, um die höher werdende Beitragslast für die Arbeitnehmer und Arbeitgeber und die hinzu tretenden Steuerzahlungen in das Rentenversicherungssystem nicht ausufern zu lassen. Verbunden damit sind Kürzungen der Leistungen, insbesondere für zukünftige Empfänger von Rentenzahlungen.

Diese Einschnitte sollen durch die Einführung einer freiwilligen kapitalgedeckten Altersvorsorge kompensiert werden, die nach dem Kapitaldeckungsverfahren arbeitet. Anders als in verschiedenen anderen Ländern ist für dieses System nicht ein einzelner Produkttyp ausgewählt worden, sondern die verschiedenen Angebote von Versicherungen, Banken, Investmentfonds und Pensionsfonds müssen bestimmte Kriterien erfüllen, um als förderfähig im Sinne des entsprechenden Gesetzes angesehen werden zu können. Dazu gehören folgende Forderungen:

- die Leistungen sollen nicht vor dem 60. Lebensjahr ausgezahlt werden oder bevor die Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherungen beginnen;
- es muss garantiert werden, dass die Auszahlungen zumindest die Höhe der Einzahlungen erreichen, wenn die Rentenzahlungen beginnen;
- die Kunden müssen nach Eintritt in die Rente lebenslang monatliche Rentenzahlungen erhalten;
- die Kunden müssen berechtigt sein, den Anbieter bzw. das Produkt wechseln zu können.

Die Beteiligung an diesem Modell ist freiwillig. Eine Pflichtmitgliedschaft gibt es nicht. Da das gesamte Konzept auch hinsichtlich der Förderung durch direkte Zuschüsse oder Steuererleichterungen sehr kompliziert ist, hat sich diese neue Rente, in Deutschland nach dem damals zuständigen Sozialminister „Riester-Rente“ genannt, bisher noch nicht im erwarteten Umfang durchsetzen können. Bisher steht aber fest, dass die von Versicherungsunternehmen angebotenen Produkte am populärsten sind und gleichzeitig von den meisten Kunden der betrieblichen Gruppen-Absicherung der Vorzug von individuellen Vertragsabschlüssen gegeben wird. Ende 2003 gab es rund 3,3 Mio. förderungsfähige Lebensversicherungsverträge. Aber auch wenn das neue Konzept noch nicht so erfolgreich ist, auf jeden Fall hat es das Bewusstsein der Bürger für die Notwendigkeit privaten Engagements bei der Vorsorge für das Alter



deutlicher werden lassen. Ich persönlich denke, dass dies in der Altersversorgung und in der Relation zwischen staatlicher und privater Absicherung ein nachhaltiger und dauerhafter Einschnitt ist. Ohne Frage wird es sowohl bei der gesetzlichen Rentenversicherung wie auch bei der privaten Altersvorsorge weitere Maßnahmen und Anpassungen an die sich verändernden gesellschaftlichen, politischen und auch steuerlichen Rahmenbedingungen in Deutschland geben. So wird 2005 die Besteuerung der Altersvorsorge hin zu einer 'nachgelagerten' Besteuerung geändert werden.

Durch diese Diskussionen ist natürlich auch die Rolle der Lebens- und Rentenversicherungsunternehmen als Anbieter der „klassischen“ Produkte außerhalb des Riester-Konzeptes gestärkt worden. Die Zahl der Lebensversicherungsverträge hat Ende 2002 rund 90 Mio. erreicht. Mehr als 55% der Haushalte haben eine oder mehrere Lebensversicherungen. Die Leistungen der Lebensversicherungsunternehmen haben im vergangenen Jahr bei 64 Mrd. € gelegen. Die Kapitalanlagen der deutschen Lebensversicherungsunternehmen erreichten 570 Mrd. €, das entspricht mehr als 10% aller Ersparnisse der privaten Haushalte. Damit ist die private Lebensversicherung ein wichtiger Faktor auch für die Entwicklung des Kapitalmarktes und für Investitionen sowohl des Staates als auch der Unternehmen. Vergleicht man die Auszahlungen der Lebensversicherungsunternehmen mit denen der gesetzlichen Rentenversicherung, so zeigt es sich, dass die Auszahlungen der Lebensversicherer rund 30% der Leistungen der gesetzlichen Rentenversicherung erreichen. Dieser Anteil ist in den letzten Jahren laufend gestiegen.

