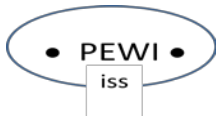


Hans-Balz Peter

Versicherungswirtschaft im Blickfeld der Ethik



© Hans-Balz Peter, Dr.oec.publ., H.Prof. für Sozialethik, bes. Entwicklungs- und Wirtschaftsethik, Theol.
Fakultät Universität Bern

PEWI GmbH • Praktische Ethik und Wirtschaftswissenschaft • Studien und Beratung

CH-3032 Hinterkappelen/Bern • Kappelenring 8

Telefon : +41 31 901 10 56

e-mail: isspewi@epost.ch • hans-balz.peter@theol.unibe.ch

par-text 28/2012

H.-B. Peter, Versicherungswirtschaft im Blickfeld der Ethik (überarb. u. erweiterte Auflage von
„VerSicherung und Gewissheit – Ethik in der Assekuranz {par-text 19/2009}”).

INHALT

Versicherungswirtschaft im Blickfeld der ethik..... 4

1. Einstieg..... 4

2. Versicherungsunternehmen und ethische Verantwortung..... 5

 2.1 Gesprächsgrundlage: Versicherungsunternehmen tragen ethische Verantwortung..... 5

 2.2 Grundlage der Wirtschaftstätigkeit: Treu und Glauben 6

 2.3 Ethik als Führungs- und Managementaufgabe 7

 2.4 Rascher Wandel der Versicherungswirtschaft birgt neue ethische Herausforderungen 8

 2.5 Sich der ethischen Herausforderung stellen - und wie? 9

3. Versicherungsethik ist – wie Unternehmensethik – „Selberdenken“ in Kommunikation mit anderen..... 11

 3.1 Was will die Ethik in der Privatversicherung?..... 11

 3.2 Methode (Weg) zeitgenössischer praktischer Ethik 12

 3.3 Konkretisierung der Kriterien für die Praxis 16

 3.4 Was bringt die Ethik der Versicherungswirtschaft? 19

4. Wo gibt es spezifische ethische Probleme in der Versicherungsunternehmung? 21

 4.1 Spezifische ethische Probleme in der Versicherungswirtschaft 21

 4.2 Individual-, Personal- und Sozialethik..... 22

 4.3 Vier Richtungen versicherungsunternehmerischer Verantwortung 23

 4.4 Ethische Fragen stellen sich in allen versicherungs-betriebswirtschaftlichen Funktionen und in der Beziehung zu allen Stakeholder 24

 4.5 Beispiele 25

 4.6 Ethische Werte und Kriterien in „Codes of Conduct“ von Versicherungsunternehmen..... 27

5. Hinweis: Korrespondierende Verantwortung der Stakeholder 29

6. Praktisch-ethische Konkretisierungen 30

 6.1 Produktgestaltung 30

 6.2 Klimaänderung und „Versicherung für alle“ – eine Anfrage und eine Anregung..... 33

 6.3 Versicherungen im Wettbewerb – individualisierende’ Risikoselektion 36

 6.4 Rentenversicherung mit Bonus für Schwererkrankte?..... 41

7. Folgerungen und Zusammenfassung..... 44

 7.1 Folgerungen 44

 7.2 Zusammenfassung 45

Zitierte und ausgewählte weiterführende Literatur 47

VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT IM BLICKFELD DER ETHIK¹

Hans-Balz Peter

1. EINSTIEG

In der Versicherungswirtschaft – dem Versicherungswesen, der Assekuranz, wie sich die Branche oft selber nennt – übernehmen Versicherungsunternehmen gegen ein Entgelt (Prämien) von den Versicherungsnehmern finanzielle Risiken für alle möglichen Gefahren bzw. deren wirtschaftliche Folgen. Die Assekuranz handelt also gleichsam mit dem (materiellen) Wert *Sicherheit*. Die Frage nach der „Ethik in der Assekuranz“ und nach „Ethischem Verhalten in der Versicherungswirtschaft“ rekurriert auf eine andere Dimension, nämlich auf die moralische Gewissheit im wirtschaftlichen Handeln und damit im Grunde auf das *Gewissen* der einzelnen Akteure, als Individuen und als in Institutionen und Strukturen eingebundene „Funktionäre“ der Versicherungsunternehmen. Die Eigenschaften *sicher* und *gewiss*, die Stichworte **Sicherheit** und **Gewissen** oder **Gewissheit** sind somit in einem Orientierungs- und Entscheidungsraum sich irgendwie gegenüberstehende Referenzpunkte. Dies soll – zugegebenermassen in sprachlich nicht einwandfreier Form – in der Überschrift dieses Beitrags zum Ausdruck kommen. *Versicherung* und *Gewiss-* oder *Gewissenheit* charakterisieren zwei Denkrichtungen oder Kategorien, die in den ethischen Überlegungen eine wichtige Rolle spielen, auch wenn ich diese nicht direkt unter den Begriffen *sicher* und *gewiss* abhandeln werde.

Dieser Beitrag führt vom Allgemeinen über Ethik und meine bevorzugte praktisch-ethische Methode hin zu spezifischen Fragen einer Versicherungsethik und zum Umgang mit der „ethischen Dimension“ bei praktischen Fragestellungen aus dem Versicherungswesen. Er fusst einerseits auf früheren Arbeiten zur Thematik einer „Versicherungsethik“² und ist andererseits eine erweiterte Fassung des Referates mit dem vom Veranstalter, der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens vorgegebenen Titel „Ethisches Verhalten in der Versicherungswirtschaft“³, überarbeitet und ergänzt um Gesichtspunkte, die im Hamburger Symposium angesprochen wurden und die mir in der versicherungsethischen Diskussion seither aufgefallen sind. „Verhalten“ schliesst Haltung, Charakter und Tugend ein. Damit sind wir schon mitten in ethischen Fragen; und da uns Ethik häufig in einem (heraus-)fordernden, also unbequemen Modus begegnet, will ich wenigstens mit einer freundlichen, wenn auch scherzhaften Bemerkung beginnen: In einer *bestimmten* Hinsicht, ist die

¹ Überarbeitete und erweiterte Fassung von „*VerSicherung* und *Gewissheit*: Ethik in der Assekuranz, par-text 19, Hinterkappelen/Bern: PEWI.

² Peter, Hans-Balz (Hrsg.) (2006), *Versicherungswirtschaft und Ethik*, Dokumentation des Symposiums vom 30. Juni 2006 in Bern; darin ders. „Einleitung“ und „Ethische Perspektive“, par-texte 16, Hinterkappelen b. Bern: PEWI.

³ Peter, Hans-Balz (2008), „Ethisches Verhalten in der Versicherungswirtschaft“, in: Heinsius, Ernst-Henning (2008), *Ethik in der Assekuranz*. Dokumentation über ein Symposium am 2.-3. November 2007 in der Bildungsstätte der Evangelischen Akademie Berlin-Schwanenwerder. Veröff. der Hamburger Gesellschaft zur Förderung des Versicherungswesens, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft, S. 33-87.

Assekuranz – sind die Versicherungen – **tugendhafter** als die meisten anderen Firmen oder auch Privatpersonen: sie zeichnen sich bekanntlich durch **besonders geringe Schadenfreude** aus. – Nun aber ernsthaft zu den wichtigeren Aspekten im Zusammenhang mit Ethik und Assekuranz.

2. VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN UND ETHISCHE VERANTWORTUNG

2.1 *Gesprächsgrundlage: Versicherungsunternehmen tragen ethische Verantwortung*

Praktiker der Wirtschaft und Ethiker sprechen meist eine andere Sprache und orientieren sich in unterschiedlichen Vorstellungsbildern. Das macht die Verständigung so schwierig. Mein erster Punkt betrifft darum eine notwendige gemeinsame **Gesprächsgrundlage** für den praktisch-ethischen Diskurs bezüglich der Assekuranz. Wer sich von der Praxis her nachhaltig mit der ethischen Perspektive wirtschaftlichen Handelns auseinandersetzt, für den dürfte die Gesichtspunkte einer Gesprächsgrundlage für den ethischen Diskurs und die ethische Orientierung nicht umstritten sein; es sei aber nicht verschwiegen, dass keineswegs alle Unternehmer und Ökonomen die folgende Sichtweise oder

Grafik 1

Ethisches Verhalten in der Versicherungswirtschaft Gesprächsgrundlage – „Prämissen“

- ❑ **Versicherungsunternehmen tragen – wie Unternehmen überhaupt – über ihre Verantwortung als wichtige Funktion für Risikotransfer und Risikoabwehr hinaus auch ethische ‚soziale‘ Verantwortung, gerade in der Marktwirtschaft.**
- ❑ Milton Friedmans gegenläufige Maxime „**The Social Responsibility of Business is to Increase its Profits**“ (1970) genügt nicht
- ❑ weil der Markt (a) nicht „ideal/vollkommen“ funktioniert und (b) bestimmte wirtschafts-gesellschaftliche Ziele/Erfordernisse grundsätzlich nicht erfüllen kann (Gerechtigkeit, Grundversorgung für alle als „Sinn“ des Wirtschaftens)
- ❑ **→ Gelingende Marktwirtschaft setzt ethische Orientierung der Unternehmungen unverzichtbar voraus.**
- ❑ **→ Ethik ist nicht „sachfremd“** für Unternehmen, sondern neben der wirtschaftlichen eine unbedingte weitere Dimension unternehmerischer Entscheidung.

überhaupt die Existenz einer verpflichtenden Beziehung zwischen Wirtschaft und Ethik teilen. Mit ihnen müsste der Diskurs eher über die Grundlagen als über die Konkretisierung für eine spezifische Branche, hier der Assekuranz, geführt werden.

Eine Position, die in der ‚echten‘ Marktwirtschaft keinen Raum für ethisches Verhalten von Unternehmungen sieht, das über die Gewinnoptimierung hinausgeht, wird nicht nur von *Milton Friedman* – repräsentiert durch das in Box 1 wiedergegebene Zitat – vertreten. Diese Haltung wird von mehreren ‚reinen‘ Marktwirtschaftstheoretikern verfochten, aber auch von Wirtschaftsethikern, namentlich von Karl Homann und seinen Schülern; dies geht u.a. aus seiner Schrift „Ethik in der Marktwirtschaft“⁴ hervor. Ohne mich hier im Detail mit dieser Sicht auseinander setzen zu können⁵, möchte ich leicht ironisierend anmerken, dass ich jeweils mit dem ersten Teil von Homann’s Beiträgen weniger einverstanden bin als mit dem letzten Teil, wo er sich auf Probleme der realen Marktwirtschaft einlässt und wie andere praktische Ethiker „nur mit Wasser kocht“. In seiner theoretischen Konzeption hingegen macht er für mich zuwenig deutlich, dass die Marktwirtschaft nur so weit als „ethische Veranstaltung“ verstanden werden kann, als sie dem theoretisch-idealen Modell entspricht und sich dabei auf grundlegend moralische Voraussetzungen stützt. Dieses Modell (im Hintergrund das Idealbild vollständiger Konkurrenz mit völliger Transparenz der Märkte) abstrahiert von grundlegenden Grenzen und Defiziten und kontrastiert damit zu allen „real existierenden“ und möglichen Marktwirtschaften. Unternehmerische Verantwortung schliesst, wie ich zu zeigen versuche, eben gerade auch sozialetische Verantwortung für die – in der Terminologie Homann’s - „Spielregeln“ ein, innerhalb derer die Unternehmen ökonomisch vernünftige „Spielzüge“ vollziehen; und darin zeigt sich eine notwendige, unumgängliche unternehmerische Zuständigkeit auch für ethische Belange.

2.2 Grundlage der Wirtschaftstätigkeit: Treu und Glauben

Dass Marktwirtschaft – oder konkreter wirtschaftliches, bes. unternehmerisches Handeln in der Marktwirtschaft – ethische Voraussetzungen und Grenzen habe, ist weder eine Forderung aus der Zeit vorindustrieller Gesellschaften, wie dies bei Homann anklingt, noch eine Idee des Kommunismus, wie es z.B. *Milton Friedman* sah. Seit es ein Handelsrecht (oder weiter: ein Zivilrecht bzw. ein bürgerliches Recht) gibt, hat sich auch die Erkenntnis ausgebildet, dass das Recht nicht alles regeln kann und dass es dem Recht vorausgehende Grundlagen geben muss, aus dem das Recht überhaupt erst entwickelt werden kann. Diese Erkenntnis führte beispielsweise zu dem Satz in Artikel 2 des Schweizerischen Zivilgesetzbuches, der für den gesamten wirtschaftlichen Verkehr unter Privaten gilt: „Jedermann hat in der Ausübung seiner Rechte und in der Erfüllung seiner Pflichten nach Treu und Glauben zu handeln“. Eine analoge Formel findet sich an zwar weniger prominenter Stelle auch im deutschen Privatrecht, nämlich in § 242 BGB, wonach der Schuldner verpflichtet ist, die Leistung so zu bewirken, „wie Treu und Glauben mit Rücksicht auf die Verkehrssitte es erfordern“. Ohne die Grundlage von Treu

⁴ Karl Homann (2007), Ethik in der Marktwirtschaft. Hrsg. Roman Herzog Institut, München: Deutscher Instituts-Verlag.

