

Branchen im Blickpunkt: Die Versicherungswirtschaft

Aktuelles Geschäftsklima und Langfristrends in der Geschäftsentwicklung

42

Michael Wolgast und Walter Buttenböck*

Seit über zehn Jahren ermittelt das ifo Institut quartalsweise auch bei den deutschen Versicherungsunternehmen das Geschäftsklima. Die Entwicklung des Geschäftsklimas für den Versicherungssektor erweist sich dabei als Spiegelbild der Branchenkonjunktur. Veränderungen der politischen Rahmenbedingungen für die Versicherungswirtschaft, die Auswirkungen der jüngsten Banken- und Wirtschaftskrise, aber beispielsweise auch der Einfluss von Großschadensereignissen auf den Schadenverlauf in der Schaden- und Unfallversicherung haben sich immer auch im Geschäftsklima der Versicherungsbranche niedergeschlagen. Dies mag der Tendenz nach auch fast als Selbstverständlichkeit erscheinen. Doch im Detail handelt es sich um überaus spannende Zusammenhänge. Wie stark im Einzelfall die Lagebeurteilung der Versicherer auf veränderte Rahmendaten reagiert hat, zu wie kräftigen Ausschlägen bestimmte Ereignisse bei den Geschäftserwartungen führten, das ist durchaus einer näheren Betrachtung wert.

Volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft

Mit ihrem einzigartigen Geschäftsmodell – der Bewältigung von Risiken und der Bereitstellung von finanziellen Garantien – kommt der Versicherungswirtschaft eine unentbehrliche volkswirtschaftliche Funktion zu. Im Bereich der privaten Haushalte stellt der Risikotransfer auf Versicherungen eine zentrale Komponente von Daseinsvorsorge und sozialer Sicherung dar. Im Bereich der Unternehmen werden durch Versicherungsschutz erst Spielräume für das Eingehen unternehmerischer Risiken geschaffen und damit Innovationen, Wachstum und Beschäftigung ermöglicht. Tatsächlich ist eine moderne Volkswirtschaft ohne Versicherungsschutz ebenso undenkbar wie ohne ein funktionierendes Geld- und Kreditwesen. Sowohl im Bereich der Haushalte wie der Unternehmen wirkt die Versicherungswirtschaft zudem durch die Verhinderung ruinöser Folgen von größeren Schadensereignissen auch in makroökonomischer Hinsicht stabilisierend. Die Versicherungswirtschaft ist zugleich als einzigartiger Wissensträger in der Einschätzung von Risiken ein wichtiger Impulsgeber für sachgerechte Entscheidungen im Rahmen des Social Risk Management. Auch werden durch privaten Versicherungsschutz der Staat und die öffentlichen Haushalte entlastet. Schließlich hat die

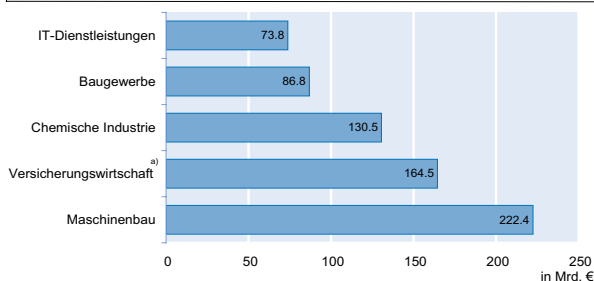
Kapitalbildung bei Versicherungen – ein Nebenprodukt der Bereitstellung von Versicherungsschutz – eine große Bedeutung für die gesamtwirtschaftlichen Finanzierungsprozesse.

Die volkswirtschaftliche Bedeutung der Versicherungswirtschaft zeigt sich auch im Vergleich zu anderen Branchen (vgl. Abb. 1 bis 4). So dürfte die deutsche Erstversicherung im Jahr 2010 Beitragseinnahmen von rund 180 Mrd. Euro erzielt haben; damit gehört sie zu den umsatzstärksten Branchen in Deutschland. Aber auch die Zahl der Beschäftigten oder der Jahresüberschuss, die wichtige Hinweise für die Wertschöpfung der jeweiligen Branche liefern, unterstreichen die Bedeutung des Versicherungssektors.¹ Die Zahl der Erwerbstätigen in der deutschen Versicherungswirtschaft insgesamt – ein-

¹ Die in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung ausgewiesenen Werte für die Wertschöpfung im Versicherungssektor sind dagegen nur bedingt aussagekräftig. Die Ursache hierfür ist, dass es aufgrund einer Methodik, die den Besonderheiten des Versicherungssektors insbesondere im Bereich der Rückversicherung und der Kapitalerträge nicht hinreichend Rechnung trägt, zu einer systematischen Unterschätzung der Wertschöpfung im Versicherungssektor durch die Volkswirtschaftliche Gesamtrechnung kommt. Während mit dem ESVG 2013 hier im Rückversicherungsbereich Verbesserungen absehbar sind, bleibt der wesentliche Faktor, die Behandlung der Kapitalerträge des Versicherungssektors in der Volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung, bis heute der Gegenstand fachlicher Diskussionen auf internationaler Ebene. Das Statistische Bundesamt hat aber angekündigt, im Rahmen einer sogenannten »Satelliten-Statistik« die aus fachlicher Sicht zutreffenderen Werte für die Wertschöpfung im Versicherungssektor zumindest für Deutschland vorerst parallel zu den nach dem ESVG berechneten Werten bereitzustellen.

* Dr. Michael Wolgast ist Chefvolkswirt und Leiter der Abteilung Volkswirtschaft des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV). Walter Buttenböck ist Referent in der Abteilung Volkswirtschaft des GDV.

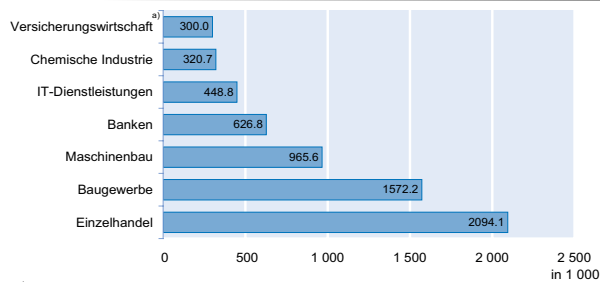
Abb. 1
Umsatz:
Vergleich der Versicherungswirtschaft mit ausgewählten Branchen, 2008



^{a)} Gebuchte Bruttobeitragseinnahmen der Erstversicherung, ohne Rückversicherung, Lebensversicherung i. w. S.

Quelle: Statistisches Bundesamt; GDV.

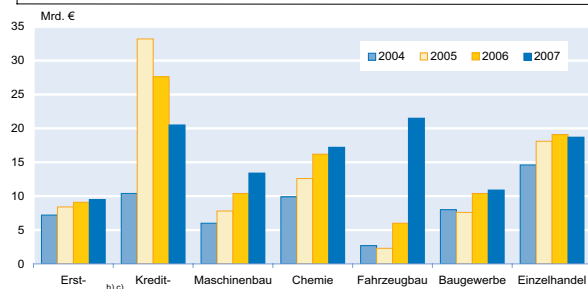
Abb. 2
Beschäftigte:
Vergleich der Versicherungswirtschaft mit ausgewählten Branchen, 2009



^{a)} Versicherungswirtschaft: sozialversicherungspflichtig Beschäftigte bei Erst- und Rückversicherern und im Versicherungsvermittlergewerbe, ohne selbständige Versicherungsvermittler.

Quelle: Statistisches Bundesamt; Arbeitgeberverband der Versicherungsunternehmen (AGV).

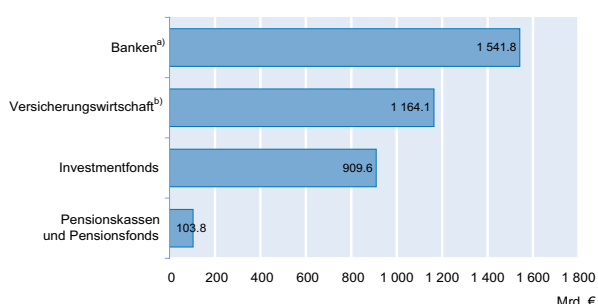
Abb. 3
Jahresüberschuss^{a)}:
Vergleich der Versicherungswirtschaft mit ausgewählten Branchen



^{a)} Jahresüberschuss vor Steuern. ^{b)} Erstversicherung, ohne Rückversicherung, Lebensversicherung i. e. S. ^{c)} Jahresüberschuss vor Steuern und vor Gewinnabführung.

Quelle: Deutsche Bundesbank; GDV.

