

Die Wüstenrot Versicherungs-Aktiengesellschaft
dankt Herrn Dr. Hannes Androsch,
Generaldirektor der Creditanstalt-Bankverein,
für die Abdruckrechte.

Schriftenreihe der
Wüstenrot Versicherungs-Aktiengesellschaft
Nr. 1/1986
Medieninhaber (Verleger):
Wüstenrot Versicherungs-Aktiengesellschaft.
Für den Inhalt verantwortlich:
Generaldirektor Dr. Franz Steiner.
Beide Salzburg, Alpenstraße 70.
Graphische Gestaltung: Werner Hölzl.
Hersteller: Druckerei Roser, Salzburg.

Hannes Androsch

Die Sozialversicherung, die private Lebens- versicherung und die Banken als komplementäre Träger der Eigenvorsorge

Meine Damen und Herren,

In den letzten hundert Jahren wurde in den westlichen Industriestaaten das große Gebäude der Sozialversicherung errichtet, das vierfach fundiert ist: durch die Pensionsversicherung, die Krankenversicherung, die Arbeitslosenversicherung und die Unfall- und Invaliditätsversicherung. Dieses Sozialversicherungssystem stellt den Kern unserer Wohlfahrtsgesellschaft dar und brachte Hunderten von Millionen Menschen Absicherung gegen wirtschaftliche und soziale Lebensrisiken und damit Freiheit von Furcht und Not.

Die wirtschaftliche Prosperität seit dem Zweiten Weltkrieg hat eine rasche und großzügige Ausweitung des sozialen Sicherungsnetzes erlaubt; der Wohlfahrtsstaat ist geräumiger geworden. So ist z. B. die Zahl der ausbezahlten Pensionen seit 1950 von 752.000 auf 1,854.000 im Jahre 1984 gestiegen, wozu noch 261.000 Ruhe- und Versorgungsgenüsse öffentlicher Bediensteter kommen. Folge dieser Entwicklung war ein erheblicher Anstieg der Sozialquote und dadurch der Staatsquote. Dies ist eine Tendenz, die in allen Industriestaaten feststellbar ist. So hat sich in den letzten 20 Jahren der Anteil der öffentlichen Ausgaben am Brutto-Inlandsprodukt in den USA von 27,5 auf 33% erhöht, in Japan von 15 auf 32%, in der BRD von 32 auf 47% und in Österreich von 32 auf nahezu 50%. Hauptverantwortlich für den Anstieg der Staatsquote ist die Dynamik der Sozialausgaben, deren Anteil am BIP sich im gesamten Zeitraum in den erwähnten Staaten um durchschnittlich 9 Prozentpunkte erhöht hat, etwa in den USA von 11 auf 21%, in Japan von 9 auf 17%, in der BRD von 20 auf 29% und in Österreich von 19 auf 28%.

Es ist offensichtlich, daß wir diese Entwicklung nicht unverändert in die Zukunft fortschreiben können. Es klappt zunehmend

ein Loch zwischen der – nachlassenden – Dynamik der Wirtschaft, die die Grundlage des Sozialstaates bildet, und den dynamisch wachsenden Finanzierungserfordernissen der Sozialversicherung. Es kann eben – so trivial es klingen mag – nur verteilt werden, was vorher erwirtschaftet wurde. Wir müssen feststellen, daß unser Sozialversicherungssystem in steigendem Maße knappe Mittel beansprucht, die dringend für produktive Zwecke eingesetzt werden müßten, Mittel also, die letztlich auch der langfristigen Absicherung des Wohlfahrtsstaates dienen. Oder wie es Michel Albert in seinem Buch »Herausforderung Europa« so treffend formuliert hat: »Zwar ist es den europäischen Ländern bis zum Anfang der achtziger Jahre gelungen, trotz des rückläufigen Wachstums ihren Lebensstandard zu halten, doch sie haben dabei die Zukunft der Gegenwart geopfert.« Über einen längeren Zeitraum betrachtet sind vom Nationalprodukt immer größere Teile in den öffentlichen Konsum bzw. in Transferzahlungen und immer geringere Teile in zukunftsorientierte Investitionen gegangen. So ist der Anteil öffentlicher Investitionen an den Gesamtinvestitionen zwischen 1970 und 1985 von 18% auf unter 14% gefallen, der Anteil am Brutto-Inlandsprodukt von 4,7% auf 3%. Laut Strukturbericht des Österreichischen Wirtschaftsforschungsinstituts gab Österreich 1981 mit 19,5% des BIP gegenüber 13,5% in den 10 wichtigsten Industriestaaten überproportional viel Geld für Sozialtransfers aus, machte hingegen unterproportionale Aufwendungen für die Bereiche Bildung und Forschung. Während etwa die zehn wichtigsten Industrieländer 1981 durchschnittlich 5,7% ihres Brutto-Inlandsprodukts für Bildung und 2,2% für Forschung und Entwicklung ausgaben, lagen die entsprechenden Prozentsätze für Österreich bei 3,4% bzw. 1,4%. Diese gegenläufigen Bewegungen zwischen produktiven und konsumptiven Ausgaben gefährden längerfristig die Leistungsfähigkeit des Wohlfahrtsstaates.