Die Beaufsichtigung der Lebensversicherungsunternehmen in Deutschland folgt im Wesentlichen den Anforderungen der Europäischen Union. Aber es gibt ergänzend spezielle Regelungen, die dazu gedacht sind, die Lebensversicherung für die Kunden, die Versicherungsnehmer, besonders sicher zu machen:

So darf die Lebensversicherung nur von spezialisierten Lebensversicherungsunternehmen betrieben werden. Die sogenannte 'Spartentrennung' ist also in Deutschland konsequent durchgesetzt worden. Der Gedanke dahinter ist, dass Risiken aus anderen Versicherungssparten nicht auf die Lebensversicherungsgesellschaften überspringen dürfen. Es wird ein höchst zulässiger technischer Zinssatz festgelegt, der als Basis für die Berechnung der notwendigen technischen Rückstellungen dient. Die Kapitalanlagen der Versicherungsunternehmen müssen nach dem Prinzip der äußersten Sicherheit und Rentabilität angelegt werden, wobei gleichzeitig die notwendige Liquidität gegeben sein muss. Weiterhin müssen die verschiedenen Kapitalanlageformen ausgewogen sein, um einseitige Abhängigkeiten von Anlageformen bzw. von Kreditnehmern zu verhindern.

Weiterhin müssen in Deutschland die Kapitalanlagen, die die gesetzlich vorgesehenen Rückstellungen bedecken, in einem speziellen Fonds gehalten werden und in ein Register eingetragen werden. Dieser Fonds muss unabhängig von anderen Anlagen verwaltet werden. Ohne Genehmigung eines dafür eingerichteten Treuhänders, der von der Aufsicht



bestätigt werden muss, können Kapitalanlagen daraus nicht verkauft werden.

Um die Kunden eines Lebensversicherungsunternehmens im Fall des Konkurses vor möglicherweise doch auftretenden Verlusten zu bewahren, hat die deutsche Versicherungswirtschaft unter Koordination des GDV eine spezielle Lebensversicherungsgesellschaft (Protector) gegründet, die in einem solchen Fall die Verträge eines in Konkurs gehenden Lebensversicherungsunternehmens übernehmen und Verluste für die Kunden verhindern soll.

Soweit mein kurzer Überblick über die aktuelle Situation in Deutschland – sollte es dazu Fragen geben, werde ich sie später gern zu beantworten versuchen.

**Nun zu meiner zweiten Frage, der nach den typischen Problemen bei der Entwicklung der Lebensversicherung in Transformationsländern:**

So wichtig die private Lebens- und Rentenversicherung gerade in Ländern ist, in denen die staatlichen Altersvorsorgesysteme nicht ausreichen, so schwierig ist deren Einführung gerade in diesen Ländern. Hier kommt eine Vielzahl von Problemen zusammen, so dass die Lebensversicherung dort nur Schritt für Schritt an Bedeutung gewinnen kann.

So ist in den Transformationsländern das Einkommen meist niedrig und die unmittelbaren Lebensbedürfnisse haben zwangsläufig Priorität. Für die Altersvorsorge sind keine Ressourcen frei, so notwendig dies auch sein mag. Hinzu kommt, dass das politische, gesellschaftliche und wirtschaftliche Umfeld in den ersten Reformjahren fast durchweg durch massive Unsicherheiten in nahezu allen Bereichen geprägt ist. Das reicht von Unsicherheiten über die zukünftige Entwicklung auf der politischen Ebene über Unsicherheiten hinsichtlich der Reformen der sozialen Sicherungssysteme und über die Vernichtung von Sparvermögen durch Inflation bis hin zu unmittelbaren Sorgen um die eigene wirtschaftliche Existenz, z.B. durch Arbeitslosigkeit. Langfristiges Planen und Denken an die Vorsorge für das Alter ist unter diesen Umständen kaum möglich, zumindest nicht für die breiten Kreise der Bevölkerung.