Abb. 4
Kapitalanlagebestand wichtiger Finanzintermediäre in Deutschland, 2008



^{a)} Anleihen und Schuldverschreibungen, Aktien, Investmentanteile und sonstige Wertpapiere im Wertpapierbestand. ^{b)} Erst- und Rückversicherer, Lebensversicherung i. e. S.

Quelle: Deutsche Bundesbank; BaFin.

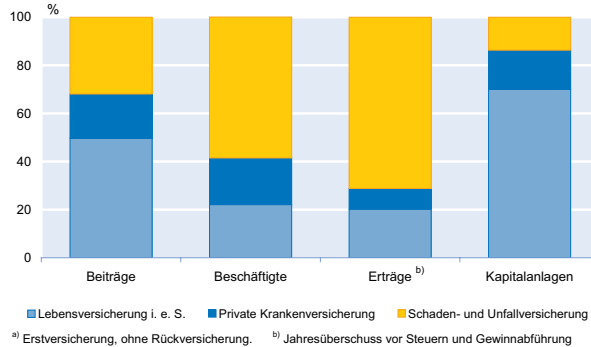
schließlich der im Versicherungsvertrieb sehr wichtigen Selbständigen – belief sich 2010 sogar auf rund 555 500 Personen. Die Kapitalanlagen der deutschen Erst- und Rückversicherer dürften Ende 2010 mehr als 1 200 Mrd. Euro betragen haben. Die Bedeutung, die der Versicherungswirtschaft – auch im Vergleich zu anderen Branchen – als Risikoträger, Finanzintermediär und Arbeitgeber zukommt, geht aus diesen Zahlen klar hervor.

Die deutsche Versicherungswirtschaft wird im Bereich der Erstversicherung² üblicherweise anhand der drei Hauptsparten Lebensversicherung, private Krankenversicherung und Schaden- und Unfallversicherung betrachtet. Die Lebensversicherung ist in Deutschland ein wichtiger Bestandteil der Altersvorsorge und nimmt auch in der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte eine wichtige Rolle ein; hinzu kommt die Absicherung weiterer biometrischer Risiken (vorzeitiger Tod/Schutz der Hinterbliebenen, Berufsunfähigkeit, Pflege u.a.). Zur Lebensversicherung werden teilweise neben den Produkten der Lebensversicherungsunternehmen i.e.S. auch die zu Lebensversicherungen gehörigen Pensionskassen und Pensionsfonds gerechnet. Ebenfalls der privaten Vorsorge – nicht zuletzt angesichts der demographischen Entwicklung – ist auch die private Krankenversicherung zuzurechnen, die im Gesamtsystem der Krankenversicherung in Deutschland sowohl als Vollversicherung als auch als Zusatzversicherung eine Rolle spielt. Die Schaden- und Unfallversicherung setzt sich dagegen aus ganz unterschiedlichen Sparten und Zweigen zusammen; hier wird sowohl privaten Haushalten als auch im industriell-gewerblichen Bereich Risikoschutz für eine Vielzahl von Haftungs- und Vermögensrisiken geboten, aber auch z.B. Schutz bei Unfällen oder Dienstleistungen im Schadenfall (Assistance). Umsatzmäßig am bedeutendsten sind hier die Kraftfahrtversicherung, die private und industriell-gewerbliche Sachversicherung, die Allgemeine Haftpflichtversicherung und die private Unfallversicherung.

Die unterschiedliche Geschäftsausrichtung der drei Hauptsparten der Erstversicherung zeigt sich auch in erheblichen Abweichungen in den entsprechenden Branchenkennzahlen (vgl. Abb. 5). So entfielen zuletzt (2010, vorläufige Angaben) in der deutschen Erstversicherung mit 90,4 Mrd. Euro 50,5% der Beiträge auf die Lebensversicherung i.w.S., während die Schaden- und Unfallversicherung nur Beiträge in Höhe von 55,1 Mrd. Euro (30,8%) und die private Krankenversicherung nur Beiträge in Höhe von 33,4 Mrd. Euro (18,7%) erzielen konnten. Noch stärker ist das Gewicht der Lebensversicherung in Bezug auf die Kapitalanlagen der gesamten deutschen Erstversicherung: Hier entfielen zuletzt (2009) mit Kapitalanlagen in Höhe

² Auf den stark vom internationalen Geschäft geprägten Bereich der Rückversicherung wird hier nicht näher eingegangen.

Abb. 5
Anteil der drei Hauptsparten am deutschen Versicherungsmarkt^{a)}, 2009



Quelle: GDV.

von 705,0 Mrd. Euro 70,1% auf die Lebensversicherung i.e.S., während sich die Kapitalanlagen der Krankversicherer auf 163,5 Mrd. Euro (16,3%) und die der Schaden- und Unfallversicherer nur auf 136,8 Mrd. Euro (13,6%) beliefen. Ein ganz anderes Bild hinsichtlich der relativen Bedeutung der drei Hauptsparten in der deutschen Erstversicherung ergibt sich dagegen, wenn anstatt der Umsätze und des Bilanzvolumens auf die volkswirtschaftliche Wertschöpfung abgestellt wird, die sich annähernd anhand der Zahl der Beschäftigten und des Jahresüberschusses³ ermessen lässt. Hier kehrt sich das Bild um, und zur mit Abstand bedeutendsten Hauptsparte wird die

Schaden- und Unfallversicherung. So waren zuletzt (2009) in der Schaden- und Unfallversicherung in Deutschland 123 600 Beschäftigte zu verzeichnen, während in der Lebensversicherung nur 46 600 Beschäftigte und in der privaten Krankenversicherung 40 900 Beschäftigte tätig waren. Auch der Jahresüberschuss in der Schaden- und Unfallversicherung⁴ fällt mit zuletzt (2009) 6,0 Mrd. Euro deutlich höher aus als der in der Lebensversicherung (1,7 Mrd. Euro) oder in der privaten Krankenversicherung (0,7 Mrd. Euro). Diese Relationen im Ertrag der drei Hauptsparten sind dabei über die Jahre relativ konstant. Die drei Hauptsparten weisen überdies nicht nur ganz unterschiedliche Wesensmerkmale auf, sondern auch eine vielfach ganz unterschiedliche Geschäftsentwicklung. So ist im Zeitraum von 2000 bis 2010 die Lebensversicherung i.w.S. in nominaler Betrachtung – also vor Abzug der Inflationsrate – um jahresdurchschnittlich 4,0% und die private Krankenversicherung um 5,0% gewachsen, während das jahresdurchschnittliche Beitragswachstum in der Schaden- und Unfallversicherung nur 1,1% betrug (vgl. Tab. 1). Gerade auch vor diesem Hintergrund erscheint es interessant, das aktuelle Geschäftsklima und die Langfristrends in der Versicherungswirtschaft zunächst getrennt nach den drei Hauptsparten zu betrachten.

³ Siehe Fußnote 1.

⁴ Jahresüberschuss vor Steuern und vor Gewinnabführung.

Tab. 1
Beitragseinnahmen der deutschen Versicherungswirtschaft^{a)} (in Mill. Euro)

| Jahr | Erstversicherung insgesamt | Lebensversicherung ^{b)} | Private Krankenversicherung | Schaden-/ Unfallversicherung |
|--|----------------------------|----------------------------------|-----------------------------|------------------------------|
| 2000 | 131 335 | 61 225 | 20 712 | 49 398 |
| 2001 | 135 093 | 62 565 | 21 718 | 50 810 |
| 2002 | 141 008 | 65 301 | 23 082 | 52 625 |
| 2003 | 147 729 | 68 574 | 24 741 | 54 414 |
| 2004 | 152 166 | 70 343 | 26 413 | 55 410 |
| 2005 | 157 984 | 75 244 | 27 348 | 55 392 |
| 2006 | 161 945 | 78 455 | 28 483 | 55 007 |
| 2007 | 162 923 | 78 967 | 29 461 | 54 495 |
| 2008 | 164 533 | 79 586 | 30 331 | 54 616 |
| 2009 | 171 419 | 85 250 | 31 468 | 54 701 |
| 2010 ^{c)} | 178 900 | 90 400 | 33 400 | 55 100 |
| Veränderung gegenüber dem Vorjahr in Prozent | | | | |
| 2000 | 3,1 | 4,2 | 4,0 | 1,5 |
| 2001 | 2,9 | 2,2 | 4,9 | 2,9 |
| 2002 | 4,4 | 4,4 | 6,3 | 3,6 |
| 2003 | 4,8 | 5,0 | 7,2 | 3,4 |
| 2004 | 3,0 | 2,6 | 6,8 | 1,8 |
| 2005 | 3,8 | 7,0 | 3,5 | 0,0 |
| 2006 | 2,5 | 4,3 | 4,2 | -0,7 |
| 2007 | 0,6 | 0,7 | 3,4 | -0,9 |
| 2008 | 1,0 | 0,8 | 2,9 | 0,2 |
| 2009 | 4,2 | 7,1 | 3,8 | 0,2 |
| 2010 ^{c)} | 4,3 | 6,1 | 6,0 | 0,7 |

^{a)} Gebuchte Bruttobeiträge. – ^{b)} Ab 2001 einschl. der in die Statistik des GDV einbezogenen Pensionskassen und Pensionsfonds (Lebensversicherung i.w.S.). – ^{c)} Vorläufige Werte.