Was also nottut, ist die Herstellung eines Gleichgewichts zwischen wirtschaftlicher Leistungsfähigkeit und den Finanzierungsgrundlagen der Sozialversicherung, ist eine zeitgemäße Gestaltung des Generationenvertrags. Es geht nicht darum, den Wohlfahrtsstaat in Frage zu stellen, sondern Maßnahmen zu set-

zen, die seine Funktionsfähigkeit auch in Zukunft garantieren. Denn der Wohlfahrtsstaat ist eine zu bedeutende Errungenschaft, als daß er durch die erwähnten Entwicklungen, d. h. durch Überforderungen bzw. Unterfinanzierung gefährdet werden dürfte.

Meinem Thema entsprechend werde ich mich auf die Frage der Altersvorsorge beschränken. Dieser Bereich erweist sich immer mehr als größtes Problemkind im Bereich der Sozialversicherung, ohne die Kostenexplosion im Gesundheitssektor unterschätzen zu wollen. In vielen westlichen Industriestaaten, darunter auch in Österreich, kämpfen die öffentlichen Pensionsversicherungsanstalten mit erheblichen Finanzierungsproblemen. Die im Rahmen des Umlageverfahrens hereinkommenden Beiträge reichen bei weitem nicht zur Deckung der Pensionszahlungen aus, so daß das allgemeine Budget in erheblichem Maße zur Bedeckung der Finanzierungslücken herangezogen werden muß. In Österreich ist der Zuschuß zur Pensionsversicherung für 1986 mit 46 Mrd. S budgetiert, d. s. gut zwei Drittel des Nettodefizits oder mehr als 15% der Steuer- und steuerähnlichen Einnahmen. 1970 waren es 10,1 Mrd. S, 1980 21,5 Mrd. S.

Rechnet man noch die budgetierten Pensionen in der Hoheitsverwaltung und den Bundesbetrieben dazu, ergeben sich Pensionszahlungen des Bundes von insgesamt 87 Mrd. S, das sind 17 1/2% der Gesamtausgaben.

Mehrere Ursachen lassen sich für diese Entwicklung anführen:

- die Ausweitung des Kreises pensionsberechtigter Personen bei gleichzeitig erheblicher Unterdeckung des Mehraufwands durch die zusätzlich bezahlten Prämien (insbesondere bei Selbständigen und Bauern). So betrug die Zahl der in Österreich bezahlten Pensionen 1950 erst rund 750.000, 1970 waren es gut 1 1/2 Millionen und im vergangenen Jahr 1,854.000. 1984 wurden von der Pensions- und Unfallversicherung 126 Mrd. S an Pensionen, Ausgleichszahlungen und Renten ausbezahlt; der Bund mußte 41 Mrd. S an Zuschüssen leisten. Rechnet man dazu die Pensionen der öffentlichen Hand, so ergeben sich Pensionszahlungen insgesamt in Höhe von 178 Mrd. S, rund 32 Mrd. S entfallen

- allein auf Bundespensionen. Pro ausbezahlten Pensionschilling steuerte der Bund bei den Angestellten 16 Groschen, bei den Arbeitern 24 Groschen, bei den Gewerbetreibenden 75 Groschen und bei den Bauern 83 Groschen bei;
- die teilweise über den Reallohnsteigerungen liegenden realen Pensionsanpassungen der 70er Jahre; in der Fünfjahresperiode 1975–1979 sind die realen Pensionen um knapp 16% gestiegen, die Reallöhne dagegen nur um 12,3%;
 - die großzügigen Regelungen des nachträglichen Einkaufs von Versicherungszeiten;
 - die Verlangsamung des Wirtschaftswachstums und der zunehmenden Arbeitslosigkeit;
 - die steigende Lebenserwartung der Pensionsbezieher; so ist z. B. die Lebenserwartung der 60jährigen in den siebziger Jahren um 1,3 Jahre oder nahezu um 8% angestiegen. Sie beträgt heute 19 Jahre, nachdem sie 1900 erst bei 13,1, 1930 bei 14,8 und 1950 bei 16,1 Jahren gelegen war.
 - vor allem aber die für die Pensionsversicherung dramatisch verlaufende demographische Entwicklung, d. h. der steigende Anteil älterer Menschen an der Gesamtbevölkerung. Entfallen derzeit auf 1000 Personen im aktiven Alter, also zwischen 15 und 60 Jahren, 323 Personen im Pensionsalter, so werden es im Jahre 2000 334 sein, im Jahre 2030 bereits 560! Unter pessimistischen Annahmen über die weitere Bevölkerungsentwicklung könnte der Anteil der über 60jährigen an der Gesamtbevölkerung von gegenwärtig einem Fünftel auf rund ein Drittel im Jahr 2030 ansteigen;
 - die Forcierung bzw. die stärkere Inanspruchnahme der Frühpension.