Hinzu kommen negative Erfahrungen mit der Finanzdienstleistungswirtschaft, auch der Versicherungswirtschaft. So haben in der ehemaligen Sowjetunion viele Bürger einen Großteil der Ersparnisse verloren, die sie in Lebensversicherungen der ehemaligen sowjetischen Gostrakh-Versicherung investiert hatten. Beim Zerfall der Sowjetunion wurden die Verpflichtungen entweder nicht erfüllt oder sie wurden durch die hohe Inflation entwertet. Hinzu kamen spektakuläre Konkurse von Finanzfirmen, die z.B. in Russland von Privatisierungsprogrammen profitierten bzw. in der Finanzkrise der späten 90er Jahre Konkurs machten. In Polen wurde in den 90er Jahren die damals größte private Versicherungsgesellschaft zahlungsunfähig, da sie die hohen Renditeversprechen, die sie in einer Phase der Inflation eingegangen war, nicht erfüllen konnte. Auch in anderen Ländern haben sich viele Finanzdienstleister und auch Versicherungsunternehmen nicht als zuverlässige Vertragspartner gezeigt, und oft (auf Grund unseriöser Tarife



oder ungenügender Rückstellungen für Schadenzahlungen) nur nach "Kassenlage" ihre Verpflichtungen erfüllt.

Auch die oft ungenügende staatliche Beaufsichtigung der Finanzdienstleistungsunternehmen einschließlich der Versicherungen in vielen Transformationsjahren hat die notwendige Seriosität und Stabilität von Versicherungsunternehmen nicht genügend sicherstellen können. Die Gründe reichen von fehlenden bzw. ungenügenden rechtlichen Normen, wie sie in den ersten Jahren der Reformen in den meisten Ländern anzutreffen waren, über ungenügende Qualifikation der Mitarbeiter der Aufsichtsbehörde bis hin zu einer fehlenden Durchsetzungsfähigkeit der Aufsichten gegenüber einflussreichen Gesellschaften. Beispiele dafür sind die extrem niedrigen Eigenkapitalanforderungen für die Gründung von Versicherungsunternehmen sowie die ungenügenden Regelungen für die (zwangsläufig steuerfreien) Rückstellungen für zukünftige Schadenzahlungen in den 90er Jahren. In einer Reihe von Ländern fehlten auch attraktive der Altersvorsorge dienende Versicherungsprodukte, für die auch die für diese Produkte wichtigen steuerlichen Regelungen nicht existierten, die solche Produkte für breite Kreise der Bevölkerung attraktiv machen. Demgegenüber dominierten in verschiedenen Ländern, z.B. der Russischen Föderation, Produkte, die nicht den westlichen Standards für langfristig angelegte Lebensversicherungen entsprachen, sondern kurzfristigen Steuervermeidungsstrategien dienten ("Schemata").

Schließlich fehlt bzw. fehlte in sehr vielen der Transformationsländer die notwendige "Versicherungskultur", d.h. das Verständnis für die Notwendigkeit einer individuellen eigenverantwortlichen Vorsorge für Gefahren und Lebensrisiken. Die andere Seite dieser Voraussetzung ist natürlich ein stabiler und solider Versicherungsmarkt, der den Kunden bzw. der Öffentlichkeit einen Grund für das notwendige Vertrauen in ihn gibt. Eine wesentliche Rolle in diesem Markt spielt auch eine klare und effiziente Regelung des Verbraucherschutzes, um im Problemfall kundengerechte und angemessene Konfliktlösungen zu finden.

In den Reformländern Mitteleuropas, die jetzt der EU beigetreten sind, haben sich die Versicherungsmärkte und ihre rechtlichen und organisatorischen Rahmenbedingungen in den letzten Jahren mit beachtlichem Tempo den EU-Standards angenähert und auch die wirtschaftlichen Entwicklungen haben zu einer Erhöhung der Kaufkraft geführt, die es den Bürgern verstärkt erlaubt, in den letzten Jahren in großem Maßstab auch Lebensversicherungen für die Altersvorsorge abzuschließen. Zwar treten die klassischen Lebens- und Rentenversicherungsprodukte verstärkt in Wettbewerb mit anderen neuen Produkten der Altersvorsorge wie Pensionsfonds, generell lässt sich aber eine sehr positive Entwicklung der Lebensversicherung in diesen Ländern feststellen.