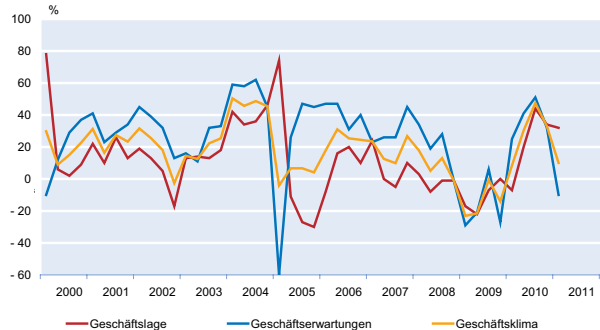
Quelle: GDV; PKV-Verband.

Geschäftsklima und Geschäftsentwicklung in der Lebensversicherung

Der Geschäftsverlauf in der deutschen Versicherungswirtschaft und seine sich wandelnden Bestimmungsfaktoren weisen eine hohe Korrelation mit der Beurteilung der Geschäftslage und den Geschäftserwartungen der Versicherungsunternehmen sowie mit dem aus Lagebeurteilung und Erwartungen ermittelten Geschäftsklima in der Branche auf.⁵ Dies zeigt die Entwicklung der vom ifo Institut seit über zehn Jahren vierteljährlich bei den Versicherungsunternehmen im Auftrag des Gesamtverbands der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV) erfragten Angaben. Die Befragung durch das ifo Institut im Rahmen des ifo Konjunkturtests Versicherungswirtschaft erfolgt dabei getrennt für die drei Hauptsparten Lebensversicherung, private Krankenversicherung und Schaden- und Unfallversicherung. Geschäftslage, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in der Gesamtbranche werden nicht unmittelbar erfragt, sondern durch das ifo Institut aus den Angaben für die drei Hauptsparten der Erstversicherung errechnet. Wichtig zu wissen ist auch, dass die Angaben der Unternehmen im Rahmen der Auswertung mit den jeweiligen Marktanteilen gewichtet werden und die Teilnahmequote der Unternehmen an der Umfrage stabil sehr hoch liegt; zuletzt – im ersten Quartal 2011 – repräsentierten die erfassten Unternehmen 86% der Beiträge des Gesamtmarktes.

Auf die Geschäftsentwicklung in der Lebensversicherung⁶ wirkten im Betrachtungszeitraum von 2000 bis heute eine Vielzahl gegenläufiger Faktoren ein. Ein positiver Einfluss ging von dem wachsenden Bedarf an kapitalgedeckter Altersvorsorge aus. Auch nahm das Bewusstsein in der Bevölkerung für diesen Bedarf zu. Positiv wirkte sich beispielsweise die zunehmende Akzeptanz von Riester- und Basisrente aus. Beeinträchtigt wurde die langfristige Vorsorge im Rahmen der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte dagegen durch den prominenten Attentismus – also eine Abwartehaltung – der privaten Haushalte im Bereich der Geldanlage, durch den tendenziell kurzfristige Anlageformen wie Bankeinlagen begünstigt wurden. Eine anhaltende Verunsicherung über die wirtschaftlichen und rechtlichen Rahmenbedingungen bzw. vor allem deren langfristige Stabilität schlägt sich hier nieder. Wachstumsdämpfend war auch das steigende Gewicht der regulären Abläufe in früheren Jahren und Jahrzehnten abgeschlosse-

Abb. 6
Langfristige Entwicklung des Geschäftsklimas in der Lebensversicherung



Quelle: ifo Institut.

ner Lebensversicherungsverträge, die zu steigenden Abblaufleistungen der Lebensversicherer führten. Auch in den politischen Rahmenbedingungen gab es positive wie negative Veränderungen. Negativ zu Buche schlug – anders als die Rentenreform mit der Einführung von Riester- und Basisrente – die Verschlechterung der steuerlichen Rahmenbedingungen im Zuge des Alterseinkünftegesetzes. Gegenläufige Entwicklungen waren auch in einzelnen Segmenten des Lebensversicherungsgeschäftes zu verzeichnen. So führt beispielsweise die früher dominierende »klassische« gemischte Kapitallebensversicherung mit Risikoschutz und hohen Kapitalauszahlungen im Erlebensfall mittlerweile ein Schattendasein, während Lebensversicherungen mit rentenförmiger Auszahlung jetzt tonangebend sind. Ebenso hat vor allem in den letzten Jahren gegenüber dem Geschäft gegen laufenden Beitrag das Einmalbeitragsgeschäft stark expandiert. Auch die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung hat in der letzten Dekade an Bedeutung gewonnen.

Ende 1999, zu Beginn der Erhebungen für das ifo Geschäftsklima in der Versicherungswirtschaft, bestand in der Lebensversicherung eine Sondersituation in Form einer ungewöhnlich guten Lagebeurteilung, jedoch verhaltener Geschäftserwartungen (vgl. Abb. 6). Die gute Lagebeurteilung spiegelte vor allem wider, dass Ende 1999 im Vorfeld der damals diskutierten, letztlich aber nicht realisierten steuerlichen Veränderungen für die Lebensversicherung viele Verträge zusätzlich abgeschlossen worden waren, um noch in den Genuss der alten steuerlichen Regelungen zu gelangen. Dagegen lagen in der Folgezeit die Geschäftserwartungen meist über der Lagebeurteilung.⁷ Insgesamt war das Geschäfts-

⁵ Erfragt werden im Rahmen des ifo Konjunkturtests Versicherungswirtschaft neben der aktuellen Lagebeurteilung die *kurzfristigen* Geschäftserwartungen für die nächsten sechs Monate.

⁶ Einbezogen in den ifo Konjunkturtest Versicherungswirtschaft sind bisher nur die Lebensversicherer i.e.S., nicht aber die diesen zugehörigen Pensionskassen und Pensionsfonds. Allerdings entfallen auf die Lebensversicherung i.e.S. bis zuletzt mehr als 95% der Beitragseinnahmen der Lebensversicherung insgesamt, so dass sich durch die explizite Einbeziehung der der Lebensversicherung zugehörigen Pensionskassen und Pensionsfonds im Hinblick auf das Geschäftsklima in der Lebensversicherung kein wesentlich anderes Bild ergeben dürfte.

⁷ Aus methodischen Gründen können die Einschätzungen von Geschäftslage und Geschäftsaussichten allerdings nur bedingt verglichen werden. Dies ergibt sich schon aus den abweichenden Fragestellungen. Während zur Geschäftslage die Antwortalternativen (»günstig«, »befriedigend«, »ungünstig«) eine »absolute« Beurteilung erfordern, wird zu den Geschäftsaussichten eine »relative« Beurteilung (»eher günstiger«, »etwa gleichbleibend«, »eher ungünstiger«) verlangt. Optimistische bzw. pessimistische Antworten im Hinblick auf die relative Entwicklung der nächsten sechs Monate sind so immer auch abhängig von den jeweiligen Ausgangswerten.

klima in der Lebensversicherung in den Jahren 2000 bis 2004 nicht unfreundlich und wies überwiegend recht günstige Werte auf. Dazu dürfte auch beigetragen haben, dass von den in dieser Zeitspanne gefassten Beschlüssen zur Einführung der Riester-Rente (ab 2002) und den Beratungen im Vorfeld der Einführung der Basisrente (ab 2005) positive Signale für die kapitalgedeckte Altersvorsorge ausgingen. Im Gefolge des Kurssturzes an den Aktienmärkten nach dem Terroranschlag des 11. September 2001 und dem Platzen der New-Economy-Blase war allerdings insbesondere Ende 2002/Anfang 2003 zeitweilig auch eine deutliche Abkühlung des Geschäftsklimas in der Lebensversicherung zu verzeichnen. Trotz ihrer insgesamt konservativen Anlagestrategie mussten die Lebensversicherer damals erhebliche Verluste aus ihren Aktienengagements hinnehmen, die natürlich die Stimmung in der Branche merklich belasteten. Bis Mitte 2004 hatte sich das Geschäftsklima in der Lebensversicherung allerdings wieder erholt und verzeichnete bislang unerreicht positive Werte, vor allem auch infolge sehr optimistischer Geschäftserwartungen.