Natürlich ist es schwierig, weit in die Zukunft hinein einen Brückenschlag, etwa zwischen dem § 108 des ASVG, der die Beitrags- und Leistungsgrundlagen regelt, und den unsicheren Prognosen wichtiger ökonomischer Parameter, wie Wirtschaftswachstum, Inflation, Investitionen, Beschäftigung usw. zu schlagen, aber auch zu fiskalisch-budgetären Entwicklungen. Die Aufgabe wird zusätzlich noch durch tiefgreifende demographische Verschiebungen und ökonomisch bedingte Verän-

derungen der Erwerbsquote erschwert. Aber alle Prognosen bzw. Simulationen deuten darauf hin, daß unser Pensionsversicherungssystem noch in den neunziger Jahren – vor allem aufgrund der erwähnten demographischen Entwicklung – in ernste Schwierigkeiten geraten wird, die mit kleinen Pensionsreformen nicht mehr zu lösen sein werden.

Es ist gar keine Frage, daß auch langfristig die Sicherheit der Altersversorgung gewährleistet sein muß, nicht aber in jedem Fall die Höhe der Altersversorgung. Wie immer auch ein neues Pensionsrecht aussehen kann, vier Forderungen müssen meiner Auffassung nach erfüllt sein:

- Eine wesentliche Beschneidung von Pensionsansprüchen jener, die ein ganzes oder nahezu ein ganzes Berufsleben in Erwartung einer entsprechenden Altersversorgung gearbeitet haben und die keine Chance mehr für eine adäquate Eigenvorsorge haben, ist unzumutbar.
- Mindestpensionen müssen auch in Zukunft noch real verbessert werden.
- Zumutbar dagegen erscheinen Leistungsänderungen für jene, die noch den größeren Teil ihres Berufslebens vor sich und damit Zeit zur notwendigen Vorsorge haben. Das bedeutet aber, daß mit einer grundsätzlichen Reform des Pensionsversicherungsrechts, auch wenn es erst in den späten neunziger Jahren greifen soll, schon heute begonnen werden muß. Die Pensionsversicherung ist ein Paradebeispiel für einen Problembereich, der so lange unlösbar bleibt, als sich politisches Denken und Handeln nur auf eine laufende Legislaturperiode beschränkt.
- Fälle von Überversorgung (z. B. Mehrfachpensionen) müssen beseitigt werden.

Wir befinden uns also in einer Situation, in der wir auf zwei sehr unterschiedliche und de facto nicht parallel laufende Entwicklungen Bedacht zu nehmen haben, nämlich das, was man objektive Unterfinanzierung und das, was man subjektive Unsicherheit nennen könnte. Die Anpassungsschritte zur Behebung der objektiven Unterfinanzierung werden, wenn sie zeitgerecht und glaubhaft sind, auch dazu beitragen, die subjektiven Unsicherheitsmomente jener, die in zehn oder zwanzig Jahren

ihre Pensionsansprüche geltend machen werden, zu mindern und die Fortdauer des Generationenvertrags sicherzustellen.

Ich glaube, wir sind uns alle einig, daß die private Altersvorsorge, in welcher Form auch immer, gegenüber der öffentlichen an relativer Bedeutung gewinnt. Dies hat mit beiden Faktoren, der erwähnten objektiven Unterfinanzierung und der subjektiven Unsicherheit über zukünftige Leistungen der öffentlichen Pensionsversicherung zu tun:

- Seit kurzem bleiben die jährlichen Pensionsanpassungen merklich hinter den allgemeinen Lohnsteigerungen zurück. In der Fünfjahresperiode 1980 – 1984 haben sich die Real-löhne um 1,4% erhöht, während die realen Pensionen um 1,8% gesunken sind. Die explizite Einbeziehung der Arbeitslosenrate in den Anpassungsfaktor läßt angesichts der Hartnäckigkeit des Arbeitslosenproblems für die nächste Zukunft keine Änderung dieses Trends erwarten.
- Die Pensionsreform 1985 stellt zunächst nur eine kleine Reform dar, bedeutet aber insoferne einen »psychologischen Paukenschlag«, als sie im Gegensatz zu vergangenen Reformen Leistungskürzungen bringt, die sich 1990 in einer Verminderung des benötigten Bundeszuschusses um 6 – 7 Mrd. S (bei Berücksichtigung der Beitragserhöhungen um gut 13 Mrd. S) niederschlagen.
- Die für die Pensionsversicherung ungünstig verlaufende Veränderung der Altersstrukturen der Bevölkerung und der Lebenserwartung läßt mit hoher Wahrscheinlichkeit weitere Leistungskürzungen in den nächsten Jahrzehnten erwarten. Der Anteil der über 60jährigen könnte von gegenwärtig gut 21% im Jahre 2010 auf nahezu 25% und im Jahre 2030 auf über 32% ansteigen. Die mittlere Lebenserwartung eines 60jährigen dürfte sich zwischen heute und dem Jahr 2015 um weitere 2 Jahre erhöhen.
- Der fortgesetzte Konsolidierungsbedarf des Budgets läßt erwarten, daß kräftig weiter steigende Defizite der Pensionsversicherungen in Zukunft nicht akzeptabel sein werden.
- Gleichzeitig werden zunehmend auch Firmenpensionsschemata in Frage gestellt: Sei es, weil die Unternehmen heute bereits in Schwierigkeiten sind, sei es, weil die relativ oder