⁵ Vgl. dazu eingehender Peter, Hans-Balz, 1996, Auf der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik. In: Nutzinger, Hans G. (Hrsg.), Wirtschaftsethische Perspektiven III, (Schr. d. Ver. f. Socialpolitik; 228/III) Berlin: Duncker & Humblot, S. 13-60.

und Glauben oder ohne „Sitte“ gibt es keinen Wirtschaftsverkehr; der §242 BGB wird denn auch als Generalklausel behandelt, der für den gesamten Rechts- und Wirtschaftsverkehr Gültigkeit zukommt und die der Rechtsausübung – auch der wirtschaftlichen Freiheitsrechte – „unter der Berücksichtigung herrschender sozialetischer Wertvorstellungen Grenzen setzt“ (rechtslexikon-online). In der Schweiz ist der Grundsatz von Treu und Glauben darüber hinaus 1999 als selbständiges Grundrecht bzw. Grundsatz rechtsstaatlichen Handelns in die Bundesverfassung aufgenommen worden: „Staatliche Organe und Private handeln nach Treu und Glauben“ (Art. 5 Abs. 3 BV; vgl. zusätzlich Art. 9 BV betr. staatliches Handeln). – Ohne die minimale moralische Grundlage von Treu und Glauben ist kein verlässliches und dynamisches Wirtschaften möglich, wie sich empirisch in jenen Ländern zeigt, in denen nach Kriegs- oder Bürgerkriegswirren oder in der „Transition“ von einer alten zu einer neuen, noch nicht gefestigten Wirtschaftsordnung diese Voraussetzung nicht gegeben ist.

2.3 Ethik als Führungs- und Managementaufgabe

Prof. Wieland vom Zentrum für Wirtschaftsethik des Deutschen Netzwerkes Wirtschaftsethik beschreibt Ethik als zentrale Managementaufgabe. Als solche sehe ich sie als Führungsaufgabe an, d.h. sie ist prominent, wenn auch nicht exklusiv „Chefsache“. Wieland nennt vier „Treiber“ für aktuelles wirtschaftsethisches Engagement in den Unternehmungen, und mir scheint, diese vier treffen in besonderer Weise auf Versicherungsunternehmen zu (s. Box 2).

Grafik 2

Ethik als Managementaufgabe

(nach J. Wieland, in Ruh/Leisinger, Ethik im Management, Zürich 2004, 213ff.)

Ethische Werte nicht unvereinbar mit Wettbewerb und Management, sondern unverzichtbar – wirksame Umsetzung nur im Rahmen eines umfassenden integrativen Werte-Management-Systems (WMS)

Vier Bereiche als Treiber des Ethik-Themas in der Wirtschaft

- Risikomanagement** – Risiko aus menschlichem Fehlverhalten nicht allein durch Kontroll- und Sanktionssysteme zu verhindern; braucht eindeutig bestimmte Unternehmenskultur – ohne Werte-Management nicht zu haben
- Qualitätsmanagement** – bes. in Personalfragen → Bedeutung des „soft factors“ im Management. Humankapital kann man – anders als Sach- und Finanzkapital – nicht besitzen, nur Nutzung erwerben...
- Umweltmanagement**: auch hier Einstellung und Wille = Schlüssel zum Erfolg
- Corporate Citizenship** – bürgerschaftliches Engagement der Unternehmen (nicht nur Philanthropie – z.B. Global Compact)

Ethik im Management ist kein Goodwill-Thema mehr, sondern unabweislicher Bestandteil der Leistungserbringung und Existenzsicherung des Unternehmens

H.-B. Peter
F33_11
2

Wenn ethische Überlegungen zu den Kernaufgaben der Versicherungsgesellschaften und der Managementaufgaben in der Assekuranz zählen, ist es umso erstaunlicher, dass die professionelle

Ethik sich bisher wenig in spezifischer Weise mit der Versicherungswirtschaft befasst. Es findet sich kaum ein Buch zur Thematik, und nur vereinzelt erscheinen Fachbeiträge und Aufsätze dazu.⁶ Dabei bildet die Assekuranz einen wichtigen Zweig unserer Volkswirtschaft. Sie trägt in der Schweiz rund halb so viel zur Beschäftigung und zur Volkswirtschaft (BIP) bei wie die Bankwirtschaft⁷ und leistet einen gewichtigen Beitrag zur Aussenwirtschaft.⁸

Die Versicherungswirtschaft stellt einen Kernbereich unserer Wirtschaft dar, dessen Bedeutung kaum hinreichend gewürdigt wird, wenn man allein die Beschäftigungs- und BIP-Kennzahlen beachtet; denn beim Versicherungswesen handelt es sich um eine Branche mit „transversaler“ Funktion für alle Bereiche der Wirtschaft wie für die privaten Wirtschaftssubjekte.

2.4 *Rascher Wandel der Versicherungswirtschaft birgt neue ethische Herausforderungen*

Die Versicherungswirtschaft befindet sich seit einer Reihe von Jahren in einem tief greifenden und *raschen Wandel*. Ein wichtiges Moment der Beschleunigung ist die weitgehende Deregulierung, die mit der Liberalisierung (in der Schweiz 1996) eingeleitet wurde. Diese erscheint mit den Neuerungen im Versicherungsrecht, die auf Anfang 2006 in Kraft getreten sind, als vorläufig abgeschlossen. Deregulierung verschärft den Wettbewerb und drängt die Versicherer zur **Produktinnovation** sowie zu offensiverem Marketing. Sie führt aber auch zu *neuen ethischen Herausforderungen*. Soll alles, was der Markt zulässt oder vermeintlich „erzwingt“, auch für wirtschaftsethisch „gut“ gelten und „gemacht“ werden? Wie sinnvoll ist – um willkürlich ein aktuelles Beispiel zu nennen – ist eine „Versicherung gegen Seekrankheit“ – die natürlich nicht vor Seekrankheit schützt, sondern im gegebenen Moment z.B. auf einer Kreuzfahrt zum Zuge kommt, wenn die Reise unter bestimmten Bedingungen abgebrochen werden muss. Die Leistung beschränkt sich einen geringen Betrag etwa für eine erste Hotelnacht im nächsten Hafen – allerdings nur, falls Windstärke 3 nicht überschritten wurde und also eine Seekrankheit praktisch nicht entstehen kann?⁹

⁶ Hervorzuheben sind Arbeiten von S.F.J. Ziegler (2005), Die Rolle der Ethik in der Versicherung. Verantwortung als Leitbegriff eines ethisch orientierten Handelns der Assekuranz (Diss. phil. München) und von J.M. Graf von der Schulenburg (1999), Artikel „Versicherungen“ im Handbuch der Wirtschaftsethik, Bd. 4 (Gütersloh). Erfreulich ist, dass sich gelegentlich auch studentische Arbeiten in den Bereichen Oekonomie und Betriebswirtschaftslehre mit Versicherungsethik befassen.

⁷ Umfangreich ist auch die bankenethische Literatur nicht; immerhin kann hingewiesen werden auf Thielemann/Ulrich (2003); Wagner (1999); Peter/Ruh/Höhn (1981).

⁸ Gemäss neuesten Angaben beschäftigt die Schweizer Privatassekuranz per Anfang 2011 über 48'000 Personen in der Schweiz; davon ist jede sechste als Kundenberater (Aussendienst) tätig. Weltweit arbeiten über 122'000 Personen für schweizerische Privatversicherer (SVV Schweizerischer Versicherungsverband (2011), Personalstatistik (<http://www.svv.ch/de/zahlen-und-fakten/personalstatistik>).

⁹ Unter dem Namen „Happy Sailor©“ wurde in der Schweiz „mit Patent geschützten Verfahren“ als Weltneuheit die bisher „erste und einzige Reiseversicherung gegen Seekrankheit“ lanciert, in Kooperation der Elvia Mondial Versicherungsgesellschaft exklusiv mit dem bedeutenden schweizerischen Kreuzfahrt-Veranstalter „e hoi AG“. Die Deckung beträgt 500 CHF pro Reisetilnehmer, wenn die Seekrankheit eine 24stündige stationäre Behandlung

2.5 *Sich der ethischen Herausforderung stellen - und wie?*

Wenn Unternehmen der Versicherungswirtschaft wie anderen Unternehmungen eine allgemeine und darüber hinaus eine branchenspezifische Verantwortung zukommt; wenn sie als zentrale Managementaufgabe gelten kann – und wenn sich durch den raschen Wandel im Versicherungswesen neue moralische Fragen stellen: dann können Unternehmen durch ihre Führungspersonen nicht anders als sich dieser ethischen Aufgabe stellen. Denn moralische Erkenntnis ist nicht *l'art pour l'art*, sondern schliesst – für sittlich sein wollende Personen, die aus eigener Einsicht den *moral point of view* einnehmen – notwendig den Willen zur Umsetzung in die Praxis ein. Grundsätzliche ethische Orientierung in komplexen Zusammenhängen ist jedoch selten Produkt einfacher Intuition, sondern sie setzt grundlegende Reflexion voraus und in der Konkretisierung die Vermittlung mit praktischen Sachverhalten.

Im folgenden Kapitel werde ich zuerst thematisch in die ethische Perspektive gemäss meinem Konzept einer integrativen, dialektischen Wirtschaftsethik einführen.¹⁰ Von diesen allgemeinen, eher abstrakten Grundlagen führt der Beitrag schrittweise hin zur Konkretion an exemplarischen Problemen. Dabei möchte ich innerhalb der breiten Thematik „Versicherungswirtschaft und Ethik“ einige spezifische Fragen der Produktgestaltung und in der Folge der Tarifgestaltung besonders ansprechen. Ich werde den Trend zu immer ‚individueller‘ ausgestalteten Produkten und damit den Trend zu der Bildung kleinrasteriger Risikogruppen und entsprechend systematisch differenzierten Prämienkalkulation exemplarisch angehen.

In etlichen Bereichen der Versicherungswirtschaft stellt sich angesichts der neueren Trend zu „Individualisierung“ die Frage: inwiefern und inwieweit sollen bei Versicherungsleistungen die Risiko- und damit implizit die Solidaritätsgruppen – immer kleinmaschiger differenziert werden? Dies offenbar unter dem „Zwang des Marktes“, um im Wettbewerb unter Versicherern nicht ins Hintertreffen zu geraten. Versicherungen beruhen generell auf dem Risikotransfer von den Versicherten auf die Versicherer, was nur möglich ist auf dem Hintergrund des „Gesetzes von der grossen Zahl“. Die Mitglieder des Netzes „der grossen Zahl“ bilden eine teils freiwillige, teils versicherungsmathematisch definierte Solidaritätsgruppe. Je kleinrasteriger die Risikogruppen, desto engmaschiger – oder geringer – die Solidarität „mit den anderen“. Ist die „kleinkarierte Methode“ in Zukunft weiterhin wünschenswert – oder hebt sich so der Sinn der Versicherung allmählich selber auf, weil es darauf hinaus läuft, dass am Ende jeder für sich allein mit seiner „individuellen Risikoprämie“ das Risiko trägt und gar kein solidarischer Ausgleich mehr stattfindet?

Ethische Überlegungen stehen dem Trend zur Differenzierung von Risikogruppen nicht pauschal entgegen – es gilt kein „moralisches Vorurteil“ grundsätzlich gegen Risikoselektion. Aber diese wirft

erforderlich machte und bei max. Windstärke 3e eingetreten ist („Bestätigung von Schiffsarzt und Crew nötig“). Beschreibung und allgemeine Vertragsbestimmungen s. <http://happysailor.ch/>. Das Interesse in Deutschland, das Modell von „Happy Sailor©“ zu übernehmen, sei ausgewiesen (<http://www.welt.de/article128662275/...>).