Ein ähnliches Bild wie Ende 1999 – allerdings in verschärfter Form – zeigte sich bei Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen der Lebensversicherer dann Ende 2004. Dem im gesamten Betrachtungszeitraum von 1999 bis Anfang 2011 zweitbesten Wert bei der Lagebeurteilung stand seinerzeit der bei weitem schlechteste Wert überhaupt bei den Geschäftserwartungen gegenüber. Ursächlich für diese Sondersituation war – wie schon Ende 1999 – erneut ein politischer Vorgang im Bereich der Steuergesetzgebung. Mit dem Anfang 2005 in Kraft getretenen Alters-einkünftegesetz wurden zwar einerseits mit der neu eingeführten Basisrente neue Geschäftschancen eröffnet. Schwerer wog aber die grundlegende Neuordnung in der Besteuerung der Lebensversicherung, die für viele Produkte – so auch die klassische gemischte Kapitallebensversicherung – die Attraktivität deutlich herabsetzte. Dementsprechend waren um die Jahreswende 2004/2005 abermals ungewöhnlich viele Lebensversicherungsverträge zusätzlich abgeschlossen worden. Zugleich wurde aber damit gerechnet, dass es danach erst einmal zu einem Einbruch des Neugeschäfts kommen würde. Die Geschäftserwartungen der Lebensversicherer erholten sich aber rasch wieder und wichen – ausgehend von einer historisch einmalig negativen Einschätzung – im Laufe des Jahres 2005 wieder einer optimistischen Erwartungshaltung; sie lag bis zur Zuspitzung der Banken- und Wirtschaftskrise im Jahr 2008 wieder stets mehr oder weniger über der Lagebeurteilung. Das Geschäftsklima insgesamt blieb trotz einer ebenfalls durch die neue Steuergesetzgebung bewirkten Delle in der Beurteilung der Geschäftslage im Jahr 2005 bis ins Jahr 2008 hinein relativ freundlich und wies nur vergleichsweise moderate Ausschläge auf. Dies ist umso bemerkenswerter, als sich in

dieser Zeit das Wachstum der Beitragseinnahmen spürbar verlangsamte.

Auch wenn die Lebensversicherung selbst nicht von der Banken- und Wirtschaftskrise betroffen war und ihre Wettbewerbsposition im Bereich der Geldvermögensbildung der privaten Haushalte sogar verbessern konnte, spiegelte sich die Krise zwischen Ende 2008 und Anfang 2010 doch in Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen der Lebensversicherer deutlich wider. Vom vierten Quartal 2008 bis zum vierten Quartal 2009 lagen sowohl Lagebeurteilung als auch Geschäftserwartungen per saldo fast ausnahmslos im Minus, d.h. die negativen Antworten waren – teils auch erheblich – stärker vertreten als die positiven Antworten. Ein solch synchrones Minus beider Werte hatte es zuvor nicht gegeben. Auch das Geschäftsklima insgesamt lag erstmals seit Beginn der Erhebungen fünf Quartale hintereinander im Minusbereich. Ursächlich für diese Stimmung unter den Lebensversicherern war nicht so sehr die aktuelle Umsatzentwicklung. Nachfrage und Beitragsentwicklung in der Lebensversicherung blieben vielmehr in der Krise stabil. Ausschlaggebend dürften vielmehr negative Auswirkungen aus der Bankenkrise im Bereich der Kapitalanlage der Lebensversicherer, vor allem aber eine »gefühlte« negative Lage und sehr pessimistische Erwartungen im Zuge der allgemeinen Wirtschaftskrise, gewesen sein.

Wieder ein gänzlich anderes Bild ergab sich dann im Jahr 2010. Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen fielen jetzt wieder sehr freundlich, teilweise geradezu euphorisch aus. Auch das Geschäftsklima stieg wieder auf hohe positive Werte. Auch hier stellt sich die Frage, ob diese Umfrageergebnisse die »echte« Lage der Branche nicht erneut – diesmal nach oben – überzeichneten. Als Erklärung bietet sich – neben der Erleichterung über die Stabilisierung der gesamtwirtschaftlichen Rahmenbedingungen – hier das 2009 und 2010 stark expansive Einmalbeitragsgeschäft der Lebensversicherer an, das mit + 59,6% (2009) und + 32,9% (2010) Rekordergebnisse erzielte und auch den Beitragseinnahmen insgesamt nach der weitgehenden Stagnation in den Jahren 2007 und 2008 wieder zu höheren Zuwachsraten (2009: + 6,6%, 2010: + 7,1%) verhalf. Allerdings ist das Einmalbeitragsgeschäft nicht beliebig vermehrbar, und auch Ergebnisse, die nicht immer an den Vorjahreswert anknüpfen, sind hier denkbar. Zuletzt, im ersten Quartal 2011, war am aktuellen Rand auch wieder eine merkliche Normalisierung vor allem der Geschäftserwartungen zu verzeichnen, die bereits im Vorquartal eingesetzt hatte. Das Bild Anfang 2011 erinnert bis zu einem gewissen Grad an die Situation Ende 1999 und Ende 2004. Einer noch recht guten Lagebeurteilung stehen jetzt mehr von Skepsis geprägte Erwartungen gegenüber. Der Grund hierfür dürfte vor allem sein, dass jetzt offenbar mit einem Ende der kräf-

tigen Expansion des Einmalbeitragsgeschäfts – eventuell sogar mit Rückschlägen – gerechnet wird. Im Einzelnen beurteilten im ersten Quartal 2011 39% der Lebensversicherer ihre Lage als günstig, 54% als befriedigend und nur 7% als ungünstig. Mit einer in den nächsten sechs Monaten eher günstigeren Geschäftslage rechneten zuletzt dagegen nur noch 25% der Lebensversicherer, 40% erwarteten keine Änderung, und immerhin 35% gingen von einer Verschlechterung aus.

Insgesamt zeigt sich, dass sich die Lebensversicherer bei Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen im Betrachtungszeitraum oftmals stark an der aktuellen bzw. erwarteten Nachfrageentwicklung orientiert haben. Auch die Entwicklung am aktuellen Rand scheint in erster Linie durch das erwartete Nachlassen der Nachfrage geprägt, weniger durch andere Faktoren wie etwa das zuletzt schwierige Zinsumfeld für die Kapitalanlagetätigkeit der Lebensversicherer. Gleichwohl gab es auch Phasen, in denen die Stimmungslage der Lebensversicherer kaum aus der Nachfrageentwicklung zu erklären war, etwa im Zuge des Aktiencrashes der Jahre 2001 bis 2003. Auch in der Sonder-situation des gesamtwirtschaftlichen Krisenjahres 2009 ging das seit Beginn des Jahrzehnts höchste Beitragswachstum mit einem gleichwohl stark unterkühlten Geschäftsklima einher.

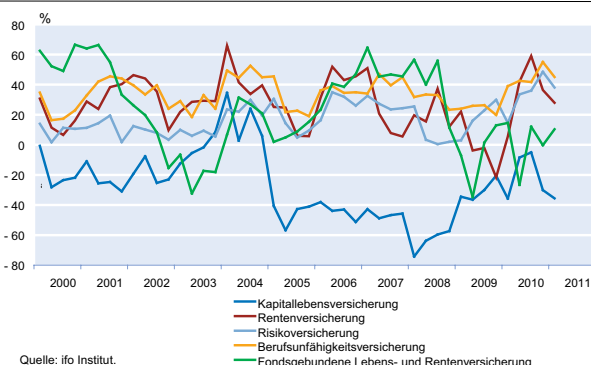
Interessant ist auch die Entwicklung von Lagebeurteilung, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in den fünf Teilssegmenten der Lebensversicherung Kapitallebensversicherung, Rentenversicherung, fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung, Risikoversicherung und Berufsunfähigkeitsversicherung, für die im Rahmen des ifo Konjunkturtests Versicherungswirtschaft gesonderte Werte erhoben werden (vgl. Abb. 7). Fast über den gesamten Betrachtungszeitraum weist dabei die klassische »gemischte« Kapitallebensversicherung das ungünstigste Geschäftsklima auf; eine Ausnahme bildet hier nur der »Schlussverkauf« des Jahres 2004 vor Inkrafttreten der neuen steuerlichen Rahmenbedingungen und – vermutlich auch bedingt durch das Ein-