absolut geringeren Leistungen der öffentlichen Pensionsversicherung in Zukunft zu einer überproportionalen Belastung vielfach komplementärer Firmenpensionsleistungen führen werden.

Aber es sind nicht nur negative Überlegungen und Fakten, die die Bereitschaft zu privater Altersvorsorge erhöhen. Zumindest drei weitere positive Faktoren bewirken die zunehmende Attraktivität privater Langfristvorsorge, nämlich

- die gestiegene Finanzkraft der Privaten. Das erreichte Einkommens- und Wohlstandsniveau erlaubt einem erheblichen Teil der Bevölkerung, private Altersvorsorge zu betreiben, ohne auf zentrale Konsumwünsche verzichten zu müssen. Zunehmend gewinnt auch die Vererbung von Geldvermögen an Bedeutung, die in den Jahrzehnten der Nachkriegsprosperität akkumuliert werden konnten;
- die gestiegenen Konsumwünsche der aus dem Arbeitsprozeß ausgeschiedenen Generation. Die Pensionszeit wird zunehmend als neuer Lebensabschnitt aktiv geplant, mit oft durchaus aufwendigen Aktivitäten (Reisen etc.), die im Arbeitsleben zu kurz gekommen sind. Anders ausgedrückt, es treten in erhöhtem Maß konsumorientierte Bevölkerungsschichten in das Pensionsalter ein. Der verbesserte medizinische Standard und die höhere Lebenserwartung verstärken diese Tendenz zusätzlich.
- Die Finanzierungsprobleme der öffentlichen Pensionsversicherung erhöhen höchstwahrscheinlich auf mittlere Sicht die Bereitschaft des Staates, die private Altersvorsorge – vor allem auf steuerlichem Wege – zu fördern, wodurch eine zusätzliche Motivation zum langfristigen Vorsorgesparen geschaffen wird.

Meine Damen und Herren, das eben Gesagte impliziert ohne Zweifel längerfristig gewisse Verschiebungen in der relativen Bedeutung zwischen den Leistungen der öffentlichen Pensionsversicherung, dem privaten Langfristsparen und der betrieblichen Altersvorsorge. Ich möchte betonen, daß es sich dabei nicht um drei Alternativen und schon gar nicht um einander ausschließende Alternativen handelt. Im Gegenteil, eine wichtige Aufgabe der Sozial- und Budgetpolitik wird es in Zukunft sein,

die finanzielle Alterssicherung optimal auf die genannten drei Säulen zu verteilen im Sinne eines Miteinanders, einer gegenseitigen Ergänzung, wobei der Schwerpunkt ohne Zweifel bei der öffentlichen Pensionsversicherung verbleiben wird. Ich gehe soweit zu sagen, es wäre wünschenswert, daß sich auch die öffentlichen Pensionsversicherungsanstalten – allerdings unter gleichen Bedingungen wie private Anbieter – in der ergänzenden privaten Altersvorsorge stärker engagieren könnten, sei es auf Unternehmens-, sei es auf Individualebene. Gegenwärtig jedenfalls nehmen sich die Leistungen der Lebensversicherer mit knapp 6 Mrd. S im Jahre 1984 und die Firmenpensionen – geschätzte 5 Mrd. S – gegenüber den Zahlungen der öffentlichen Pensionsversicherungen einschließlich Hoheitsverwaltungen und Bundesbetriebe von etwa 175 Mrd. S – das entspricht etwa einem Viertel des privaten Konsums – bescheiden aus. Dazu kommt noch die nicht abschätzbare Vorsorge bei Kreditinstituten.