So stieg z.B. in Polen der Anteil der Lebensversicherungsprämien am gesamten Prämieeinkommen von 26% im Jahre 1992 auf 43% im Jahre 2002. Parallel dazu stieg auch die Zahl der Lebensversicherungsunternehmen stark an, von sieben Gesellschaft auf 37. Die Dynamik des Nicht-Leben-Marktes war erheblich geringer. Aber auch in Polen gab es in den letzten Jahren Schwierigkeiten bei der Weiterentwicklung der privaten Lebensversicherung. Durch die Reform der



Sozialversicherung in Polen, die Anfang 1999 in Kraft trat, wurde die Bedeutung der durch das Umlageverfahren finanzierten ersten Säule reduziert und für die jüngere Generation (die ab dem Jahre 1969 Geborenen) Pflicht bzw. für eine Zwischengruppe freiwillig. Dadurch traten die Produkte der Lebensversicherungsunternehmen, die bisher den Bereich der kapitalgedeckten Altersvorsorge entscheidend geprägt hatten, in einen nachhaltigen Wettbewerb mit diesen neuen Anlageformen. Dabei ist festzuhalten, dass viele erfolgreiche Pensionsfonds auch von Lebensversicherungsunternehmen gegründet worden sind.

Ein neues ergänzendes Betätigungsfeld fanden die Lebensversicherungsunternehmen in der dritten Säule des neuen polnischen Rentensystems: hier geht es vor allem um Programme betrieblicher Altersvorsorge, die freiwillig von den Arbeitgebern organisiert werden. Hier ist eine Gruppen-Lebensversicherung ein populäres Mittel der Vorsorge. Die Beiträge für die Verträge werden freiwillig vom Arbeitgeber finanziert und werden nicht auf die Bemessungsgrundlage für die Sozialversicherungsbeiträge angerechnet. Gleichzeitig sind diese Beiträge Betriebskosten des Arbeitgebers. Dies gilt für Beiträge bis zu 7% des Arbeitsentgeltes eines Arbeitnehmers. Der Arbeitnehmer kann darüber hinaus freiwillige zusätzliche Leistungen aus eigenen Mitteln einzahlen.

Weiterhin hat das polnische Parlament im April des Jahres ein weiteres Gesetz, „über die individuellen Altersrentenkonto“ verabschiedet. Das Gesetz ist zum 1. September in Kraft getreten und soll die private Altersvorsorge weiter fördern. Verträge über solche Konten können von den Bürgern bei Investmentfonds, Lebensversicherungsunternehmen oder anderen Institutionen geführt werden. Die Personen, die ihre Ersparnisse in diesen Konten anlegen, sind von der Kapitalsteuer befreit.

Auch in anderen Ländern wie der Tschechischen Republik entwickelt sich die private Lebensversicherung gut; dort ist der Anteil der Lebensversicherungsprämien am gesamten Prämienaufkommen in den letzten Jahren auf 40% gestiegen, die Wachstumsraten im Lebensversicherungsbereich liegen mit 20,9% im Jahre 2002 und 20,6% im Jahre 2003 nachhaltig höher als im Nicht-Lebensbereich (8,0 bzw. 15,3%). Anders als in Polen ist aber in der Tschechischen Republik die Zahl der Lebensversicherungsgesellschaften mit drei erheblich geringer als die der Nicht-Lebensgesellschaften (23). 16 Gesellschaften betreiben beide Versicherungsbereiche.

Auch in der Tschechischen Republik ist die positive Entwicklung der Lebens- Versicherung durch steuerliche Vorteile für ausgewählte Versicherungsarten nachhaltig gestärkt worden.

Auch in der Russischen Föderation verstärkt sich der Trend weg von den "Schemata" und hin zu langfristiger orientierten Lebensversicherungsprodukten, die der Altersvorsorge oder der Vorsorge von Hinterbliebenen dienen. Dieser Bereich des Lebensversicherungsmarktes wächst dort rasch, während der der Schemata massiv einbricht. Diese Entwicklung wird auch durch Investitionen internationaler Unternehmen und internationaler Förderbanken wie der EBRD gefördert.



Allerdings sind die Reformen der Rentensysteme in Russland sehr schwierig und kommen nur langsam voran. Spezifische Verbesserungen der Situation der Lebensversicherungen gibt es meiner Kenntnis hier nicht, dem gegenüber aber die vorgesehene Stärkung der Rolle von Non-State-Pension-Funds.

Nun zu meiner **dritten Frage: der nach Kernelemente einer Verbesserung der Rahmenbedingungen für die Lebensversicherung in der Ukraine:**

Angesichts der gesamtwirtschaftlich positiven Entwicklung in der Ukraine und des verstärkten Interesses an privater Altersvorsorge scheint es an der Zeit, die Entwicklung der Lebensversicherung auch hier durch eine Verbesserung der Rahmenbedingungen voranzutreiben. Auf der rechtlichen und organisatorischen Ebene sind durch die neuen versicherungsrechtlichen Rahmenbedingungen und die Neuorganisation der Aufsicht bereits erste wichtige Schritte zur Entwicklung und Stärkung des Lebensversicherungsmarktes getan.