¹⁰ Diese Ausführungen basieren teilweise auf meiner Schrift Peter (2006a); zur Erarbeitung einer „ethischen Kompetenz“ vgl. zur auch Huppenbauer/De Bernardi (2003).

neue ethische Fragen auf, je mehr sie sich auf verschiedene Versicherungsbereiche ausdehnt, Fragen, die explizit erörtert zu werden verdienen. Sie bilden hier den Ausgangspunkt einer vertieften ethischen Auseinandersetzung mit den Entwicklungen in der Versicherungswirtschaft und den Schlusspunkt bei der exemplarischen Konkretisierung der allgemeinen Einsichten.

Nach welchen Kriterien sollen Risikogruppen und Prämien differenziert werden und differenziert werden dürfen? Das Verb „sollen“ in dieser Frage weist auf deren ethische Dimension hin und darauf, dass sich ethische Fragen anders stellen können als rechtliche. Zwar haben **Recht und Moral** durchaus einen in aller Regel positiven Bezug, indem Recht als Kristallisation von Moral, gleichsam als institutionalisierte Minimalmoral, und indem Moral als Voraussetzung von Recht betrachtet werden kann. Aber Ethik fordert mehr.

Das heisst aber auch: die **Moral, oder besser: die sittliche Reflexion und Orientierung**, die im Unterschied zur ‚herrschenden‘ Moral als Ethik bezeichnet wird, geht dem Recht wie dem Ökonomischen voraus. Recht und Wirtschaft gründen notwendigerweise auf Voraussetzungen, die sie selbst weder schaffen noch sichern können¹¹. Diese Voraussetzungen des Rechts gründen – so sah es übrigens schon Adam Smith¹² (s. Box 3) – in einer kulturell verankerten Moral, die ihrerseits stets wieder auf Adäquatheit mit der sachlichen, gesellschaftlichen und nicht zuletzt wirtschaftlichen Realität im öffentlichen ethischen Diskurs geprüft, diskutiert und entwickelt werden muss.

Durch die Marktliberalisierung in den letzten 15 Jahren hat das Versicherungswesen in allen westlichen Ländern eine rasante Entwicklung durchgemacht. Mindestens phasenweise wurde die Assekuranz unternehmensstrategisch stark mit dem Bankwesen verknüpft und wuchs zu einem umfassenden Finanzmarkt zusammen. Dieser Entwicklung folgt mit einiger zeitlichen Verzögerung – bis sich die Allfinanz-Tendenz wieder abgeschwächt hatte - die Ausgestaltung einer sich weitgehend auf Rahmenregeln beschränkenden integralen, namentlich die Banken und die Versicherungen umfassenden Finanzmarktaufsicht. Die globale Finanzmarktkrise von 2008 lassen nun den Regelungsbedarf in neuem Lichte erscheinen. Da die Versicherungen von dieser Krise wesentlich schwächer betroffen wurden, stellt sich hier die Frage der „Nachregulierung“ weniger. Aber angesichts des Wachstums der Branche, einer Überfülle von neuen Produkten, einer unübersichtlichen

Grafik 3

¹¹ "Der freiheitliche, säkularisierte Staat lebt von Voraussetzungen, die er selbst nicht garantieren kann." Böckenförde (1976); Böckenförde (1995).

¹² Recktenwald (1990).

Adam Smith: Ethos – Ethik – Recht - Markt

Gelingende Marktwirtschaft beruht auf Voraussetzungen:

1. Persönliches Ethos (individuelle Moral)
2. Gesellschaftlich anerkannte Normen/Richtlinien („Kultur“)
3. Recht und Gesetz („Staat“)
4. Erst in diesem Rahmen funktioniert der Wettbewerb als Ordnung („Markt“)

H.-B. Peter

F33_11

3

Ausdifferenzierung der Risikogruppen und der Prämien sowie eines wettbewerbsbedingten Kampfes um den Verkauf dieser Produkte durch provisionsbeteiligte Agenten zeigen sich in ethischer Perspektive etliche für die Versicherungswirtschaft spezifische Probleme. Deshalb scheint der Versuch ebenso sinnvoll wie dringend, wenigstens ansatzweise eine *spezifische „Versicherungsethik“* zu entfalten.

3. VERSICHERUNGSETHIK IST – WIE UNTERNEHMENSETHIK – „SELBERDENKEN“ IN KOMMUNIKATION MIT ANDEREN

3.1 Was will die Ethik in der Privatversicherung?

Auf die mir oft gestellte Frage „Was will die Ethik“ müsste man wohl am besten antworten: sie will gar nichts. Es ist der Mensch, der will – oder eben nicht – auch in ethischer Hinsicht. Oder man könnte antworten: weil Ethik die Reflexion auf sittliche Werte und Kriterien bedeutet, „will“ die Ethik diese Reflexion auch im Bereich der Privatversicherung und ihrer spezifischen Aspekte fördern. Die Ethiker sind von Berufs wegen dazu da, dieses „ethische Durchdringen“ der Lebensbereiche¹³, darunter der Wirtschaft, systematisch zu pflegen. Aber Ethik erscheint nicht mehr – wie vielleicht ein veraltetes Image meint – in Person einer moralischen Autorität (oder eines Ethikers), der sagt was gut und recht sei und wo es ‚lang‘ gehen müsse. Das müssen die je zuständigen Verantwortlichen vielmehr selbst

¹³ Vgl. die Formulierung des seit über 25 Jahren aktiven „Gesprächskreises Kirche/Wirtschaft“ bereits in dessen grundlegendem Dokument, das als allseitig anerkannte Gesprächsgrundlage für konkrete Diskurse dient: Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft (1983).

herausfinden und bestimmen. Die Aufgabe der Ethiker kann nur sein, immer wieder dazu herauszufordern, sich den Fragen nach „gut und recht“ zu stellen, auch dort, wo andere scheinbare Autoritäten wie „das Gebot des Marktes“ oder „die Politik“ oder „die Staatsraison“ die Frage als obsolet hinstellen möchten; und des gehört zu ihrer Aufgabe, praktikable Methoden für zielgerichtetes ethisches Fragen und Urteilen darzustellen.

Das Sittliche ist eine der Fähigkeiten der Menschen, und neben (oder vor) dem Recht unabdingbar für ein friedliches, dem Wohl der Menschen dienendes Zusammenleben. Aber es kann weder dekretiert noch diktiert – es muss gewonnen werden über den intensiven Dialog. Ethik „will“ einladen zur Reflexion der ethischen Dimension von Entscheidungen und dazu, diese Dimension – bei aller Bruchstückhaftigkeit der Bemühungen, die insbes. in der theologischen Ethik stets gegenwärtig mitbedacht wird – im praktischen Handeln umzusetzen.

3.2 Methode (Weg) zeitgenössischer praktischer Ethik

Es gibt nur eine Ethik: Die Frage nach dem sittlich Guten und nach dem rechten Handeln. Es gibt jedoch verschiedene Wege (Methoden) der ethischen Reflexion und Handlungsorientierung. Nach zeitgenössischem Verständnis haben sie indessen einiges gemeinsam.

Vor allem kirchliche und teilweise – ältere – theologische Ethik lassen die Absicht spüren (und man wird verstimmt), die Ethik wolle der Lebenswelt, der Gesellschaft in Politik und Wirtschaft, den Menschen konkretes Handeln oktroyieren oder vorschreiben. Vor allem theologische Ethik leidet in ihrer modernen Wirkung – ich meine heute: zu Unrecht – unter dieser Last.

Nicht erst die moderne Diskursethik betont den reflexiven und suchenden Charakter der Ethik, der moralische Besserwisserei ausschliesst. Schon bei *Aristoteles* finden sich entsprechende Überlegungen, und ins Zentrum gerückt wird dies bei *Immanuel Kant*: **Ethik ist „Selberdenken“** – aber nicht beliebiges Denken, sondern *eigenständig und konsequent (Kant: kategorisch) ausgerichtet an einem ‚abstrakten‘ methodischen Prinzip, an Werten oder Kriterien* – allen voran der **„Goldenen Regel“**¹⁴, die von Kant im **„kategorischen Imperativ“**¹⁵ präzisiert und als universalisierbare Pflicht begründet wird.

Grafik 4

¹⁴ Sprichwörtlich findet sich die **Goldene Regel** in der negativen Form: „Was du nicht willst, dass man dir tu, das füg auch keinem andern zu“. Positiv etwa in der Form: Richte dein Handeln anderen gegenüber danach aus, wie du selbst in derselben Situation behandelt werden möchtest.

¹⁵ Ich denke hier vor allem an den **Kategorischen Imperativ** in der Form: „Handle so, dass du die Menschheit, sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden anderen, jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchest.“ (I. Kant, Grundlegung der Metaphysik der Sitten (1785/86), Kant Werke IV, BA 66-67.

Ethik bedeutet nicht autoritative Anweisung, sondern Fragen + Suchen

- ❑ Unternehmensethische Orientierung bedeutet nicht, z.B. von „besserwissenden“ Ethikern Handlungsweisungen zu erhalten,
- ❑ sondern sich – auf dem Boden eines sittlichen Grundentscheides
- ❑ **methodisch/systematisch mit der ethischen oder Werte-Dimension zu befassen**, nach ethischen Herausforderungen zu fragen und nach **Kriterien** zu suchen,
- ❑ sie mit den Erfordernissen der „**realen Welt**“ **(selbst-)verantwortlich in Beziehung** zu setzen und als praktisch-ethische **Leitlinien** festzulegen,
- ❑ schliesslich sie im praktischen Handeln umzusetzen.

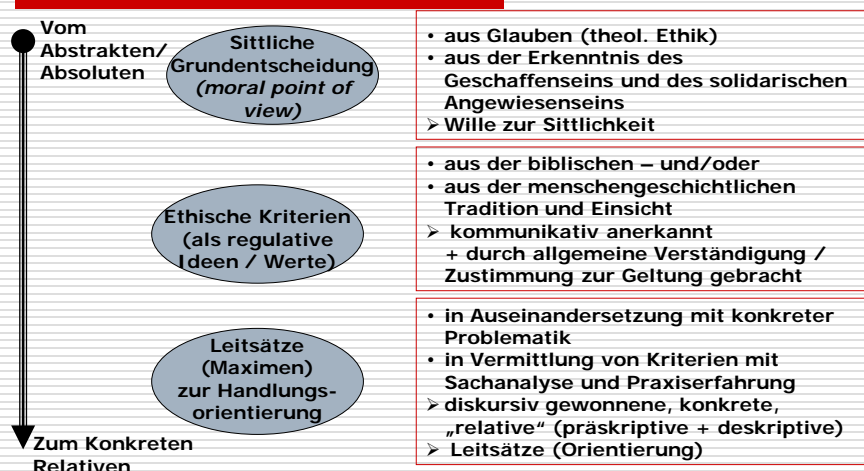
Damit hängen auch die verschiedenen zeitgenössischen Konzepte von Wirtschaftsethik wie die von mir vertretene **Methodik einer praxisorientierten integrativ-dialektischen, prozessualen Ethik** zusammen. Danach sind ethisch begründete *Handlungsleitlinien nicht einfach von höheren Zielen, Prinzipien oder Werten „deduzierbar“*, vielmehr *methodisch diszipliniert zu entwickeln*. Die praktische Ethik setzt einen wichtigen Schritt voraus und führt in einem dreistufigen Verfahren zur ethischen Urteilsbildung (vgl. Box 4):

- Erstens setzt sie einen **sittlichen Grundentscheid** voraus, den *moral point of view* einzunehmen, also das sittlich Gute verbindlich zu wollen.
- Zweitens sind darauf fussend ethische (präskriptive, als verbindlich anerkannte) **Kriterien** als Regulative praktisch-ethischer Entscheidungen zu begründen.
- Drittens sind als Schritt der Konkretisierung durch Vermittlung von *Kriterien (Normativität)* und der *Sachlichkeit (Faktizität)* **Leitsätze** zur praktischen ethischen Handlungsorientierung zu gewinnen.

Grafik 5

Wirtschaftsethik als integrativ/dialektische Verfahrensethik

Ebenen der Normativität



H.-B. Peter

F33_11

5

3.2.1 Grundentscheid – sittlicher Wille

Einen **sittlichen Grundentscheid**, den *moral point of view* einzunehmen: bedeutet, sich zu entscheiden - sei es als private **Einzelperson** oder im Beruf, als *Manager*, oder sei es *abgeleitet* davon als Institution oder **Firma** – dass man sich ethisch orientieren und konsequent ethisch verantwortlich handeln will (unbedingter ethischer Wille). Daraus folgt ein **logischer Vorrang des Ethischen** vor dem Rechtlichen oder Wirtschaftlichen: d.h. man kann nicht ein bisschen ethisch sein, wenn's gerade gut geht, sondern ethische Reflexion hat jeden Handlungsschritt zu begleiten. Die Relativierung angesichts der Komplexität der Welt darf nicht schon auf der Ebene des sittlichen Grundentscheides, gewissermassen beim ethischen Rückgrat zum Zuge kommen; sondern das Relative wird im Verlauf der Konkretisierungsschritte berücksichtigt. Wenn sich der Grundentscheid bei der Privatperson daran zeigt, dass sie „Charakter“ hat, dann könnte man analog auch vom „Charakter“ einer *Unternehmung*, z.B. einer Versicherungsunternehmung sprechen.