Wenn ich als ein wichtiges Stimulans für eine Verstärkung des privaten Elements der Altersvorsorge die verbesserte steuerliche Förderung genannt habe, so bin ich mir natürlich der bestehenden budgetären Restriktionen bewußt. Meine Damen und Herren, der Finanzminister sieht sich gegenwärtig wieder einmal mit dem Wunsch nach einer Anpassung der Lohn- und Einkommenssteuersätze konfrontiert. Bei allem Verständnis, wahrscheinlich nicht gerade zu seiner Freude, möchte ich aus leidvoller, langjähriger eigener Erfahrung hinzufügen. Aber wenn eine solche Steueranpassung politisch unvermeidlich ist, und das scheint der Fall zu sein, so könnte man sie – zumindest teilweise – quasi »adressiert« in Form eines verstärkten Anreizes zum Vorsorgesparsen gestalten. Dieser zusätzliche Anreiz sollte sowohl Individuen als auch Unternehmen geboten werden. Auf diese Weise könnte langfristig sogar das Budget entlastet werden. Natürlich werden einige einwenden, eine großzügige steuerliche Förderung des Vorsorgesparsens käme in erster Linie den besser Verdienenden zugute. Darauf ist zu antworten, daß es erstens auch die besser Verdienenden sein werden, die in überdurchschnittlichem Maße von Änderungen des Pensionsrechts betroffen sein werden, denn niemand wird

ernsthaft daran denken, die ohnehin bescheidenen Mindestpensionen zu beschneiden; zweitens, daß letztlich eine verstärkte Eigenvorsorge ein wichtiger Beitrag zur grundsätzlichen Sicherung unseres Pensionssystems darstellt; und drittens, daß eine stärkere steuerliche Begünstigung der Altersvorsorge auf betrieblicher Ebene allen Lohnempfängern gleichermaßen zugute käme.

Von den drei genannten Säulen: öffentliche Pensionsversicherung, individuelle Vorsorge und betriebliche Vorsorge, ist die zweite, die individuelle Vorsorge, eigentlich eine Doppelsäule, die das Vorsorgesparsen bei Versicherungen und bei Kreditinstituten umfaßt. Ohne Zweifel stehen einander Kreditapparat und Assekuranz zunehmend als Mitbewerber um privates Anlagevermögen und somit als Konkurrenten auf einem dynamischen Segment des Finanzmarktes gegenüber. Das ist eine Tatsache und ich halte wenig davon, wenn wir lange darüber diskutieren, wer hier in wessen Gehege eindringt. Lassen Sie mich dennoch ein Wort zu dieser Frage sagen:

Mir scheint zweifelsohne die Absicherung großer, nicht vorhersehbarer Risiken, wie Tod und Invalidität, ein genuines Geschäft der Lebensversicherungen zu sein. Die Befriedigung mit hoher Wahrscheinlichkeit oder mit Sicherheit eintretender finanzieller Bedürfnisse, und dazu gehört die Altersvorsorge, halte ich für eine typische Aufgabe des Kreditapparates.

Wenn auch die Assekuranz die Altersvorsorge gerne als ihren Bereich betrachtet und im Zweifel die Banken auf die Funktion des relativ kurzfristigen Zwecksparsens beschränken möchte, sehen die Banken – wie ich glaube zu Recht – den Vorsorgemarkt als Teil ihrer traditionellen Geschäftstätigkeit. Denn es ist wohl schwer zu bestreiten, daß unzählige Sparbücher unter dem Blickwinkel der Altersvorsorge angelegt worden sind, ebenso wie Wertpapierkäufe vielfach diesem Zweck gedient haben und dienen.

Aus dem Blickpunkt des Kreditapparats jedenfalls haben wir es mit einer weltweit feststellbaren Entwicklung zu tun, die nun auch auf Österreich voll übergreift, nämlich die Annäherung von Versicherungs- an Bankprodukte. Über Jahrzehnte gesehen ist durch das Entstehen besonderer Versicherungsprodukte, ins-

besondere im Rahmen der Renten- und Erlebensversicherung – wobei sich der Begriff »Rente« auf den Auszahlungsmodus erstreckt – der Sparanteil an den Lebensversicherungen im Vormarsch begriffen. Die Klein-Lebensversicherung wird z. B. als »neue und sehr attraktive Sparform« bezeichnet.

Dementsprechend ist der Anteil der Versicherungsprodukte an der Ersparnisbildung der privaten Haushalte in ungewöhnlicher Weise gestiegen, nicht zuletzt auch wegen des damit verbundenen Steuervorteils. Ich werde noch auf diesen Punkt zurückkommen.

Die letzten Jahre haben gezeigt, daß der Anteil an der privaten Geldkapitalbildung, der dem Kreditapparat zufließt und der traditionell über 80% lag, deutlich absinkt. Ein nicht zu vernachlässigender Teil dieses Rückgangs geht auf die Dynamik des Lebensversicherungsgeschäfts zurück. So ist in der Periode 1977 – 1984 das Lebensversicherungsgeschäft, definiert als die Veränderung der Verpflichtungen der Lebensversicherer gegenüber ihren Kunden, um etwa 320% gewachsen, die Primärmittel des Bankenapparates dagegen nur um rund 210%.