malbeitragsgeschäft – das Jahr 2010. Vor allem in den schlechten Werten ab 2005 spiegeln sich dabei die ungünstiger gewordenen steuer- und sozialpolitischen Rahmenbedingungen für dieses Produkt wider; allerdings weisen auch die vor 2004 keineswegs positiven Werte darauf hin, dass viel grundsätzlicher hier auch ein nicht nur von veränderten Rahmenbedingungen ausgelöster genereller Wandel der Kundenpräferenzen zugunsten von Lebensversicherungen mit rentenförmiger Auszahlung mitursächlich ist. Dementsprechend war im Betrachtungszeitraum das Geschäftsklima für die private Rentenversicherung trotz erkennbarer Schwankungen – etwa einem kleinen Einbruch im Jahr 2010 – meist relativ günstig. Deutlichen Schwankungen unterliegt demgegenüber offensichtlich das Geschäftsklima für die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung. Phasen, in denen die fondsgebundene Lebens- und Rentenversicherung – dem für sie durchaus positiven Langfristrend im Nachfrageverhalten entsprechend – die freundlichste Stimmung von allen einzeln erfassten Segmenten aufwies, standen Phasen gegenüber, in denen insbesondere Turbulenzen an den Aktienmärkten für einen massiven Stimmungseinbruch sorgten, so 2001 bis 2003 und 2009/2010. Bei vergleichsweise stabilen Rahmenbedingungen weist das Stimmungsklima in der Risikoversicherung und der Berufsunfähigkeitsversicherung dagegen relativ geringe Schwankungen auf; insbesondere in der Berufsunfähigkeitsversicherung, die sich im Betrachtungszeitraum eines wachsenden Zuspruchs erfreuen konnte, war das Geschäftsklima ausnahmslos auch recht freundlich. Letztlich handelt es sich bei diesen beiden Produktgruppen, in denen der Schwerpunkt auf den biometrischen Risiken liegt, um einen Stabilitätsanker in der Geschäftsentwicklung der Lebensversicherung.

Geschäftsklima und Geschäftsentwicklung in der privaten Krankenversicherung

Mehr noch als in der Lebensversicherung wird die Geschäftsentwicklung in der privaten Krankenversicherung (PKV) von der Entwicklung – auch politischer – äußerer Rahmenbedingungen geprägt. Dies gilt insbesondere für die Krankheitskostenvollversicherung, auf die allein über 70% des Beitragsaufkommens in der PKV entfallen. Aber auch in der Entwicklung der Zusatzversicherungen spiegeln sich oftmals Veränderungen in den äußeren Rahmenbedingungen wider. Besonderes Gewicht kommt dabei vor allem Veränderungen im sozialpolitischen Umfeld und der Kostenentwicklung im Gesundheitswesen zu; beide Größen haben erhebliche Rückwirkungen etwa auf den Nettoneuzugang und damit die Zahl der in der privaten Krankenversicherung vollversicherten Personen und damit auch auf die Entwicklung des Beitragsaufkommens. Im Betrachtungszeitraum von 2000 bis heute waren diese Faktoren teils sehr deutlich spürbar, wobei sowohl po-

Abb. 7
Langfristige Entwicklung des Geschäftsklimas in einzelnen Produktsegmenten der Lebensversicherung



sitive wie auch negative Effekte zu verzeichnen waren. So erhöhten die Leistungskürzungen und andere Einschränkungen in der gesetzlichen Krankenversicherung einerseits das Bewusstsein für den Bedarf an eigenverantwortlicher Vorsorge durch einen Wechsel in die private Krankenversicherung oder zumindest den Abschluss einer Zusatzversicherung. Andererseits ist es in der letzten Dekade teilweise auch zu sozial- und gesundheitspolitischen Entscheidungen gekommen, durch die der Zugang zur privaten Krankenversicherung erheblich erschwert wurde. Wachstumsdämpfend wirkt sich zudem im Bereich der PKV aus, dass im Zuge der demographischen Entwicklung die Bevölkerungszahl in den jüngeren und mittleren Jahrgängen rückläufig tendiert und damit das Potential für Neukunden geschmälert wird.

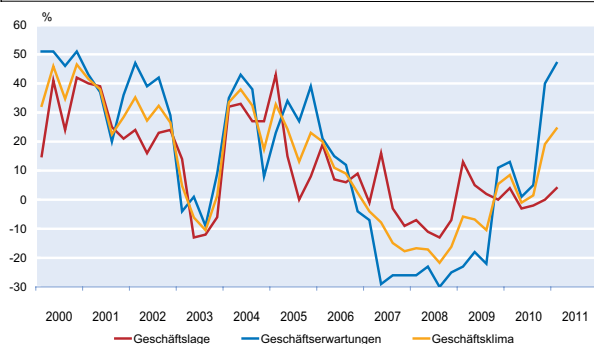
Zu Beginn des letzten Jahrzehnts, in den Jahren 2000 bis 2002, lagen dem ifo Konjunkturtest Versicherungswirtschaft zufolge Beurteilung der Geschäftslage, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in der PKV auf historischen Höchstwerten, die auch im Branchen- und Spartenvergleich überaus positiv ausfielen (vgl. Abb. 8). Darin dürften auch die seinerzeit sehr günstigen Wachstumsaussichten in der PKV zum Ausdruck kommen. Angesichts einer von Beitragssatzanhebungen bei gleichzeitigen Leistungskürzungen geprägten Entwicklung in der gesetzlichen Krankenversicherung gewann die PKV als Alternative immer mehr an Attraktivität. 2001 und 2002 erhöhte sich die Zahl der in der privaten Krankenversicherung Vollversicherten so um einen Nettoneuzugang von 216 400 bzw. 213 600 und wuchs damit stärker als in allen anderen Jahren des letzten Jahrzehnts.

Im Jahr 2003 trübten sich dann die Geschäftserwartungen der privaten Krankenversicherer wie auch deren Lagebeurteilung kurzfristig dramatisch ein. Eine Ursache hierfür lag darin, dass im Zuge der damaligen Gesundheitsreform zum 1. Januar 2003 eine drastische Anhebung der Versicherungspflichtgrenze – also der Einkommensgrenze, ab der für sozialversicherungspflichtig Beschäftigte

ein Wechsel in die PKV überhaupt erst möglich ist – auf 3 825 Euro pro Monat (vorher: 3 336 Euro) in Kraft getreten war. Das Versichertenpotential der PKV wurde so reduziert; der Zugang zur PKV deutlich erschwert. Der Neuzugang an vollversicherten Personen in der PKV verringerte sich in der Folge spürbar. Der Klimasturz in der privaten Krankenversicherung hing aber auch mit der 2003 verabschiedeten Gesundheitsreform (»GKV-Modernisierungsgesetz«) insgesamt und der seinerzeitigen Diskussion über weitere gesundheitspolitische Reformen zusammen. Die Realisierung bestimmter Reformüberlegungen hätte den Fortbestand der PKV als Vollversicherung in Frage gestellt. Allerdings blieb die PKV dann für einige Jahre doch von entsprechenden weitreichenden Reformüberlegungen verschont, und der Rückgang des Nettoneuzugangs fiel zunächst überraschend moderat aus (2003: 186 600, 2004: 149 000, 2005: 113 600, 2006: 116 100).

Nach einer entsprechenden Normalisierung von Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen in den Jahren 2004 und 2005 spiegelt sich in der 2006 einsetzenden und bis Ende 2008 anhaltenden kontinuierlichen Verschlechterung des Geschäftsklimas in der privaten Krankenversicherung vor allem der weitere Fortgang der gesundheitspolitischen Diskussion wider. Dabei wurden von den privaten Krankenversicherern Existenzsorgen, aber auch weitere Einbußen beim Nettoneuzugang an Vollversicherten – dieser betrug 2007 nur 59 900 und 2008 90 300 Personen – offenbar höher gewichtet als beispielsweise der starke Anstieg der Zusatzversicherungen, der nicht zuletzt aus Leistungskürzungen in der GKV resultierte, sich quantitativ bei den Beitragseinnahmen der PKV allerdings nur begrenzt bemerkbar machte.⁸ Vor allem die schließlich 2007 nach sechzehnmonatigen Verhandlungen verabschiedete weitere Gesundheitsreform (»GKV-Wettbewerbsstärkungsgesetz«) hätte in ihrer ursprünglich vorgesehenen Fassung das Aus für die PKV bedeutet. Aber auch in der schließlich verabschiedeten Fassung bedeuteten die Neuregelungen der Gesundheitsreform eine erhebliche Verschlechterung der Rahmenbedingungen für die PKV. Neben anderen Belastungen für die PKV (wie beispielsweise dem Zwang zum Angebot eines Basistarifs und dem Ausschluss jeder Kündigungsmöglichkeit auch bei dauerhaftem Prämienverzug) wurde abermals der Neuzugang von Angestellten durch das Erfordernis eines dreimaligen (statt bisher einmaligen) Überschreitens der Jahresarbeitsentgeltgrenze eingeschränkt. Die Geschäftserwartungen in der privaten Krankenversicherung stürzten dementsprechend zwischen Ende 2005 und Mitte 2007 re-