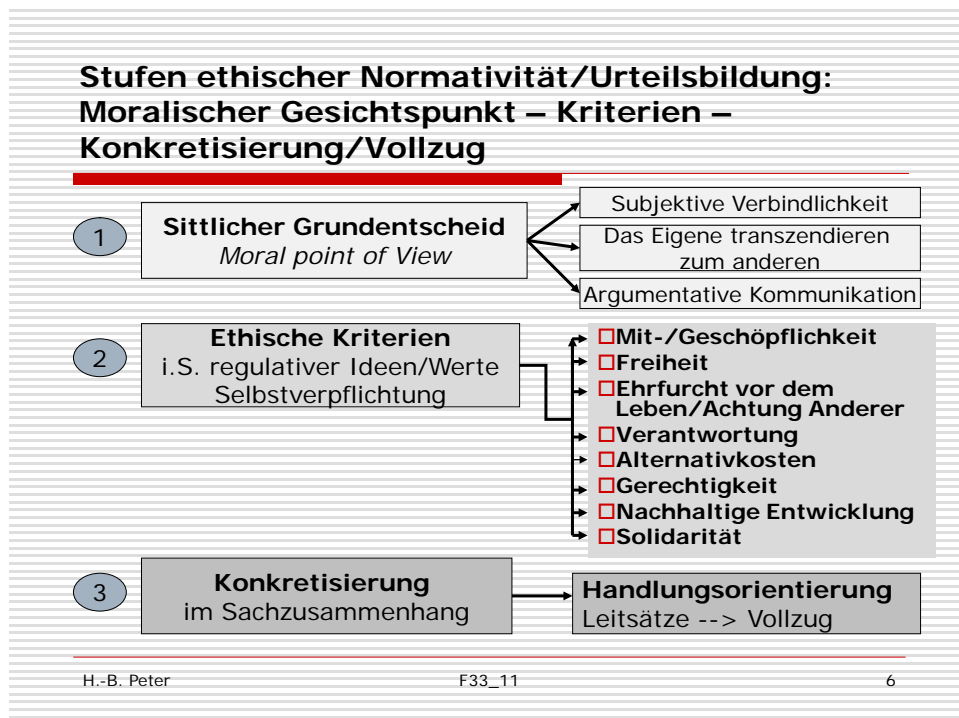
3.2.2 Kriterien

Weil ethische Einsicht weder vom Himmel fällt noch von einer Autorität verordnet werden kann, muss sich jede Gesellschaft/Kultur im Zuge der Zeit immer wieder *selberdenkend und selbstverantwortlich auf ethische Kriterien* i.S. von Leitwerten oder Normen als „regulativen Ideen“ *verständigen*.

Auch im Zeitalter der Post- oder Post-Postmoderne ist solche Verständigung möglich, weil die einzelnen Personen auch in ihrem persönlichen Alltagsbereich wie im Beruf ‚im Kern‘ nach impliziten (intrinsic) Kriterien leben: niemand will angelogen werden, niemand will ungerechte Entlohnung

bekommen – auch wenn die Praxis durchaus vielfältig ist. Die Menge der Defektierer (Abweichler) einer Norm ist kein Beweis dafür, dass die Norm „falsch“ ist – im Gegenteil: die ethische Norm ist der Realität immer voraus. Vielmehr ist die Normabweichung ein Hinweis, dass möglicherweise das institutionelle *Setting* (Anreizstrukturen, *market failure* oder *state regulation failure*) und die moralische Kraft zur Selbstkontrolle (*failure* oder *defect of character*) noch nicht optimal sind.

Grafik 6



Bei den ethischen Kriterien geht es um **Gesichtspunkte „jenseits“¹⁶ der Fakten**, wie in jeder Gesellschaft und Kultur, insbesondere auch in der christlich-abendländischen, seit Alters her¹⁷ Werte und Normen bekannt und im Grundsatz anerkannt sind. Um deren Anerkennung und Geltung muss in jeder konkreten Lage neu gerungen werden. Für sittliche, ethisch reflektierte Orientierung gelten moralische Prinzipien oder Normen und Werte – im alten Sinn von Platons „Ideen“ – oder wie ich vorzugsweise formuliere: gelten ethische Kriterien als Prüfsteine des sachlich geplanten Handelns. Sie dienen im kybernetischen Sinn als „Regulative“, aufgrund derer in Auseinandersetzung mit der Faktizität konkretes sachliches Handeln als ethisch begründet und legitimiert ausgewiesen werden kann oder eben verworfen werden muss.

¹⁶ „Jenseits“ bedeutet hier nicht Metaphysik, sondern transzendiert das reine Fakten- oder instrumentelle Wissen; vgl. dazu im wirtschaftsethischen und wirtschaftspolitischen Kontext den Liberalen Wilhelm Röpke (1958), „Jenseits von Angebot und Nachfrage“ z.B. mit der Aussage: „die Marktwirtschaft ist nicht alles. Sie muss in eine höhere Gesamtordnung eingebettet werden, die nicht auf Angebot und Nachfrage, freien Preisen und Wettbewerb beruhen kann“ (S. 19).

¹⁷ Ich habe sie deshalb andernorts als Fundus oder kulturellen Schatz bezeichnet; Peter (1996).

Zum „Schatz des kulturellen Gedächtnisses“ zählen namentlich die in Box 5 aufgeführten **Kriterien** (Box 5), wobei das letzte Kriterium „Solidarität“¹⁸ gleichsam eine Zusammenfassung aller anderen darstellt.

2.2.3 Leitsätze

Durch die Vermittlung von Kriterien (Normativität) und der Sachlichkeit (Faktizität) können diskursiv und interdisziplinär Leitsätze der **praktisch-ethischen Handlungsorientierung** gewonnen werden (s. dazu Näheres im folgenden Abschnitt 3.3).

3.3 Konkretisierung der Kriterien für die Praxis

Kriterien, Werte und Normen definieren noch kein Handeln, sondern sind Richtungsanzeiger, „regulative Ideen“, an denen Handlungsvorschläge kritisch überprüft werden können und sollen. Da konkrete ethische Orientierungen nicht einfach von übergeordneten Werten oder Prinzipien *deduziert* werden können, müssen sie in Bezug auf bestimmte Situationen und Problemlagen von verantwortlichen Personen/Institutionen gewonnen und entwickelt werden.

3.3.1 Der doppelte Anspruch von Normativität und Faktizität

Leitsätze mit Bezug auf praktische Handlungsorientierung haben immer zwei Ansprüchen zu genügen, und deshalb spreche ich von einer „integrativ/dialektischen Verfahrensethik“ (vgl. dazu Box 6), und zwar:

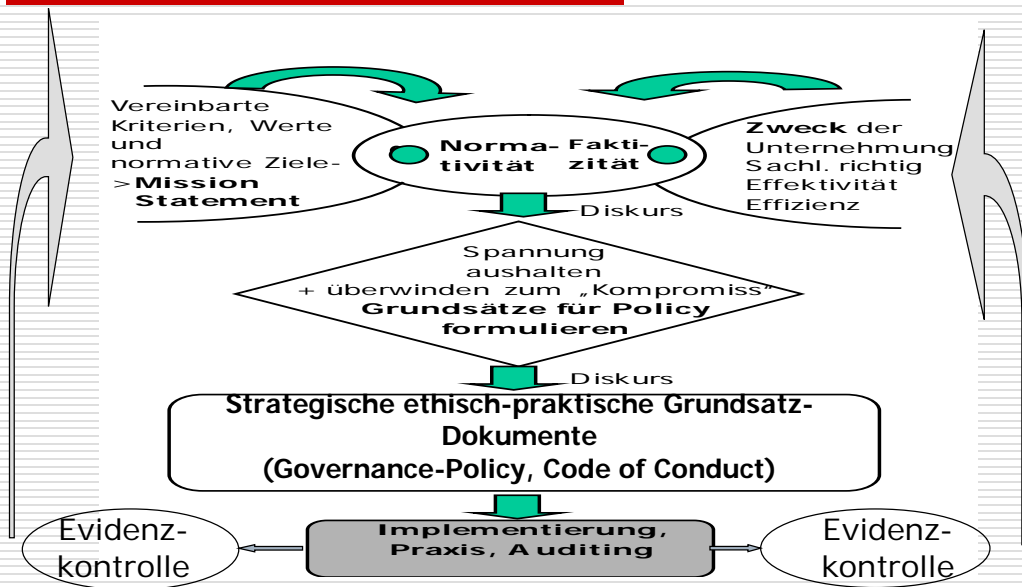
- dem **Anspruch der Sachgemässheit (Faktizität)** bzw. der „instrumentellen Vernunft“, die sich mit Fakten und Sach-Zusammenhängen, z.B. im Rahmen der ökonomischen Logik befasst; auch wenn man eine als ethische Herausforderung empfundene Problematik klären will, muss zuerst deren sachliche, sachwissenschaftliche und praktische Seite aufgearbeitet werden;
- dem **Anspruch der Normativität aus Lebensdienlichkeit und Menschlichkeit**, wie er in den ethischen Werten, Normen oder Prinzipien oder eben: ethischen Kriterien als Prüfsteinen festgelegt bzw. vereinbart wurde (inhaltlich s. Abschnitt 3.2.2).

Grafik 7

¹⁸ Vgl. Peter (1996), S. 16ff. sowie: Oekumenische Konsultation (1998), und Oekumenische Konsultation/ Schweizerischer Evangelischer Kirchenbund/Schweizer Bischofskonferenz (2001), 4f. („Grundwerte“). - Das Kriterium „**Alternativkosten**“ auf der Box ist ungewohnt und ein Spezifikum meinerseits; es soll andeuten, dass man auch ethisch vorzügliches Handeln nicht einfach „additiv“ fordern kann, weil für seine Verwirklichung Ressourcen (humane, finanzielle) eingesetzt werden müssen, die anderswo – womöglich ebenfalls für ethisch begründete Zwecke - nicht zur Verfügung stehen. Dies ist bei jeder ethischen Urteilsbildung mit in Rechnung zu stellen, will man sich nicht auf gut gemeinte Appelle beschränken.

Versicherungswirtschaft und Ethik

Modell integrativer/dialektischer Unternehmensethik



H.-B. Peter

F33_11

7

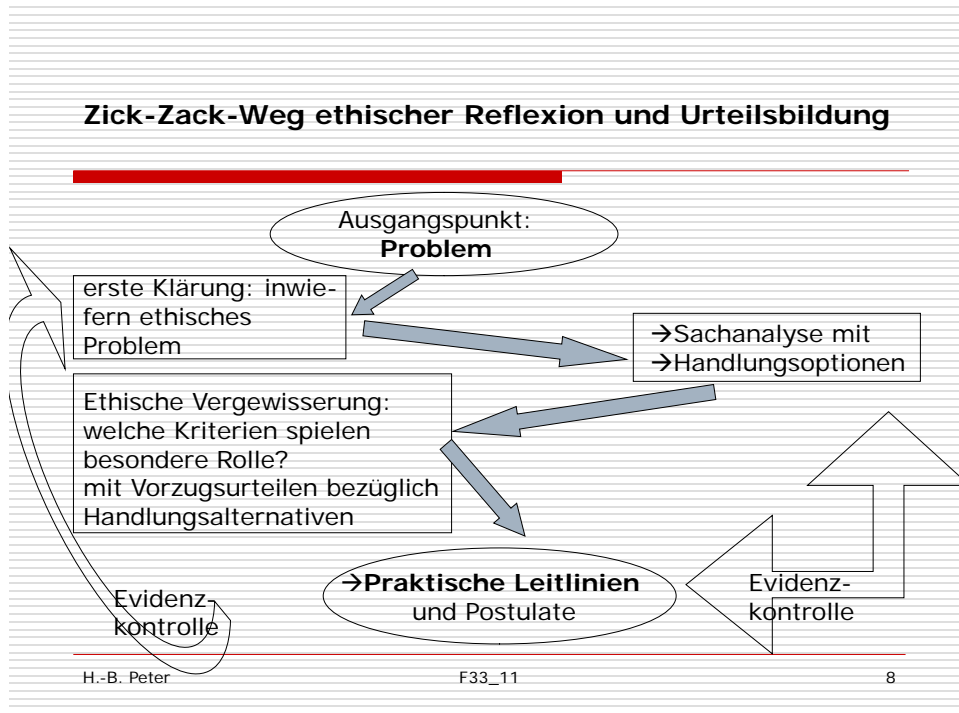
Praktisch-ethische Reflexion, Orientierung und Urteilsbildung hat darum unbedingt sowohl die **sachliche** wie auch die **normative**, im engeren Sinne ethische Dimension zu umfassen; nur in dieser doppelten Perspektive mit Gesichtspunkten „jenseits“ der Fakten bzw. über sie hinaus ist praktische Orientierung möglich.