Die Kreditwirtschaft kann einfach nicht an diesen Relationen vorbeigehen. Eine gesunde Bankgestion verlangt eine starke Primärmittelbasis, die bei Fortsetzung der erwähnten Trends Gefahr läuft, nach und nach ausgehöhlt zu werden. Dazu kommt noch eines:

Vor allem gehobene Privatkunden erwarten von den Banken eine umfassende Beratungs- und Betreuungskapazität, die alle finanziellen Bedürfnisse des Kunden im Aktiv- und Passivbereich umfaßt. Der Trend geht eindeutig in Richtung eines breiten Dienstleistungsangebots, also der Bereitstellung der ganzen Palette von financial services. Altersvorsorge ist ein wichtiges und zunehmend noch wichtiger werdendes Element dieser Palette.

Die Konkurrenz zwischen Kreditapparat und Lebensversicherern ist allerdings nicht auf die Passivseite allein beschränkt, auch die Kreditgewährung der Versicherungswirtschaft entwickelt sich dynamisch: während 1978 der Anteil von Versicherungskrediten in titulierter und nichttitulierter Form an der Bundesschuld erst 5,19% ausmachte, erreichte er im vergangenen Jahr 8,72%.

In diesem Zusammenhang sollte auch nicht vergessen werden, daß das KWG wohl einer Reihe von Unternehmensgruppen, zu denen auch die Vertragsversicherungen zählen, gestattet, Bankgeschäft zu betreiben, wenn sie zu den ihnen eigentümlichen Geschäften, wie z. B. bei den Versicherungen Kredit- und Darlehensgewährungen sowie Kapitalbeteiligungen, gehören. Umgekehrt ist es den Kreditunternehmen nicht erlaubt, Versicherungsgeschäfte zu betreiben.

Die von mir beschriebene Konkurrenzsituation darf uns allerdings eines nicht übersehen lassen: seit jeher bestanden und bestehen enge Geschäftsverbindungen zwischen Kredit- und Versicherungswirtschaft. Lassen Sie mich dafür einige Beispiele geben:

- Die Abdeckung des Ablebensrisikos für den Kreditgeber durch eine Kreditrestschuldversicherung.
- Die Absicherung von Pfandrechten durch Sachversicherung des Pfandgegenstandes.
- Die Veranlagung von Aktiva der Versicherungen bei Kreditinstituten, die gegenwärtig jährlich ein Fünftel des Zuwachses der Aktiva der Versicherungen erreicht.
- Die Nutzung von Bankdiensten für die Vermögensveranlagung, aber auch z. B. den Prämieinzug etc. Um eine Zahl aus der BRD zu nennen: der Marktführer Allianz Leben überwiegt der Deutschen Bank zuletzt 70 Mio. DM pro Jahr an Provisionen für die Durchführung von Börsen- und Kapitalmarktgeschäften sowie für Depotleistungen.
- Ganz zu schweigen von den zahlreichen Fällen gegenseitiger Hilfe bei der Übernahme von Krediten, der Zurverfügungstellung von Liquidität etc.

Es ist also keineswegs so, daß sich das Verhältnis zwischen Versicherungs- und Kreditwirtschaft einfach als Konkurrenzsituation, etwa der zwischen Kaufhäusern und Versandhäusern darstellt, sondern dem Konkurrenzaspekt steht zumindest gleichwertig der Aspekt komplementärer, also einander ergänzender Leistungen beider Sektoren gegenüber, der sich in einer als durchaus freundschaftlich zu bezeichnenden Beziehung niederschlägt. Die Konkurrenzsituation zwischen Banken und Versicherungen wird zusätzlich noch dadurch relativiert – und ich

stelle dies ohne Wertung, nur als Faktum fest – daß zunehmend Geldinstitute in das Versicherungsgeschäft eingestiegen sind oder dabei sind einzusteigen. Immerhin werden über nahezu die Hälfte der österreichischen Außenstellen von Geldinstituten, nämlich den Raiffeisenstellen, eigene Versicherungsprodukte vertrieben, und engagieren sich die Girozentrale und die BAWAG sowie die Zentralsparkasse im Versicherungsgeschäft. Diese Fakten müssen wir uns vor Augen führen, wenn wir über die zukünftige Gestaltung des Verhältnisses zwischen Kredit- und Versicherungswirtschaft sprechen, wenn wir uns zwischen Kooperation oder Konkurrenz zu entscheiden haben. Denn ein nicht unerheblicher Teil des Kreditapparats hat seine Entscheidung bereits gefällt. Daraus ersehen Sie auch, daß es keine einheitliche Strategie der Kreditwirtschaft, nicht einmal des Aktienbankensektors gibt.

Ich habe nichts gegen Wettbewerb im nationalen und internationalen monetären Bereich, wenn er unter entsprechend definierten Rahmenbedingungen, sprich Spielregeln, vor sich geht. Das vielgepriesene amerikanische Beispiel der Deregulierung des Finanzsektors zeigt, daß Wettbewerb ohne adäquate Rahmenbedingungen durchaus problematische Folgen haben kann. Heute versuchen die Aufsichtsbehörden durch verschärfte Kontrollen und Interventionen, aber auch Finanzspritzen, den entstandenen Schaden für das Bankensystem in Grenzen zu halten.