Allerdings gibt es auch in diesem Bereich noch viel zu tun, denn die Versicherungswirtschaft und damit auch die Lebensversicherung ist aufs Engste mit allen relevanten Sektoren der Wirtschaft und Sozialpolitik verknüpft. Daher müssen Maßnahmen zur Stärkung der privaten Altersvorsorge durch Lebensversicherungen sorgfältig mit allen relevanten Aspekten und Akteuren abgestimmt werden.

Es hieße Eulen nach Athen zu tragen, wenn ich in diesem Kreise als Deutscher detaillierte Vorschläge dazu vorstellen würde. Vielmehr sollte die Veranstaltung umgekehrt dazu dienen, dass auf der Basis Ihrer Vorstellungen eine Reihe von konkreten Empfehlungen gemacht wird. Ich möchte hier nur einige wenige Punkte nennen, die mir nach meiner beschränkten Kenntnis der Situation sinnvoll erscheinen:

- Im Gesetz über die zusätzliche nicht-staatliche Rentenabsicherung sollte, analog zu den Ausführungen zu den nicht-staatlichen Pensionsfonds, auch die Rolle der privaten Lebensversicherung ausführlicher dargestellt werden.
- Die Produkte der Lebensversicherung müssen, wenn sie definitiv dem Ziel der Altersvorsorge dienen, steuerliche Anreize erhalten, damit die Bürger der Ukraine diese Produkte akzeptieren und nutzen können. In der im Grundsatz positiven steuerlichen Regelung für Gruppen-Lebensversicherungen sollte man einige weitere Verbesserungen vornehmen. So sollte z.B. zusätzlich zur vorgesehenen Mindestlaufzeit von 10 Jahren die Möglichkeit eingeräumt werden, dass Mitarbeiter, die nach weniger als 10 Jahren die Altersgrenze erreichen, auch in den Genuss der Steuervorteile gelangen. Außerdem sollte man den steuerlichen Freibetrag auch für die Zusatzversicherungen (Invalidität, Critical Illness, Unfall) nutzen können.
- Die Produkte der Lebensversicherung müssen den Kunden in einer seriösen und gleichzeitig attraktiven Weise bekannt gemacht werden. Dazu gehört eine Verstärkung der Informationsarbeit über die Bedeutung der Versicherung im allgemeinen und der Lebensversicherung im besonderen. Der Vertrieb der Lebensversicherung muss von qualifizierten und registrierten



Vermittlern durchgeführt werden, um Täuschungen und Missverständnisse bei den Kunden soweit wie möglich zu verhindern. Darüber hinaus sollte der Verbraucherschutz durch effiziente Strukturen (z.B. ein Versicherungsombudsmann) unterstützt und verstärkt werden.

- Es sollte eine Konzentration auf wenige von der Versicherungsaufsicht mit den Unternehmen bzw. dem Verband abgestimmte Produktformen geben, um das Produkt Lebensversicherung bekannt und verständlich zu machen. Hier empfiehlt sich die Erarbeitung von Standard-Versicherungsbedingungen durch den Verband in Abstimmung mit der Aufsicht. Insbesondere sollte die Möglichkeit geschaffen werden, auch fondsgebundene Lebensversicherungen anzubieten. Dies würde auch der Entwicklung des Kapitalmarktes der Ukraine nutzen.
- Für die Gestaltung der Tarife und der Produkte sowie die qualifizierte Beaufsichtigung der Lebensversicherung sind gut ausgebildete Aktuarien (Versicherungsmathematiker) von grosser Bedeutung. Es ist daher wichtig, dass entsprechende Ausbildungsmöglichkeiten sichergestellt werden.

Für Lebensversicherungen, die auf fremde Währungen lauten, ist eine entsprechende Anlage der Reserven in diesen Währungen zur Sicherung der Leistungsversprechen von hoher Bedeutung. Dazu sind entsprechende Regelungen zum notwendigen Erwerb von Devisen für die Unternehmen sehr wichtig.

Ich danke Ihnen für Ihre Aufmerksamkeit und freue mich auf eine intensive Diskussion.