3.3.2 Zur Vermittlung zwischen Normativem und Faktischem

In der praxisorientierten Ethik geht es genau um die verantwortungsvolle und spannungsreiche diskursive Vermittlung zwischen den beiden Polen der **Ellipse** (s. Box 6), die von der „abstrakten“, theoretischen und letztlich unbedingten „Normativität“ und der sachlichen Analyse der „Faktizität“ gebildet wird. Die eine Art Zick-Zack-Weg (s. Box 7) verfolgende Vermittlung hat zum Zweck, durch die Verknüpfung der beiden Dimensionen des Denkens eine dynamische **Konkretisierung** der abstrakten – und deshalb zwar meist gesellschaftlich breit anerkannten – ethischen Kriterien praktisch-ethische *Leitsätze in Form von ethischen Handlungsorientierungen zu gewinnen*.

Die **Zehn Gebote** des Alten Testaments können als solche Leitsätze verstanden werden:¹⁹ als in ihrer Entstehungszeit wichtige ethische Orientierungen, die indes für jedes „Heute“ neu interpretiert, ja „erfunden“ werden müssen.

Grafik 8



Den aus der Vermittlung von Norm- und Sachanspruch konkretisierten **Leitsätzen** kommt *keine unbedingte Gültigkeit* zu. Sie sind nicht mehr ‚reine‘ normative Aussagen, sondern vermittelt mit Empirie, und ihr Geltungsanspruch ist „relativ“, d.h. zeit- und situationsbedingt. In aller Regel werden deshalb bei der Konkretisierung der normativen Kriterien zum Beispiel mit Bezug auf spezifische Probleme der Versicherungswirtschaft keine Schwarz-Weiss-Urteile gefällt werden können. Es wird jedoch darum gehen, „relative“, praxisbezogene ethische Orientierung zu gewinnen im Sinne von – dennoch klaren – Vorzugsurteilen, die darüber hinaus je nach anvisiertem Zeithorizont möglicher Handlungen variieren. Mit anderen Worten, wie ich manchmal provozierend, aber dem Wortsinn entsprechend sage: es geht notwendigerweise um „**Kompromisse**“, um die Zusammenführung von Normativität und Sachlichkeit im Bezug auf konkrete geschichtliche Problemsituationen.

Die Vermittlung zwischen dem Normativen und dem Faktischen kann meiner Überzeugung und Erfahrung nach nicht von Ethikern oder von kirchlichen oder anderen Autoritäten oder Eliten allein geleistet werden. Das Verfahren ethischer Urteilsbildung ist notwendig kommunikativ; also nur in einem im weitesten Sinn gesellschaftlichen Diskurs möglich, der verschiedene Wissensrichtungen transdisziplinär verbindet und sog. Theorie mit sog. Praxis verknüpft. Ihr *Ergebnis* sind von unbe-

¹⁹ Vgl. zu dieser Deutung – mit Verweis auf Luther - Rich (1991), S. 237f.

dingten Kriterien geleitete *relativ* gültige **Leitsätze**, ähnlich Hypothesen, die sich bewähren müssen. Sie dienen als Prüf-Merkmale und beinhalten manchmal sehr *hartnäckig zu stellende kritische Fragen*. Sie stellen Herausforderungen und zuweilen wortwörtlich *Zumutungen* an konkretes Handeln dar, das sich die ‚zuständigen‘ Akteure zumuten müssen, das ‚man‘ ihnen zumuten kann, und das selbst zu verantworten haben.

3.4 Was bringt die Ethik der Versicherungswirtschaft?

Die utilitaristische Frage nach dem „Nutzen“ der Ethik zielt eigentlich an ihrem deontologischen, also ihrem schlechthin verpflichtenden Sinn vorbei: Ethik hat nicht zu nützen, sondern ist schlicht Pflicht verantwortlicher Menschen im sozialen Umfeld. Sie „nützt“ im Ganzen, als Grundlage für ein menschliches Zusammenleben in Frieden und Wohlergehen.

Auch die Versicherungswirtschaft ist nicht zu ethischer Orientierung aufgefordert, damit es ihr wirtschaftlich besser geht, sondern „an sich“. Dennoch gilt es, das Verhältnis von ethischer Anforderung und wirtschaftlichem Nutzen zu bedenken.

3.4.1 Ethik und Wirtschaftlichkeit

Wirtschaftlicher Erfolg *dank* ethischer Orientierung kann, muss aber nicht sein. Unternehmerischer Erfolg ist jedenfalls nicht Massstab der Ethik. Unternehmen, die den Grundentscheid getroffen haben,

Grafik 9

Ethik und Wirtschaftlichkeit

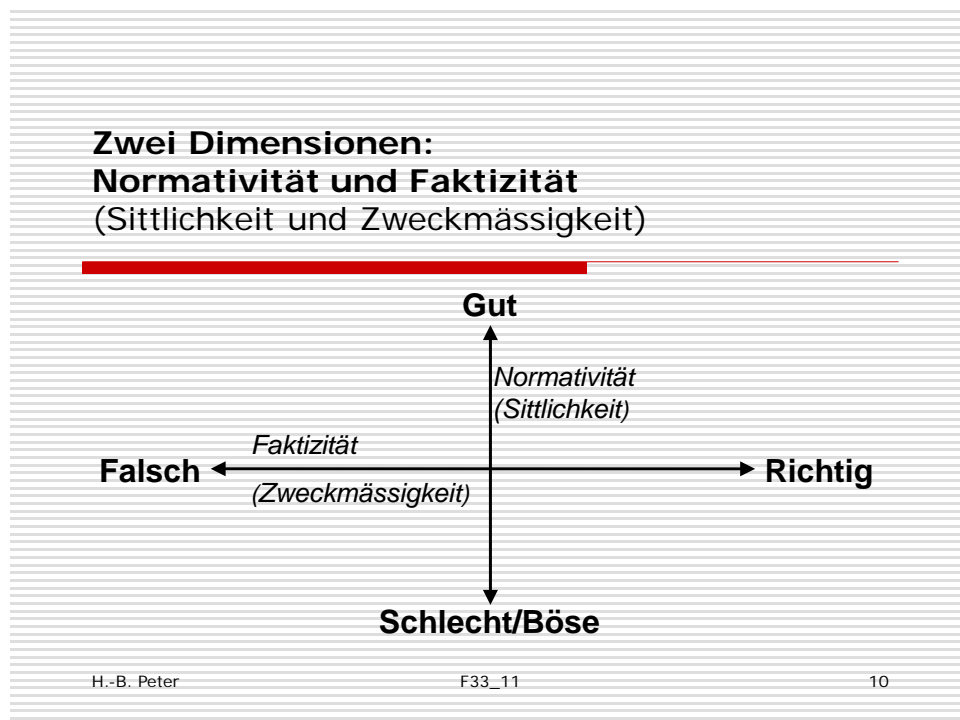
- ❑ **„Ethik“ ist nicht das Gegenteil von** Wirtschaftlichkeit oder **Effizienz**
- ❑ Ethik bringt eine **andere Dimension** (Kategorie) ins Spiel.
- ❑ Sie **erweitert** die „ökonomische Vernunft“ um die „normative Vernunft“ zu einer
- **„ethischen Vernunft“ (inkl. ökonomischer, betriebswirtschaftlicher, politischer etc.)**

ihre Geschäftstätigkeit nach ethischen Gesichtspunkten auszurichten, werden alle Politiken, Geschäftspraktiken etc. *auch* unter dem Gesichtspunkt der ethischen Verantwortung prüfen (logischer Vorrang der Ethik, s. 3.2.1). Gleichzeitig aber sind und bleiben sie Unternehmen, die sich dadurch definieren, dass sie Produkte herstellen, welche von Kunden nachgefragt werden, und die darauf angewiesen sind, mindestens die Personal-, Sach- und Kapitalkosten zu decken. Die sachliche Ausrichtung auf bedarfsgerechte Produkte, um damit für die Kunden „Werte“ zu schaffen und sich für diese zahlen zu lassen, ist ihr Zweck; er stellt keinen ethischen Wert *an sich* dar, aber ist ethisch bedeutsam, soweit er der Lebensdienlichkeit und Menschlichkeit entspricht.

3.4.2 Wirtschaftlichkeit und ethische Orientierung: zwei Dimensionen

Wirtschaftlicher Erfolg und ethische Qualität sind mithin weder gegenläufig (z. B. je mehr Gewinn, desto unmoralischer und umgekehrt) noch gleichläufig (dann wäre das eine der Kriterien überflüssig), sondern sie sind eben verschiedenen Dimensionen zuzuordnen: der ethischen und der sachlogischen Dimension (Box 9).

Grafik 10



Aufgabe der ethischen Unternehmensführung ist es gerade, Verhaltensweisen, Strategien, Produkte, Absatzmethoden usw. so zu konzipieren, dass sie sowohl ökonomischen wie der „anderen Dimension“, den darüber hinausgehenden ethischen Ansprüchen genügen („win-win-Strategien“ im Bezug auf die zwei Dimensionen des Schemas, also Handlungen im rechten oberen Quadranten der Box 9).

Ethisch verantwortete Unternehmensführung (z.B. Stichwort „Mit Werten führen“²⁰) ist also die Kunst, jene Handlungen, Geschäftspraktiken usw. aus der Palette der ‚technisch‘ (einschliesslich wirtschaftlich und rechtlich) möglichen Handlungsalternativen auszuwählen, die den ethischen Kriterien besser genügen als andere – und dabei allenfalls auch im Sinne des Kategorischen Imperativs selbst gesetzte, unbedingte moralische Verbote oder Gebote zu berücksichtigen, wie sie sich aus der Logik ethischer Argumentation ergeben können.

Ethik und Wirtschaftlichkeit, Gerechtigkeit und Effizienz usw.: Noch oft werden diese Begriffspaare als „Entweder – Oder“ verstanden. Besonders bei jungen Theologiestudierenden erfahre ich, dass jedes Gewinnstreben deshalb suspekt scheint, weil sie von der Annahme ausgehen, Gewinn sei nur zulasten der Güter und Ansprüche *anderer* möglich (*win-loose*-Spiel). Und es kommt nicht in Betracht, dass in gelungener Kooperation von Anbietern und Nachfragern eben Mehrwert entstehen und dieser unter günstigen Strukturbedingungen beiden Parteien fair zugute kommen, sich also eine *win-win*-Situation ergeben kann.

4. WO GIBT ES SPEZIFISCHE ETHISCHE PROBLEME IN DER VERSICHERUNGSUNTERNEHMUNG?

4.1 *Spezifische ethische Probleme in der Versicherungswirtschaft*

In einem Seminar über „Ethik und private Versicherungswirtschaft“ (auf der Grundlage einer Einführung die „Ethik und Versicherungswesen“ im Winter davor) haben Studierenden aufgrund umfangreicher Recherchen die folgenden spezifischen Probleme des Versicherungswesens zusammengetragen (Box 10).

Grafik 11

²⁰ So das Jahresthema des BKU (Bund katholischer Unternehmer in Deutschland), etwas zwiespältig abgewandelt für den Kongress christlicher Führungskräfte von 2007 in „Mit Werten in Führung gehen“, vgl. bku Journal 2/2006, S. 20, 21, 27.

Stichworte: einige ethische Probleme in der Versicherungswirtschaft

Individualethisch:

- Moral point of view/Grundentscheid
- Moralische Integrität
- Ethische Kompetenz
- Sittlicher Wille

Personalethisch

- Goldene Regel: ...Zielpunkt „der Andere..“
- Zwischenmenschlicher Umgang
- Personalselektion + „Tugend“
- Weiterbildung
- Verlässlichkeit
- Fairness gegenüber Kunden z.B. im Aussendienst

Sozialethisch

- Generell unternehmens-ethische Ziele setzen/vereinbaren
- Informations-Asymmetrie und Folgen für → Vertriebsmethoden, Informationspolitik; adverse selection
- Systematisches Werte-Management
- Risiko-Differenzierung vs. Solidarität
- Gestaltung fairer Rahmenbedingungen (Staat, global) → Spielregeln
- Standes-/Verbandsregeln
- Wettbewerb bei Pflichtversicherungen

Die Gliederung folgt einer Begrifflichkeit, die anhand eines Schemas (Box 12) kurz erläutert werden muss.