Im Gegensatz zu anderen Bereichen der Wirtschaft zeichnet sich nämlich der Finanzsektor durch zwei Besonderheiten aus:

- quasi als monetärer Blutkreislauf der Wirtschaft hat ein Versagen des Finanzsektors erhebliche Auswirkungen auf alle übrigen Wirtschaftsbereiche und die privaten Sparer;
- Kreditapparat und Versicherungen arbeiten mit anvertrautem Geld, was eine erhöhte Sorgfaltspflicht bedingt.

Diese grundsätzlichen Überlegungen allein sprechen im Zweifel für Kooperation oder doch zumindest für einen geordneten, kontrollierten Wettbewerb unter Partnern, wobei das eine das andere nicht ausschließen muß.

Voraussetzung für Kooperation und geordneten Wettbewerb sind allerdings faire und vor allem vergleichbare Rahmenbedin-

gungen. Ich bin mir bewußt, hier einen empfindlichen Punkt anzusprechen, aber ich glaube, Partnerschaft impliziert auch eine offene Diskussion der Partner über ihre gegenseitigen Anliegen und Probleme.

Ich habe schon gesagt, daß bei den Produkten der Lebensversicherung die Versicherungskomponente zugunsten der Komponente des Langfristsparens an Bedeutung verloren hat, daß damit auch der Unterschied in den Vorsorgeprodukten der Versicherungswirtschaft und der Geldinstitute wohl noch vorhanden, aber geringer geworden ist. Es lassen sich durchaus gute Argumente für die steuerliche Förderung der Versicherung gegen die großen und weniger großen Risiken des Lebens finden. Wenn es aber darum geht, daß der Staat die Bürger zur privaten Altersvorsorge ermutigen will, wird eine Differenzierung der steuerlichen Förderung zwischen Produkten, die sich, wie gesagt, wohl unterscheiden, aber gleichermaßen dem erwünschten Zweck dienen, überaus problematisch.

Vergleichbare Sparvorgänge sollten auch steuerlich gleichwertig behandelt werden. Ähnliches gilt für die Transparenz der Konditionen, die – lassen wir nun einmal die steuerliche Förderung außer acht – gegenwärtig dem Konsumenten die Entscheidung zwischen den Vorsorgeprodukten der Versicherungs- und der Kreditwirtschaft nicht gerade erleichtert, soweit es sich nicht um gelernte Finanzmathematiker handelt.

Ich gehe hier bewußt nicht auf weitere Argumente der Kreditwirtschaft ein, die sich gegenüber der Versicherungswirtschaft durch KWG-Bestimmungen, Mindestreserveregulungen, Zinsertragsteuer usw. benachteiligt sieht, denn auch die Versicherungswirtschaft muß mit gesetzlichen Regelungen leben, die ihr nicht immer nur Freude bereiten.

Wie könnte nun das, was ich Kooperation bzw. geordneten Wettbewerb genannt habe, aussehen?

Grundsätzlich muß jede Kooperation beiden Seiten Vorteile bringen, sonst kann sie nicht von Dauer sein. Nutzen für beide Seiten ist gegeben,

- wenn die jeweiligen kooperativen Vorteile, insbesondere im Know-how und in der Beratungskapazität, auch zugunsten des anderen Partners eingesetzt werden;

- wenn durch gemeinsame Aktivitäten, z. B. im technisch-organisatorischen Bereich, in der Marktforschung, in der Mitarbeiterausbildung, für beide Seiten Kostensenkungen erreicht werden können,
- oder wenn durch gemeinsame gezielte Aktivitäten das Marktpotential für gewisse Produkte erhöht werden kann.

Nochmals sei unterstrichen, daß zumindest der für uns besonders interessante Privatkunde mehr und mehr eine umfassende finanzielle Beratung wünscht, die seinen gesamten finanziellen Bedarf abdecken muß, die also auf die besonderen Umstände des einzelnen Kunden eingehen muß. Wenn man bedenkt, welchen Know-hows es bedarf, um eine gute Beratung für Aktienveranlagungen, aber auch für sonstige Wertpapieranlagen, für den Erwerb einer Lebensversicherung, für die optimale Ausnutzung von Steuerbegünstigungen usw. sicherzustellen, wird offensichtlich, daß dieses Wissen nur schwer in allen Details in einer Person vereint werden kann. Mit Hilfe der neuen Informationstechniken kann unseren Mitarbeitern immerhin eine erhebliche Unterstützung gegeben werden und es stellt sich die Frage, ob hier nicht Kooperationen möglich sind.

In diesem Zusammenhang dürfen wir nicht vergessen, daß uns weitere neue Technologien ins Haus stehen, z. B. in Form von Bildschirmtext, die jedenfalls unsere Vertriebssysteme verändern und damit auch erhebliche Kostenbelastungen mit sich bringen werden und von denen wir noch nicht wissen, ob sie sich auch verdienen lassen.