Abb. 8
Langfristige Entwicklung des Geschäftsklimas in der privaten Krankenversicherung



⁸ Die Zahl der Zusatzversicherungen in der PKV ist im Betrachtungszeitraum von 13,82 Mill. (2000) auf 21,56 Mill. (2010) gestiegen. Dementsprechend lag das Geschäftsklima in der Zusatzversicherung vor allem in den Jahren 2003 bis 2008 stets deutlich über dem Geschäftsklima in der Vollversicherung; auf das Geschäftsklima in der PKV insgesamt hatte dies jedoch keinen durchschlagenden Effekt. Zuletzt – ab 2009 – ließ die Expansion des Zusatzversicherungsgeschäfts konjunkturbedingt ohnehin nach.

gelrecht ab und verharrten bis Mitte 2009 auf deutlich negativem Niveau.

Erst mit dem Wechsel in der Bundesregierung des Jahres 2009 hellte sich das Stimmungsklima in der PKV wieder auf; vor allem die Erwartungen erholten sich zusehends. Die Existenzsorgen schwanden, gewisse Erleichterungen der politischen Rahmenbedingungen zeichneten sich ab. Auch verlief die wirtschaftliche Entwicklung mit einem Nettoneuzugang von 171 600 im Jahr 2009⁹ wieder besser als in den Jahren zuvor; im Jahr 2010 konnte mit einem Beitragswachstum von voraussichtlich 6,0% ein so starkes Umsatzwachstum wie seit 2004 nicht mehr erzielt werden. Von Euphorie konnte aber bis zuletzt keine Rede sein. Im ersten Quartal 2011 wurde die Geschäftslage nach wie vor nur von 8% der Unternehmen als günstig angesehen, es dominiert mit 88% die Einschätzung »zufriedenstellend«; die verbleibenden 4% beurteilten ihre Geschäftslage als ungünstig. Für die nächsten sechs Monate rechneten dagegen zuletzt 51% der privaten Krankenversicherer mit einer eher günstigeren, 45% mit einer gleichbleibenden und nur 4 % mit einer eher ungünstigeren Entwicklung.

Anders als in der Lebensversicherung zeigt sich für die private Krankenversicherung, dass hier das Geschäftsklima weniger stark von der sich im Beitragswachstum ausdrückenden Entwicklung der Versicherungsnachfrage abhängt. Selbst in Jahren mit einem relativ hohen Beitragswachstum konnte das Geschäftsklima sehr frostig ausfallen. Ursächlich hierfür ist auch, dass zum Beitragswachstum immer auch Komponenten beitragen, die nicht in einem Zusammenhang mit der Zahl der Versicherten stehen. So tragen auch unvermeidliche Kostensteigerungen und eine damit verbundene Erhöhung der Leistungsausgaben auch im Bereich der privaten Krankenversicherung zu Beitragserhöhungen und damit einem Beitragswachstum bei, ohne dass sich hierdurch die Beurteilung von Geschäftslage oder Geschäftserwartungen ändern würde. Gestützt wurde das Beitragswachstum der PKV auch durch einen seit 2000 durch den Gesetzgeber vorgegebenen Beitragszuschlag für die Bildung von zusätzlichen Alterungsrückstellungen, ohne dass dadurch in diesen Jahren der Einbruch des Geschäftsklimas 2003 hätte verhindert werden können. Dominierend für Lagebeurteilung und Geschäftserwartungen in der PKV waren im Betrachtungszeitraum stattdessen offensichtlich immer wieder die von der Sozial- und Gesundheitspolitik auf die PKV ausgehenden Einflüsse. Allerdings ist auch im Vergleich mit den anderen Versicherungssparten positiv anzumerken, dass die private Kran-

kenversicherung im gesamten Betrachtungszeitraum unabhängig von allen politischen Einflüssen und damit unabhängig vom jeweiligen Geschäftsklima immer eine Wachstumsbranche war.

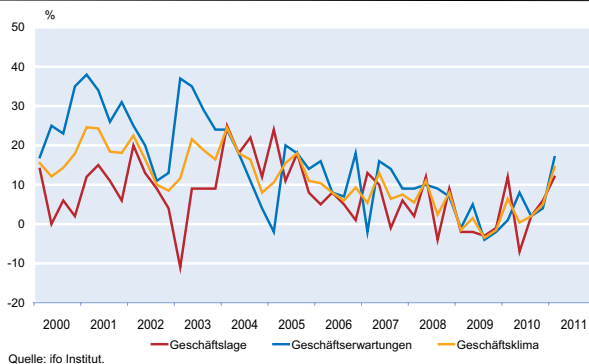
Geschäftsklima und Geschäftsentwicklung in der Schaden- und Unfallversicherung

Die Schaden- und Unfallversicherung setzt sich aus einzelnen Versicherungszweigen zusammen, in denen ganz unterschiedliche Risiken abgesichert werden und jeweils ganz unterschiedliche Kundengruppen (von den Privathaushalten bis zu Großunternehmen) dominieren. Die Unterschiede zwischen den einzelnen Schadenversicherungszweigen spiegeln sich vielfach auch in einer differenzierten Geschäftsentwicklung wider. Auch sind für die einzelnen Zweige teilweise ganz unterschiedliche Einflussfaktoren maßgeblich. Im Rahmen des ifo Konjunkturtests Versicherungswirtschaft werden Lagebeurteilung, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima daher nicht nur für die Schaden- und Unfallversicherung insgesamt ermittelt, sondern auch getrennt für das gewerblich-industrielle Geschäft und im Bereich des Privatkundengeschäfts für die Kraftfahrtversicherung, die Unfallversicherung, die Haftpflichtversicherung, die Sachversicherung und die Rechtsschutzversicherung. Allerdings lassen sich im Betrachtungszeitraum von 2000 bis heute auch allgemeine Charakteristika der Geschäftsentwicklung finden, die nicht nur für einzelne Zweige der Schaden- und Unfallversicherung typisch sind. So ist für weite Teile der Schaden- und Unfallversicherung seit Jahren ein sehr intensiver Preiswettbewerb zu konstatieren. In Verbindung damit ist in nicht wenigen Schadenversicherungszweigen auch eine ausgesprochene Zyklizität der Geschäftsentwicklung zu verzeichnen. Das gilt etwa auch für die Kraftfahrtversicherung, den mit Abstand größten Zweig der Schaden- und Unfallversicherung. Ebenso gilt für viele Segmente der Schaden- und Unfallversicherung, dass ein bereits erreichter hoher Grad der Marktdurchdringung dem Wachstum des Mengengerüsts Grenzen setzt. Schließlich war für die Schaden- und Unfallversicherung trotz einiger Großschadenereignisse alles in allem im Betrachtungszeitraum in der Breite ein durchaus moderater Schadenverlauf festzustellen. Größere Schwankungen der Beitragsentwicklung waren ebenfalls nicht zu verzeichnen; die jährlichen Veränderungsraten des Beitragsaufkommens bewegten sich insbesondere zwischen 2005 und 2010 nur in einem schmalen Spektrum von – 0,9 bis + 0,7%.

Zu Beginn des letzten Jahrzehnts war in der Schaden- und Unfallversicherung zunächst ein stabiles und nicht unfreundliches Geschäftsklima zu verzeichnen (vgl. Abb. 9). Die Geschäftslage wurde überwiegend als befriedigend bis günstig empfunden, und die Erwartungen waren überwiegend nach oben gerichtet. Auch eine Erschütterung wie der Terroranschlag des 11. September 2001 hat im Geschäftskli-

⁹ Mit den Vorjahren vergleichbar ist allerdings nur ein Nettoneuzugang von ca. 99 000. Dies ist vor allem mit der seit dem 1. Januar 2009 geltenden gesetzlichen Pflicht zur Versicherung zu begründen, in deren Folge unter anderem einmalig Zugänge aus der Nichtversicherung auftraten.