4.2 Individual-, Personal- und Sozialethik

Ich unterscheide Individual-, Personal- und Sozialethik nach ihrer Beziehungsart (Box 11).

In jeder der drei Beziehungsarten ist die **Person** das **moralische Subjekt** als Träger von Verantwortung. Als abgeleitete, institutionalisierte Erscheinungsweise der verantwortlichen Person werden **sekundär** auch **Organisationen und Unternehmen zu moralischen Subjekten** – wie das in der französischen Übersetzung der juristischen Person, nämlich der „personne morale“ deutlich wird. Die ethische Verantwortlichkeit kann **direkter** Art sein (*face to face* in der Weise der Individual- und der Personalethik) oder aber, und das ist im Bereich der Wirtschaft regelmässig der Fall, **indirekter** Art, nämlich durch die Gestalt von Strukturen und Institutionen vermittelte Verantwortung. Die Verantwortlichkeit des Subjekts bezieht sich dann – mit dem Zweck des Guten für andere Personen – gerade auch auf die Ausgestaltung dieser Strukturen und Institutionen.

Ein **Beispiel** dafür aus dem Banken- und Versicherungswesen sind die **Boni und Provisionen**. Deren Gestaltung liegt in der Führungsverantwortung der Unternehmung. Bonus-Systeme steuern das Verhalten z.B. der Versicherungsvertreter wesentlich mit. Deshalb kann z.B. die Verantwortung für die

Grafik 1

Beziehungsfelder der Ethik: Individual-, Personal-, Sozialethik

<u>Beziehungsart</u>	<u>Direkte Beziehung</u>	<u>Indirekte Beziehung</u>	Mikro • Meso • Makro
Ich <--> selbst	Individualethik → Ich in einer Rolle		
Ich <--> Du 	Personaethik → Ich in Familie, Gruppe, Arbeit etc.		
Ich <--> Es  (= Institutionen und Strukturen)	Bereichs-Ethiken →	Sozialethik → Ich in/bezügl. Strukturen / Institutionen <ul style="list-style-type: none"> ■ Politik-Ethik ■ Wirtschafts- & Unternehmens-Ethik ■ Ökologische Ethik ■ Bio-/Medizin-Ethik etc. 	

H.-B. Peter

F33_11

12

Vermeidung von unnötigen Versicherungen oder den Abschluss von Versicherungsverträgen mit Personen, die sich diese gar nicht leisten können, nicht allen auf die Versicherungsmakler abgewälzt werden. Vielmehr liegt er primär bei den Führungspersonen im Bezug auf die Ausgestaltung des von ihnen etablierten Entlohnungssystems.²¹

4.3 Vier Richtungen versicherungsunternehmerischer Verantwortung

Die Differenzierung von Individual-, Personal- und Sozialethik erlaubt, die unternehmerische Verantwortung (nicht nur von) Versicherungsunternehmen präziser zu beschreiben. Ich möchte zwischen vier Richtungen unterscheiden, in denen Führungs- und organisationelle Verantwortung zum Tragen kommen sollte, und jeder dieser Richtungen lassen sich spezifische unternehmerische Massnahmen oder Strategien zuordnen (Box 12).

Grafik 13

²¹ Beenken, Matthias (2011), Provisionen und Courtagen - was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen, VersicherungsJournal - Marktübersicht.

Vier Richtungen unternehmensethischer Verantwortung

- **Unternehmensstrategie / -Politik** ⇒ □ **Selbstverpflichtung** im Rahmen einer Unternehmensethik eng.S. → **Vision / Mission / who we are**
- **Geschäftspolitik** gegenüber Anspruchsgruppen (**Stakeholders**) Mitarbeiter, Kunden, Lieferanten ⇒ □ **Konkretisierung** in ethisch-praktischen Handlungsrichtlinien, z.B. Risikogruppen → **Code of Conduct**;
- **Unternehmen als System in der offenen Gesellschaft** ⇒ □ **Kollektive Selbstverpflichtung** freiwill. → **Branchenvereinbarungen** (z.B. Verzicht, irgend jemand von Versicherung auszuschließen)
- **Unternehmen gegenüber Staat und internat. Organisationen** (z.B. Versicherungs- und Finanzmarktaufsicht, Vertragsrecht) ⇒ □ **Konstruktive Good Citizenship** Mitverantwortung an gesetzlichen + internat. → **Rahmenordnung** (fair trade, Wettbewerbs-Regeln, Korruptionsbekämpfung etc.)

H.-B. Peter

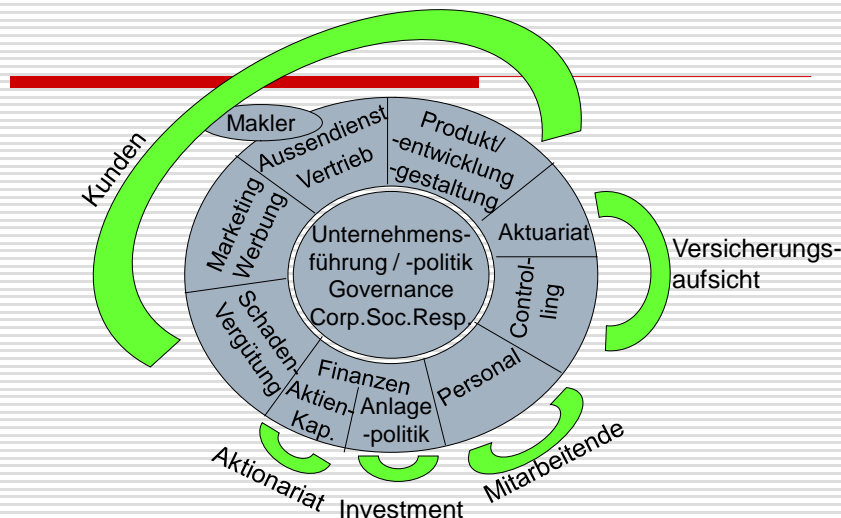
F33_11

13

4.4 Ethische Fragen stellen sich in allen versicherungs-betriebswirtschaftlichen Funktionen und in der Beziehung zu allen Stakeholder

Grafik 2

Versicherungsunternehmung – Funktionen und zugeordnete Stakeholders



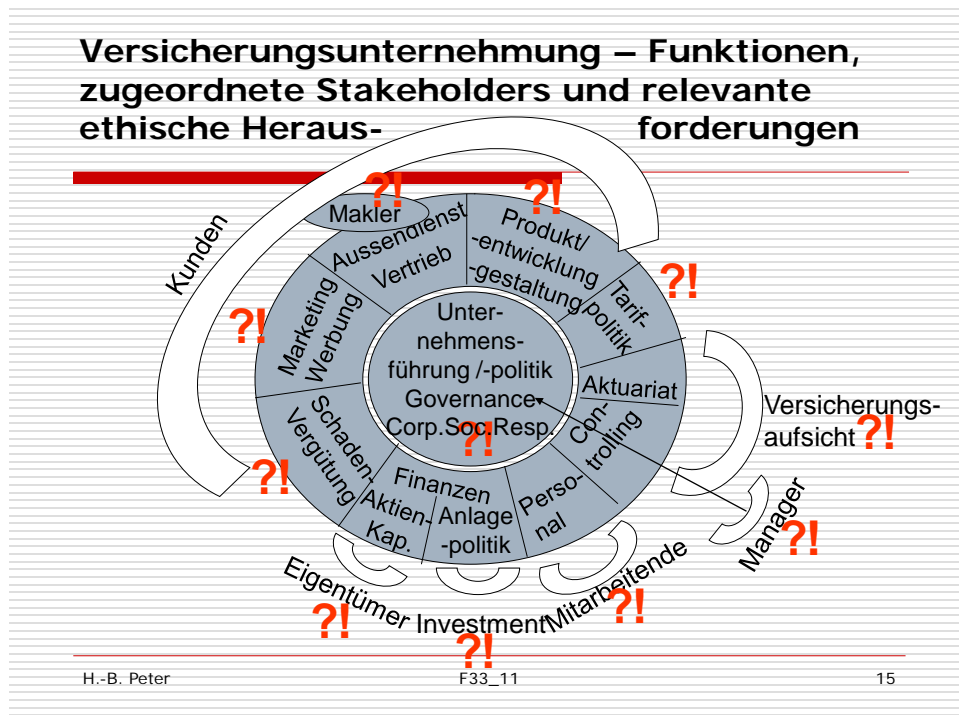
H.-B. Peter

F33_11

15

Ethische Probleme stellen sich mehr oder weniger intensiv bei allen betriebswirtschaftlichen Funktionen von Versicherungsgesellschaften. In der versicherungs-betriebswirtschaftlichen Literatur konnte ich keine adäquate bildliche Darstellung finden – das folgende Schema (Box 13) ist deshalb mein Versuch, die verschiedenen Funktionen einer Versicherungsgesellschaft grafisch darzustellen.

Grafik 15



Box 14 zeigt dieselben Funktionen, ergänzt durch die Zuordnung der entsprechenden Stakeholder bzw. sog. Anspruchsgruppen sowie durch die fragend-warnenden Hinweise (?!), wo ethische Probleme besonderer Art – über die allgemeine unternehmensethische Verantwortlichkeit hinaus – bestehen (können).

Alle mit (?!) markierten neuralgischen Funktionen erfordern in ethischer Perspektive besondere Reflexion und Diskussion in der Vermittlung von normativen Ansprüchen und ökonomisch-sachlichen Gesichtspunkten. Selbstverständlich ist dabei schon die Frage, ob in diesen Darstellungen die versicherungswirtschaftlichen Funktionen adäquat erfasst und die damit verbundenen ethischen Fragezeichen richtig gesetzt sind, ob sie allenfalls korrigiert und ergänzt werden müssen, der kritischen Prüfung und Diskussion mit Fachleuten des Versicherungswesens bedürftig. Dasselbe gilt für die von mir – aufgrund beschränkter Einsichten ins Versicherungsgeschäft – ausgewählten und anschliessend kurz erläuterten Beispiele. **Wo stehen gemäss der Erfahrung von Führungspersonen und spezialisierten Wissenschaftlern der Assekuranz die wichtigsten ethischen Herausforderungen an?**

4.5 Beispiele

4.5.1 Beispiele: Vertrieb / Versicherungsvermittler / Versicherungsmakler

- (a) Die **Rechtsschutzversicherung** ARAG wolle im Lebensmitteldiscounter Penny-Markt in Deutschland Rechtsschutzversicherungen vertreiben ... ohne Beratung ... mit der Gefahr, falscher Kunde/falsches Produkt (Hinweis gefunden im Internet durch Aufruf des österreichischen Fachverbandes für Versicherungsmakler).
- (b) **Bewerbung von 14 jährigen** Schülern und Schülerinnen (nach einem obligatorischem Test oder Versicherungsspiel in der Schule); zwischen Schule, Versicherungsgesellschaft und Eltern entstand eine heftige Kontroverse, die besonders im Internet ausgetragen wurde (umfangreiche Chats von Eltern im Internet).
- (c) **Versicherungsvermittler** und -fachleute „Das Image ist nicht das Beste“ konnte im Hochschulanzeiger 2003 gelesen werden. – Warum ist das so? Was soll von wem dagegen unternommen werden?
- Ob das deutsche Gesetz zur **Neuregelung des Vermittlerrechts** und die Vorordnung über die Versicherungsvermittlung (in Kraft seit 22.6.2007 – Umsetzung der EU-Vermittlerrichtlinie – bisher weitgehend ungeregelter Bereich!) eine Wende zum Besseren bringt, bleibt abzuwarten. Die Zeit der bisherigen Anwendung ist für die ethische Einschätzung der neu geregelten Praxis zu kurz. Mindestens bleiben wichtige ethische Fragen offen: u.a. weil und insofern die „Anreizmechanismen“ unverändert wirksam sind, besteht für die Vermittler unverändert die Versuchung, die Möglichkeiten asymmetrischer Information zum ihrem Vorteil auszunützen. Anreizsysteme können eine moralschädigende Wirkung entfalten, die den einzelnen in seinem Tugend-Vermögen überfordert.²²
 - Ob für die **Berufszulassung** (Eintrag ins Register, Voraussetzung: Gewerbeerlaubnis einer IH-Kammer; Abschluss einer Berufshaftpflicht; Zuverlässigkeit des Vermittlers; Sachkundeprüfung) auch charakterliche („moralische“) Qualitäten abgeschätzt werden können? Lichtblicke sind m.E. die Pflicht zur Dokumentation der Beratung (oder bringt sie nur Bürokratie?) und die Einrichtung von Schlichtungsstellen bei den Ombudsleuten der Versicherungswirtschaft.
- (d) **Vermittlungstätigkeit und asymmetrische Information.** Besonders delikat ist die Vermittlungstätigkeit, deren kurzfristiger Erfolg mit Provisionen „belohnt“ wird, im Zusammenhang mit der generellen Feststellung asymmetrischer Information zwischen dem Versicherungsvertreter und den Kunden. Ein Aspekt davon ist, dass offenbar die vermittelte Information gar nicht verstanden werden kann.²³ Was kann zur Behebung dieser – eigentlich

²² Vgl. Klaus Endres (2007); Zur analogen Frage betr. die Schweiz: Martin A. Kessler (2009).