Versicherungen und Banken verfügen über unterschiedliche Vertriebssysteme. Das Zweigstellennetz bietet die Möglichkeit zu häufigen Kontakten mit einer großen Menge von Kunden. Allerdings sind diese Kontakte in der Regel kurz und wenig intensiv. Die Kontakte der Versicherungen zu ihren Kunden im Lebensversicherungsbereich sind selten, dafür aber ist das Werbe- oder Abschlußgespräch besonders intensiv. Gibt es hier nicht sinnvollerweise Komplementärfaktoren zu nutzen?

Der Erfolg im Bereich des Vorsorgesparens hängt vor allem davon ab, wie gut es uns gelingt, das vorhandene Problembewußtsein der Menschen für ihre Altersvorsorge in Form auf

die individuellen Bedürfnisse zugeschnittener Dienstleistungspakete zu nutzen.

Ausländische Entwicklungen zeigen deutlich, daß der Kunde ein differenziertes Produktangebot wünscht. Ebenso, wie fortschrittliche Autohersteller durch die neuen Fertigungsmethoden in der Lage sind, dem Kunden ein nahezu individuelles Auto durch die Kombination einer großen Zahl von Sonderwünschen zu einem tragbaren Preis anzubieten, werden die Anbieter von Finanzdienstleistungen dahin kommen müssen, im Sinne eines Modulsystems für jeden Kunden ein individuelles Paket zu schnüren. Wer welches Modul beisteuert, spielt dabei für den Kunden keine Rolle. Auch bei der Erarbeitung und Anwendung solcher Systeme sehe ich grundsätzlich Kooperationsmöglichkeiten zwischen Kredit- und Versicherungswirtschaft.

Schließlich wird die Konkurrenz durch sonstige Finanzintermediäre, die weder Banken noch Versicherungen zuzählen sind, auch vor Österreich nicht haltmachen. Im Versicherungsbereich selbst stehen neue Konkurrenten in den Startlöchern. Hier könnte eine gleichermaßen die Interessen der großen Unternehmen der Versicherungs- und der Kreditwirtschaft berücksichtigende Verbundlösung zwischen den großen Kreditinstituten und Versicherungen vorteilhaft sein, um die Kunden innerhalb des Verbunds zu halten.

Wie Sie sehen, vertrete ich – und ich sage dies nicht als Präsident des Bankenverbandes, sondern in meiner Funktion bei der Creditanstalt – nicht die Auffassung, daß die Banken ins Versicherungsgeschäft einsteigen sollen, indem sie Versicherungsgesellschaften aufkaufen oder gründen. Ich zweifle – wieder zurückkommend auf das, was ich über die komparativen Vorteile gesagt habe –, daß das eine optimale Allokation von teuren und knappen Ressourcen ist. Notwendig erscheint mir dagegen, daß die Banken zur Abrundung ihres Angebots an Finanzdienstleistungen auch Versicherungen anbieten und daß sie bei der Schulung der Mitarbeiter und dem Know-how-Erwerb auf entsprechende Hilfestellung durch die Versicherungen rechnen können. Sicher werden sich über den Bankschalter hauptsächlich relativ einfache, standardisierte Produkte verkaufen lassen; aber mit Hilfe ihrer Partner aus der Versicherungswirtschaft wer-

den die Banken auch anspruchsvollere Versicherungsleistungen in ihr Angebot aufnehmen müssen.

Meine Damen und Herren, mein Plädoyer für Kooperation in weiten Bereichen und einen geordneten Wettbewerb zwischen Kredit- und Versicherungswirtschaft ist von keiner naiven Harmonieillusion getragen, sondern eher von den harten Realitäten und den Erfahrungen, die die Kreditinstitute in ihrem eigenen Bereich gemacht haben. Auch innerhalb der Lebensversicherer verschärft sich die Konkurrenz; die zunehmende Ausnützung der steuerlichen Förderungsgrenzen und die Auszahlungsschübe der nächsten Jahre lassen ceteris paribus für die Versicherungswirtschaft eine geringere Dynamik als in den letzten Jahren erwarten, was sich ohne Zweifel auch auf die Erträge auswirken wird. Die Kreditinstitute wieder kämpfen mit zunehmenden Risiken im nationalen und internationalen Geschäft, mit einer auch durch die ordnungspolitischen Vereinbarungen noch nicht stabilisierten Wettbewerbssituation und demnächst mit den vom novellierten Kreditwesengesetz auferlegten Anpassungsnotwendigkeiten. Gleichzeitig sehen wir uns zunehmend anspruchsvoller gewordenen Kunden gegenüber und werden mit den Herausforderungen der neuen Technologien konfrontiert. Ich glaube nicht, daß es unter diesen Bedingungen sinnvoll ist, eine weitere Front zu eröffnen bzw. die bestehenden Fronten zu verstärken. Da ziehe ich das berühmte Wort von Moltke vor: »Getrennt marschieren, vereint schlagen.«