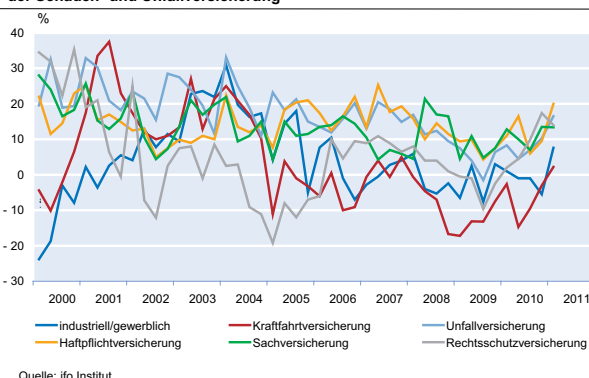
Abb. 9
Langfristige Entwicklung des Geschäftsklimas in der Schaden- und Unfallversicherung



ma der deutschen Schaden- und Unfallversicherer nur leichte Spuren hinterlassen. Zu einer zeitweilig deutlich schlechteren Lagebeurteilung geführt hat dagegen das sog. Jahrhunderthochwasser an Elbe und Donau im Sommer 2002, das mit erheblichen zusätzlichen Schadenbelastungen einherging und zudem mit Belastungen auch bei den Kapitalanlagen der Schaden- und Unfallversicherer durch den Aktienkursrückgang zusammenfiel.

Etwa ab der Mitte des letzten Jahrzehnts fiel das Geschäftsklima in der Schaden- und Unfallversicherung dann deutlich verhaltener aus als in den Jahren zuvor. Ein wesentlicher Grund hierfür war die deutliche Eintrübung des Geschäftsklimas in der Kraftfahrtversicherung (vgl. Abb. 10), für die vor allem ein neuerlicher Preissenkungszyklus in dieser Sparte maßgeblich gewesen sein dürfte. In der Kraftfahrtversicherung waren nach auch zuvor schon nur mäßigem Wachstum die Beitragseinnahmen ab 2005 bis einschließlich 2009 kontinuierlich rückläufig – und das in ganz erheblichem Ausmaß (2005: – 2,2%; 2006: – 3,6%; 2007: – 2,0%; 2008: – 2,1%; 2009: – 1,5%). Weitere Naturkatastrophen wie der Wintersturm »Kyrill« Anfang 2007 (oder später Anfang 2010 der Orkan »Xynthia«) beeinträchtigten wegen der damit verbundenen Schadenbelastung für die Versicherer das Geschäftsklima zumindest zeitweilig auch immer wieder zu-

Abb. 10
Langfristige Entwicklung des Geschäftsklimas in einzelnen Produktsegmenten der Schaden- und Unfallversicherung



sätzlich. Gegen Ende des letzten Jahrzehnts wurde das Geschäftsklima in der Schaden- und Unfallversicherung in der Tendenz dann auch durch den im Gefolge der Banken- und Wirtschaftskrise zu verzeichnenden schweren Konjunkturunbruch weiter belastet. Etwas gegenläufig wirkte dagegen z.B. die sog. »Abwrackprämie«, durch die es zu einem Boom bei Pkw-Neuzulassungen kam, der sich in der Kraftfahrtversicherung positiv auf die Beitragsentwicklung in der Vollkaskoversicherung auswirkte.

In den letzten Quartalen hat sich das Geschäftsklima in der Schaden- und Unfallversicherung zwar moderat, aber stetig gebessert. 72% der Schaden- und Unfallversicherer hielten im ersten Quartal 2011 ihre aktuelle Lage für befriedigend (günstig: 20%, ungünstig: 8%), und 75% rechneten für die nächsten sechs Monate nicht mit größeren Veränderungen (eher mit einer Verbesserung rechneten 21%, eher mit einer Verschlechterung 4% der Unternehmen). Neben der allgemeinen konjunkturellen Erholung dürfte das zuletzt günstigere Geschäftsklima in der Schaden- und Unfallversicherung auch branchenspezifische Ursachen haben, so etwa das sich abzeichnende Ende des jahrelangen Preissenkungszyklus in der Kraftfahrtversicherung.

Das Geschäftsklima in der Schaden- und Unfallversicherung hat sich insgesamt ruhiger entwickelt als in den anderen beiden Hauptsparten. Dies dürfte neben dem vor allem hinsichtlich der Umsatzentwicklung insgesamt ruhigeren Geschäftsverlauf in der Schaden- und Unfallversicherung auch daran liegen, dass es in der Schaden- und Unfallversicherung an Einflüssen fehlt, die eine ähnliche Rolle spielen könnten wie die Veränderung sozial- und steuerpolitischer Rahmendaten für die Lebens- und die privaten Krankenversicherer. In Zahlen: Während die Salden des Geschäftsklimas in der Lebensversicherung im Betrachtungszeitraum zwischen – 23,1 und + 50,5 schwankten und in der privaten Krankenversicherung zwischen – 21,7 und + 46,5, bewegten sie sich in der Schaden- und Unfallversicherung »nur« zwischen – 1,5 und + 24,6 und seit 2006 sogar nur im Bereich zwischen – 1,5 und + 14,5. Sicher liegt die geringere Schwankungsbreite des Geschäftsklimas in der Schaden- und Unfallversicherung allerdings auch daran, dass sich hier immer wieder Stimmungsschwankungen in den einzelnen Teilsparten stärker gegenseitig kompensieren können, als dies zwischen einzelnen Produktsegmenten in der Lebens- und der privaten Krankenversicherung der Fall ist. Dies zeigt auch ein Blick auf die sehr differenzierte Entwicklung des Geschäftsklimas in den Sparten der Schaden- und Unfallversicherung. So hat sich gerade der zyklische Geschäftsverlauf in der Kraftfahrtversicherung auch sehr markant in einem Auf und Ab der Werte des Geschäftsklimas für diese Sparte wiedergespiegelt. Ebenso war im Betrachtungszeitraum das Geschäftsklima in den gewerblich-industriellen Zweigen zumeist etwas unfreundlicher als in der Schaden- und Unfallversicherung ins-

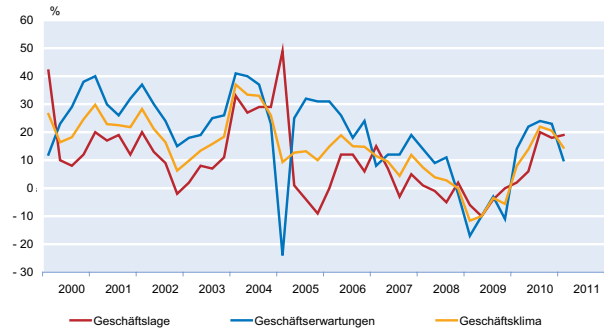
gesamt; darin kommt auch zum Ausdruck, dass weite Teile des gewerblich-industriellen Geschäfts als »weicher Markt« anzusehen sind, auf dem die Versicherungsnehmer sehr hart um für sie günstige Prämien und Konditionen mit den Versicherern verhandeln. Demgegenüber lag das Geschäftsklima im Privatkundengeschäft und hier vor allem in der Unfallversicherung, der Haftpflichtversicherung und der Sachversicherung zumeist deutlich über dem Durchschnitt. In der Rechtsschutzversicherung machten sich dagegen beispielsweise auch Befürchtungen im Zuge der Neuregelung der Anwaltskosten im Jahr 2005 im Geschäftsklima bemerkbar.

Auch am aktuellen Rand zeigt sich, dass das Geschäftsklima in den einzelnen Teilsegmenten durchaus differenziert ausfällt. Lag im ersten Quartal 2011 das Geschäftsklima in der Schaden- und Unfallversicherung insgesamt bei + 14,5, so lag es in der Privat-Haftpflichtversicherung mit + 20,0 und in der Unfallversicherung mit + 16,5 etwas höher, in der Rechtsschutzversicherung mit + 14,0, in der Privaten Sachversicherung mit + 13,4, im industriell-gewerblichen Geschäft mit + 7,6 und in der Kraftfahrtversicherung mit + 2,2 etwas niedriger. Hier ist das Geschäftsklima zwar – wie in den Vorjahren – unter den Sparten der Schaden- und Unfallversicherung noch immer am Unfreundlichsten, doch weist es jetzt erstmals seit dem vierten Quartal 2007 wieder einen positiven Saldo auf.