²³ Laut BVK versteht nur jeder dritte Kunde die Produktinformation der Banken und Versicherer. BVK, VersicherungsJournal Deutschland, 2011. – Zur Problematik der asymmetrischen Information vgl. die interessante Studie von Silvio Giacomelli (2010) zur Informationsasymmetrie in der Zahnzusatzversicherung.

faire *win-win*-Geschäfte ausschliessende – Asymmetrie unternommen werden, und was unternehmen Versicherungsunternehmen tatsächlich?

4.5.2 Beispiel: Finanzierung / Kontrolle / Aufsicht

- (e) **Sovency II:** Dieses transnational konzipierte Instrument der **Versicherungsaufsicht** halte ich aus ethischer Sicht für begrüssenswert. Es bringt eine weniger pauschale Risikoeinschätzung und weniger bürokratische Interventionen, dafür eine klar risikobezogene Aufsicht. Der Paradigmenwechsel ist gepaart mit entsprechend differenzierten Eigenmittelvorschriften, welche für die Kunden wie für die Gesamtwirtschaft die „Sicherheit der Versicherung“ gewährleisten sollen.²⁴ Inwiefern im Zuge der „Nachregulierung“ des Finanzmarktes im Rahmen der Aufarbeitung der globalen Finanzkrise zusätzliche Anforderungen an die Versicherungswirtschaft gestellt werden müssen, ist eine Frage, die zunächst unter den Fachleuten und Aufsichtsbehörden diskutiert werden muss.

4.5.3 Beispiel: Kapitalanlagen

- (f) Versicherungsgesellschaften haben typischerweise hohe grosse **Kapitalreserven**, insbesondere Lebensversicherer. Wie werden diese Mittel angelegt? Wichtig wäre, ethische Überlegungen einbeziehen und Reserven so weit möglich in **nachhaltigen Investitionsformen** anzulegen (zertifizierte „ethische Anlagen“) die Anlagen nach unternehmenseigenen, auch ethischen Kriterien zu tätigen. Wäre es sogar möglich, strategisch gezielt in Projekte zu investieren, deren finanzielle und gesellschaftliche Vorteile von anderen Investoren noch nicht erkannt werden?²⁵

4.6 *Ethische Werte und Kriterien in „Codes of Conduct“ von Versicherungsunternehmen*

Im Rahmen des erwähnten Seminars „Versicherungswirtschaft und Ethik“ wurden auch die Verhaltensrichtlinien bzw. *Codes of Conduct* der zwölf wichtigsten schweizerischen Versicherungsunternehmen einer ersten Untersuchung unterzogen, soweit solche Codes tatsächlich bestehen und für Aussenstehende zugänglich sind. Einen Überblick über die darin verwendeten ethischen Begriffe aufgrund einer studentischen Auswertung gibt Box 16 wieder.

²⁴ Vgl. die Ergebnisse des Mitte Oktober 2007 durchgeführten gemeinsamen Medienworkshops der Versicherungsverbände von Deutschland, Österreich, Lichtensteins und der Schweiz. - Manuela Just (2009), Schweizerische Versicherungswirtschaft: Überblick über die aktuellen Regulierungen und alloktionstheoretische Beurteilung der Versicherungsaufsicht..

²⁵ Hinweis auf die interessante Fragestellung betr. Photovoltaik-Projekte und den Gründen für das geringe Engagement von Versicherungsunternehmen bei der Projektfinanzierung solcher-Anlagen in Deutschland: Andreas Stockburger (2011).

4.6.1 Werte und Kriterien in bestehenden „Codes of Conduct“

Das Bild (Box 16) zeigt eine fast verwirrende Vielfalt an Begriffen, die vielfach methodisch-ethisch nicht geklärt und noch keineswegs standardisiert sind. Es ist vorgesehen, die ethisch-relevanten Unterlagen,

Grafik 16

Ethische Werte in Codes of Conduct schweizerischer Versicherungsunternehmen		
<input type="checkbox"/> Anerkennung/Recognition	<input type="checkbox"/> Glaube, guter, s. Treu + Glauben	<input type="checkbox"/> Rücksichtnahme
<input type="checkbox"/> Ausgrenzung (gegen)	<input type="checkbox"/> Gleichbehandeln	<input type="checkbox"/> Sexuelle Belästigung, gegen
<input type="checkbox"/> Aufklärungspflicht	<input type="checkbox"/> Gleichstellung	<input type="checkbox"/> Steuerehrlichkeit
<input type="checkbox"/> Chancengleichheit	<input type="checkbox"/> Integrität	<input type="checkbox"/> Transparenz
<input type="checkbox"/> Compliance	<input type="checkbox"/> Klarheit	<input type="checkbox"/> Treu und Glaube,
<input type="checkbox"/> Diskretion	<input type="checkbox"/> Kommunikation	<input type="checkbox"/> Toleranz, gegenseitige
<input type="checkbox"/> Diskriminierung	<input type="checkbox"/> Kontinuität	<input type="checkbox"/> Tugend (Führung)
<input type="checkbox"/> Eigenständigkeit	<input type="checkbox"/> Korrekt: Ethisch korrekte Geschäftstätigkeit	<input type="checkbox"/> Verantwortung (häufigst!)
<input type="checkbox"/> Engagement, soziales in der Öffentlichkeit	<input type="checkbox"/> Nachhaltigkeit	<input type="checkbox"/> Verbindlichkeit
<input type="checkbox"/> Excellence	<input type="checkbox"/> Offenheit s.a. Transparenz	<input type="checkbox"/> Vertrauen
<input type="checkbox"/> Fairness	<input type="checkbox"/> Partnerschaft	<input type="checkbox"/> Wertschätzung
<input type="checkbox"/> Fragwürdige und undurchsichtige Geschäfte	<input type="checkbox"/> Pioneering	<input type="checkbox"/> Whistleblowing/Meldung von Verstößen
<input type="checkbox"/> Gesetz: Über gesetzliches Minimum hinaus	<input type="checkbox"/> Prävention	<input type="checkbox"/> Vertrauenswürdigkeit
<input type="checkbox"/> Gewissen, -nöte vermeiden	<input type="checkbox"/> Reputation/guter Ruf	<input type="checkbox"/> Zuverlässigkeit / Verlässlichkeit
H.-B. Peter	F33_11	16

soweit sie von den Versicherungsunternehmen zur Verfügung gestellt werden, in einer Dokumentation zusammen zu stellen, und sie mit systematischem Vergleich und Analyse ihres „ethischen Gehalts“ in Form einer Publikation für Interessierte herauszugeben. Selbstverständlich sind auch nicht-schweizerische Versicherungsunternehmen eingeladen, sich am praxisorientierte Forschungsprojekt zu beteiligen und einbeziehen zu lassen.

4.6.2 Codes of Conduct – ein ambivalentes Instrument?

In mittlerweile verbreitetes Instrument zur „Durchsetzung“ unternehmensethischer Standards - besser: zur **ethischen Durchdringung aller Unternehmensbereiche** – sind die Codes of Conduct.

In der Nomenklatur „Individual-, Personal- und Sozialethik“ setzen Codes auf der wirtschaftsethischen, der Struktur nach sozial- oder institutionen-ethischen „Meso-Ebene“ an: sie sind ein Instrument (eine Institution) der systematischen Wahrnehmung ethischer Verantwortung der Unternehmen *direkt* „nach innen“ und *indirekt* – über das entsprechend gesteuerte Verhalten der Mitarbeitenden – auch nach aussen. Sie dienen der Umsetzung unternehmensethischer Selbstverpflichtung auf die gesamte Unternehmenskultur und, dem Anspruch nach, auf die Kooperationskultur der Mitarbeitenden.

Doch auch hier zeigt sich eine Ambivalenz aller Institutionalisierung, auch wenn letztere ethisch motiviert ist. Denn die verbindliche Etablierung und sodann Durchsetzung von Verhaltenskodices, sofern sich die Mitarbeitenden (schriftlich) darauf verpflichten müssen und ihre Beachtung mit Sanktionen bis hin zur Kündigung gestützt werden, ist einer der Folgen der Institutionalisierung die vermehrte, aber hier unangemessene „Personalisierung der Verantwortung“. Durch sie werden mögliche Interessenkonflikte zwischen moralischem Verhalten und persönlichem Erfolg – z.B. im Zusammenhang mit Schmiergeldzahlungen, „Überreden“ von Kunden zu möglichst bonus-trächtigen Versicherungen usw. – auf das Personal abgewälzt, also an die Ebene „Personaethik“ delegiert, statt dass sie mit der Überprüfung und Korrektur von Ablaufstrukturen „sozialethisch“ bewältigt werden.

Diese Gefahr besteht insbesondere, indem an den Schnittstellen der personaethischen Verantwortung von Mitarbeitenden die wirtschaftlichen Anreizsysteme „ethisch nicht stimmen“. Hier sehe ich die grösste Krux aller Unternehmen, deren Erfolg direkt vom „Verkaufserfolg“ einzelner Mitarbeitender abhängig ist: Der Druck auf die Mitarbeitenden nimmt zu – nicht nur auf die besonders „verführungsgefährdeten“ Aussendienstler – je mehr sie mit Erfolgsvorgaben, Umsatzzielen und die Anreize verstärkender Provisionen oder Boni „motiviert“ werden, allenfalls auch zu unlauteren Methoden zu greifen.

Solange z.B. Versicherungsunternehmen also Verhaltenscodices erlassen und Verstösse dagegen ahnden, *ohne* die Anreizsysteme zu überdenken und anzupassen, wird die moralische Verantwortung durch solche Codexe tatsächlich personalisiert und – in sozialethisch unzulässiger Weise - an die Mitarbeitenden delegiert (vgl. Bemerkung Abschnitt 3.6).

5. HINWEIS: KORRESPONDIERENDE VERANTWORTUNG DER STAKEHOLDER

Nur als kurzer Hinweis – weil der Focus in diesem Beitrag auf der Anbieter- bzw. Unternehmensseite liegt – sei vermerkt, dass grundsätzliche jeder Verantwortlichkeit von Versicherungsunternehmen eine „korrespondierende Verantwortung der *Stakeholders*“ gegenüber steht; dies trifft insbesondere auf die Kunden zu, in deren Verantwortung es liegt, steht, nicht dem *moral hazard* zu erliegen²⁶, nicht die Schadensprävention, -verminderung und -verhütung zu vernachlässigen und jedenfalls die Versicherungsunternehmen (und damit alle

Grafik 17

²⁶ In einem Beitrag im Tages-Anzeiger vom 3. Juli 2006 macht Berger (2006) auf entsprechende Mängel im revidierten Versicherungsvertragsgesetz aufmerksam.