Geschäftsklima und Geschäftsentwicklung in der Versicherungswirtschaft insgesamt

Die aus den Angaben zu den drei Hauptsparten ermittelten Werte für Lagebeurteilung, Geschäftserwartungen und Geschäftsklima in der Versicherungswirtschaft insgesamt lassen über den gesamten Betrachtungszeitraum von 2000 bis heute einerseits deutliche Schwankungen, die die entsprechenden Bewegungen in den drei Hauptsparten widerspiegeln, andererseits aber – mit Ausnahme der Jahre 2009 und 2010 infolge der Banken- und Wirtschaftskrise – doch eine positive Grundstimmung erkennen (vgl. Abb. 11). In der Versicherungswirtschaft insgesamt überwogen vom ersten Quartal 2000 bis zum ersten Quartal 2011 in 37 Quartalen die positiven Antworten (»günstige Geschäftslage«) die negativen Antworten (»ungünstige Geschäftslage«), nur in acht Quartalen war es umgekehrt. Bei den Geschäftserwartungen überwogen die positiven Erwartungen die negativen Erwartungen sogar in 39 Quartalen. Der aus Lagebeurteilungen und Geschäftserwartungen ermittelte Wert des Geschäftsklimas war in der Versicherungswirtschaft insgesamt nur in vier Quartalen negativ, in einem Quartal exakt 0 und in den verbleibenden 40 Quartalen positiv. Auch angesichts eines nur verhaltenen Beitragswachstums von nominal jahresdurchschnittlich 3,0% zwischen 2000 und 2010 hat die

Abb. 11
Langfristige Entwicklung des Geschäftsklimas in der Versicherungswirtschaft



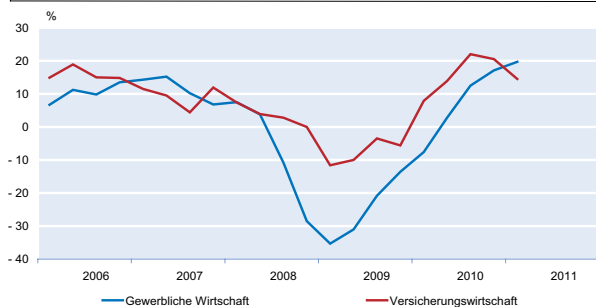
Quelle: ifo Institut.

Branche damit trotz aller Belastungen und Herausforderungen eine robuste Konstitution an den Tag gelegt.

Geradezu exemplarisch hierfür ist auch die Entwicklung des Stimmungsklimas in der deutschen Versicherungswirtschaft während der Banken- und Wirtschaftskrise im Vergleich zur gewerblichen Wirtschaft insgesamt (vgl. Abb. 12). Als Risikoträger und Finanzintermediär ist die Versicherungswirtschaft natürlich eng mit der übrigen Wirtschaft verflochten. Dementsprechend war auch die Versicherungswirtschaft mit den Auswirkungen der jüngsten Banken- und Wirtschaftskrise – wenn auch nur indirekt – konfrontiert. Allerdings hat sie sich während der Krise durch ein hohes Maß an Stabilität ausgezeichnet. Zwar entsprach die Entwicklung des Geschäftsklimas in der Versicherungswirtschaft im Trend durchaus der Entwicklung der Stimmungslage in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt, d.h., auch in der Versicherungswirtschaft hat sich das Klima 2008/2009 deutlich verschlechtert. Der Einbruch des Geschäftsklimas in der Versicherungswirtschaft fiel aber viel gedämpfter aus als in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt, und die Versicherungswirtschaft konnte die zunächst vor allem zu verzeichnende Eintrübung der Erwartungen deutlich schneller überwinden als andere Wirtschaftsbranchen. Eine wesentliche Ursache hierfür lag darin, dass sich Versicherungsnachfrage und Ertragslage in der Versicherungswirtschaft auch in der Krise überwiegend stabil entwickelt haben, während in anderen Branchen nicht selten deutliche Produktions-, Umsatz- und Ertragseinbußen zu verzeichnen waren. Erst im ersten Quartal 2011 lag das Geschäftsklima in der gewerblichen Wirtschaft insgesamt mit + 19,7 erstmals seit 2008 wieder leicht über dem Geschäftsklima in der Versicherungswirtschaft, das zuletzt + 14,5 betrug. Zurückzuführen war dies vor allem auf ein zuletzt außergewöhnlich gutes Geschäftsklima in der Industrie (+ 27,7), in dem sich die allgemeine konjunkturelle Erholung besonders deutlich widerspiegelt (Bauhauptgewerbe: – 6,2; Großhandel: + 17,3; Einzelhandel: +s 14,0). Aber auch, wenn man von Sondersituationen wie der Banken- und Wirtschaftskrise absieht, hat sich das Geschäftsklima in der Versicherungswirtschaft im Betrachtungszeitraum als wenig abhängig vom

Abb. 12

Banken- und Wirtschaftskrise:
Entwicklung des Geschäftsklimas in der Versicherungswirtschaft und in der gewerblichen Wirtschaft¹⁾ im Vergleich



¹⁾ Verarbeitendes Gewerbe, Bauhauptgewerbe, Groß- und Einzelhandel.
 Quelle: ifo Institut.

allgemeinen Konjunkturverlauf gezeigt, wie er im Wachstum des realen Bruttoinlandsprodukts zum Ausdruck kommt. So war die Stimmung in der Branche beispielsweise in den gesamtwirtschaftlichen Aufschwungsjahren 2006 und 2007 keineswegs erkennbar besser als in den vorausgegangenen Jahren, die gesamtwirtschaftlich weitgehend von Stagnation geprägt waren.

Ausblick

Aufgrund ihrer essenziellen volkswirtschaftlichen Funktion wird die Versicherungswirtschaft auch künftig eine der bedeutendsten Branchen in Deutschland bleiben. Weiter zunehmen sollte angesichts des demographischen Wandels und der Lage der öffentlichen Haushalte perspektivisch auch der Beitrag der Versicherungswirtschaft zur sozialen Sicherung in Deutschland. Die Versicherungswirtschaft wird sich allerdings auch in Zukunft zahlreichen Herausforderungen gegenübersehen und sich in einem schwierigen und sich weiter verändernden Umfeld zu behaupten haben. Das gilt nicht nur im Hinblick auf die politischen und regulatorischen Rahmenbedingungen. Ein im Vergleich zu früheren Jahrzehnten deutlich geringeres Wirtschaftswachstum und eine im Trend abnehmende Bevölkerung lassen auch weiterhin die Wachstumsspielräume für die Versicherungsnachfrage begrenzt erscheinen. So handelt es sich in Deutschland beim Versicherungsmarkt weitgehend um einen »reifen« Markt. In der Lebensversicherung, aber auch in der privaten Krankenversicherung bedeutet dies beispielsweise, dass Abläufe in früheren Jahren und Jahrzehnten abgeschlossener Verträge immer stärker ins Gewicht fallen. In vielen Bereichen der Schaden- und Unfallversicherung wiederum ist bereits ein relativ hoher Grad der Marktdurchdringung erreicht, der ein weiteres Beitragswachstum erschwert. Bei zugleich sich weiter verschärfendem nationalen und internationalen Wettbewerb und dem daraus resultierenden Druck auf die Ertragsmargen wird es für die einzelnen Versicherungsunternehmen nicht leicht sein, sich am Markt zu behaupten. Das ifo Geschäfts-

klima Versicherungswirtschaft wird auch weiterhin ein Seismograph dieser Entwicklungen sein.

Literatur

- Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht (2011), *Statistik der Erstversicherungsunternehmen 2009*, Bonn.
- Buttenböck, W., Ph. Dobbert und M. Wolgast (2010), »Gesamtwirtschaftliches Umfeld und Versicherungsmärkte zur Jahreswende 2010/2011«, *GDV Volkswirtschaft Konjunktur und Märkte* Nr. 2 (Dezember), Berlin.
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (2010), *Jahrbuch 2010 – Die deutsche Versicherungswirtschaft*, Berlin.
- Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (2010), *Statistisches Taschenbuch der Versicherungswirtschaft*, Berlin.
- Sinn, H.-W. (1988), »Gedanken zur volkswirtschaftlichen Bedeutung des Versicherungswesens«, *Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft* 77(1), 1–27.
- Verband der privaten Krankenversicherung e.V. (2010), *Zahlenbericht 2009/2010*, Köln.
- Wolgast, M. (2009), »Versicherungswirtschaft 2009 – ein stabiler Faktor in der Finanzkrise«, *Wirtschaftsdienst* 89(1), 23–25.
- Wolgast, M. (2009), »Die Auswirkungen der Finanz- und Wirtschaftskrise auf die Versicherungswirtschaft«, Vortrag im Rahmen der achten MEA-Jahreskonferenz, Mannheim, 24. November 2009, unter: www.gdv.de, Themen, Versicherungsmärkte/Konjunktur.
- Wolgast, M. (2010), »Geschäftsklima-Index: Die Stimmung in der Versicherungswirtschaft hellt sich auf«, *Versicherungswirtschaft* 65(19), 1340–1341.