Versicherung + Ethik: Korrespondierende Verantwortungen der Stakeholder

<i>Versicherungsunternehmung</i>		<i>Stakeholder-Verantwortung</i>
<input type="checkbox"/> Unternehmensstrategie	←	<input type="checkbox"/> Wachsame Beobachtung nicht nur auf finanzielle Benchmarks hin; auch Funktion der Medien
<input type="checkbox"/> Geschäftspolitik gegenüber Anspruchsgruppen (Stakeholder, auch Mitarbeitende, Lieferanten,...)	←	<input type="checkbox"/> Stakeholder, z.B.: → Aktionäre: finanzielle + ethische Aufsicht; auch → Kunden sind „Treu und Glauben“ verpflichtet und sollen „moral hazard“ nicht erliegen
<input type="checkbox"/> Unternehmen im System wechselseitiger Selbstkontrolle der offenen Gesellschaft	←	<input type="checkbox"/> Branchen-Verantwortung Branchenstandards + Dienstleistungen für das „Ethik-Management“
<input type="checkbox"/> Unternehmen gegenüber Staat/internat. Rahmenordnung (z.B. Versicherungs- und Finanzmarkt-aufsicht, Vertragsrecht)	←	<input type="checkbox"/> Stabilität/Berechenbarkeit der staatl. Rahmenbedingungen Fairness und Universalität der internat. Rahmenordnung (z.B. keine Diskriminierung)

H.-B. Peter

F33_11

17

anderen *Stakeholders*) nicht zu betrügen. Die Box 17 vermittelt einen stichwortartigen Anstoss zu weiterführenden Überlegungen.

6. PRAKTISCH-ETHISCHE KONKRETISIERUNGEN

6.1 Produktgestaltung

In der Produkteinnovation und damit der Produktgestaltung – also der Herausbildung besonderer, teilweise neuer Versicherungsleistungen für eine vielgestaltige Kundschaft – zeigt sich der eigentlich neue Trend nach der Liberalisierung des Versicherungswesens. Immer neue Kundenbedürfnisse zu entdecken und für sie adäquate Dienstleistungsprodukte zu entwickeln, darin liegt der Motor der heutigen Assekuranz. Allerdings ist zu dieser Entwicklung kaum analytisches oder kritisches Material zu finden, wie meine relativ aufwändige Recherche sowie Gespräche mit Partnern in einem Institut für Versicherungswirtschaft und in der Praxis zeigte. Auf zwei Problemkreise habe ich in Kapitel 2 bereits hingewiesen: Einerseits auf im Bezug auf die Sinnhaftigkeit fragwürdige Produktentwicklungen wie beispielsweise eine „Versicherung gegen Seekrankheit“²⁷. Andererseits die Tendenz, aufgrund versicherungsstatistischer Analysen eine Art Produktdifferenzierung zu begründen, indem für dieselben Risiken je nach ‚individuellen‘ Risikomerkmale und Risikogruppen zwar nicht sachlich, so

²⁷ „Happy Sailor“-Seekrankheitsversicherung (2011), vgl. Abschnitt 2.5.

doch tariflich unterschiedliche Produkte definiert werden.²⁸, so doch Auch haben wenig konkrete Einblicke gebracht. Das in der Literatur relativ spärlich vorhandene Material zu diesen Fragen versuche ich mit aller Zurückhaltung in ethischer Perspektive zu kommentieren.

6.1.1 Grundsätzliches zur Produktgestaltung

Grundsätzlich halte ich es unter ethischen Aspekten für richtig, dass die Versicherungswirtschaft – eine wie das Bankwesen typischerweise „transversal“ und langfristig arbeitende Branche – zum Zwecke des Kundenschutzes einer *strengeren Aufsicht und Kontrolle* unterstellt ist als andere Wirtschaftszweige.

Gleichzeitig halte ich es unter ethischen Aspekten für wichtig, dass Versicherungsunternehmen in der Marktwirtschaft (insbesondere nach der sog. Liberalisierung) – *sofern* der Markt mit einer Rahmenordnung so ‚geregelt‘ und kontrolliert ist, wie dies nach den neuen EU-Richtlinien und Solvency-II der Fall sein soll – über *weitgehende Freiheiten zur Produktgestaltung* verfügen. Nur so können sie die sich „am Markt“ äussernden Versicherungs-Bedürfnisse der Kunden bedienen (und dabei gewiss – es wäre naiv, das nicht zu sehen – manche Kundenwünsche auch erst zu wecken).

6.1.2 Grenzen der Produktgestaltung

Wenn ich die oben besprochenen ethischen Kriterien bedenke, sehe ich – in aller Vorläufigkeit der Einschätzung, die im Dialog mit Praktikern erhärtet oder korrigiert werden müsste – mehrfache ethisch motivierte **Grenzen in der Produkte-Gestaltungsfreiheit**:

- (g) Für Versicherungsbedürfnisse, die **gegen die guten Sitten** verstossen oder **Anordnungen des Gesetzgebers unterlaufen**, sollten auch dann keine Produkte angeboten werden, wenn eine Nachfrage besteht. Z.B. würde ich eine im Gespräch erwähnte Versicherung gegen das „*Risiko Scheidung*“ *prima vista* als problematisch ansehen. Eine Versicherung gegen *Bussen für Verkehrssünden* – z.B. zu schnelles Fahren – wäre nicht nur sitten-, sondern auch rechtswidrig und sollte auch in „abgewandelter“ Form nicht angeboten werden. Versicherungsschutz gegen einen *Führerschein-Entzug* aufgrund verkehrskriminellen Verhaltens halte ich ebenfalls für bedenklich, auch wenn dadurch nicht das Risiko des Entzugs, sondern dessen finanzielle Folgen abgesichert werden sollen. Die Bedenken ergeben sich aus den wahrscheinlichen Einschränkung der generalpräventiven Wirkung der gesetzlichen ‚Androhung‘ des Führerschein-Entzugs. – Im Allgemeinen scheint mir die sich bezüglich der Sitten- oder Gesetzeswidrigkeit ergebene Grenze der Produkt-Gestaltungsfreiheit durch die einschlägigen rechtlichen Bestimmungen hinreichend gesichert zu sein und also keine *zusätzliche* ethische Herausforderung an die einzelnen Versicherungsunternehmen darzustellen. Im Sinne der „*good citizenship*“ als minimaler Anforderung, die sich aus einer ethischen Grundhaltung ergibt, wird sich allerdings die Assekuranz nicht gegen Regeln stemmen, die eindeutig sitten-

²⁸ Vgl. Abschnitt 2.5; diese Tendenz scheint insbesondere in der Kraftfahrzeugversicherung ausgeprägt zu sein. Die Frage wird deshalb in Abschnitt 6.3 vertieft besprochen.

und gesetzeswidrigen Produkten oder Kundenwünschen eine Grenze setzen, und entsprechende richterliche Entscheidungen konstruktiv anerkennen.

- (h) Auch für **marktwirtschaftlich handelnde Unternehmungen sind Kundenwünsche kein „Gebot“**; diese dürfen aufgrund eigener sittlicher Vorstellungen hinterfragt werden. Gerade darin zeigt sich der (ethische) Charakter einer Unternehmung. Auch die Mehrheit der Kunden hat – ethisch gesehen – nicht immer recht.²⁹
- (i) Produkte, die nach einschlägigen Erfahrungen der Versicherungswirtschaft dazu führen, dass die **individuelle Risikoabwehr und Risikovermeidung vernachlässigt**, hingegen das Wagnis, Risiken einzugehen, animiert wird, sollten auch dann nicht angeboten werden, wenn rein versicherungstechnisch die Prämien die Risiken des Geschäftes decken (ein praktisches Beispiel ist mir mangels Insiderkenntnis dazu allerdings nicht zur Hand).
- (j) Als **Regel** postuliere ich, dass neue Produkte stets darauf hin geprüft werden sollten (abgesehen vom *Adverse Selection*-Effekt), ob sie das **Risikoverhalten der Kunden zulasten Dritter** vergrössern. Ist dies der Fall, dürften sie auf der Grundlage der sittlichen Grundentscheidung (*moral point of view*) folgerichtig nicht ins Angebot aufgenommen werden.
- (k) Sodann will ich nochmals darauf hinweisen, dass sich, den gängigen **Provisions- und Bonus-Systemen** entsprechend, **Versicherungsmakler und –vertreter** häufig ethisch gesehen „auf Messers Schneide“ bewegen³⁰. Denn jeder von ihnen autonom verantwortete, moralisch begründete Verzicht auf einen Vertragsabschluss wird unmittelbar einkommenswirksam und zieht mithin eine vermeintliche „Strafe“ nach sich. Eine Art von *Adverse Selection* funktioniert also auch auf Versicherungs-, nicht nur auf Kundenseite. Dass hier die Anreizsysteme falsch sind und es zur Führungsaufgabe von Versicherungsunternehmen gehört (und nicht nur als Eintrag in einen *Code of Conduct*, der die Last der Normen-Umsetzung an die Mitarbeitenden delegiert), wurde weiter oben schon erwähnt.
- (l) Schliesslich greife ich ein Beispiel aus der Podiumsdiskussion auf: die **„Restkreditrisiko-versicherung“**. Dabei kommt es zu einer *unglücklichen Verknüpfung von eigentlich ethisch bedenklichen Praktiken im Bankensektor und der Assekuranz*. Auch an wirtschaftlich schwache Kunden werden offenbar sog. „Kleinkredite“ nur vergeben, wenn sich der Kunde verpflichtet, eine Restkreditrisiko- oder Restschuldversicherung abzuschliessen, eine spezielle Form der Risikolebensversicherung. Sie schützt den Gläubiger wie den Schuldner im Todesfall oder bei Zahlungsunfähigkeit durch Sicherung der Rückzahlung. Die Kosten der Versicherung trägt allein

²⁹ wie auch in der Demokratie nach deutschem Grundgesetz die Mehrheit nicht „Recht“ hätte, wenn sie Kerngehalte des grundgesetzlicher Normen verletzte (eine verfassungsmässige Schranke, die es leider in der Schweiz noch nicht gibt).

³⁰ Auf sie passt vielleicht besonders die Mahnung, die im Buch Sir 26, 29 generell auf den Kaufmann gemünzt ist: „Schwerlich bleibt ... (er) frei von Schuld; ein Händler wird sich nicht rein halten von Sünde“.

der Kreditnehmer.³¹ So kann der Vertreter des Kreditgebers – statt auf den Abschluss eines nicht tragfähigen Kreditvertrages zu verzichten – risikolos seine Abschlussprämie einstreichen, evtl. zusätzlich noch einen Bonus für den Versicherungsabschluss. Die Versicherungen sind gleichsam im Zugzwang (und der Versicherungsvertreter hat wiederum risikofrei einen Bonus ‚verdient‘) – aber nur scheinbar, denn sie könnten durch rigorose Ausrichtung ihrer Produktpolitik an ihren ethischen Standards schlicht darauf verzichten, in solchen Fällen Restkreditrisikoversicherungen überhaupt anzubieten. – In diesem Beispiel kommt aber auch die **sozialethische Dimension** versicherungsunternehmerischer Verantwortung zum Ausdruck: Ein echter Schutz der Kunden, die aufgrund ihrer wirtschaftlichen Lage weder einen Kredit zu bedienen vermögen noch eigentlich die Versicherungsprämie bezahlen können, kann nur stattfinden, wenn die Assekuranz als *Branche auf derartige Geschäfte verzichtet* (s. oben: Branchenvereinbarung; kollektive Selbstverantwortung). Zudem könnte und sollte es Aufgabe eines Versicherungsverbandes sein, *beim Partnerverband des Bankensektors dahin zu wirken*, dass an wirtschaftlich zuwenig leistungsfähige Kunden keine (Klein-)Kredite unter Auflage des Abschlusses einer Restkreditversicherung mehr gegeben werden. Dies zum Schutze der Kunden, aber auch „aus Pflicht“, wie Kant sagen würde, ohne Ansehung der Folgen, weil es der Charakter eines ‚anständigen‘ Unternehmens nicht erlaubt, Geschäfte auf dem Buckel von Menschen abzuschließen, sie objektiv nicht in der Lage sind, die wirtschaftlichen Folgen zu tragen. Denn: „Handle so, dass du die Menschheit, sowohl in deiner Person, als in der Person eines jeden anderen, jederzeit zugleich als Zweck, niemals bloß als Mittel brauchest.“³²

6.2 *Klimaänderung und „Versicherung für alle“ – eine Anfrage und eine Anregung*

6.2.1 *Assekuranz, Umweltkatastrophen und Klimawandel*

Namentlich die auf sehr lange Fristen angelegten Lebensversicherungen bzw. die entsprechenden Versicherungsunternehmungen verfügen in aller Regel über ausgezeichnete, langfristig orientierte Abteilungen für Recherche und Analyse. Nebst den Klimaforschern an Universitäten und in internationalen Netzwerken sowie den aus Pflicht oder Neigung an ökologischen Fragen interessierten Menschen zählen diese Institutionen wohl zu den best qualifizierten zur Abschätzung von Risiken der Klimaänderung. Aufgrund ihres Wissens, dem man zudem in der politischen Debatte nicht Wirtschaftsfeindlichkeit nachsagen kann, wie es „grünen“ und ökologisch ausgerichteten Institutionen oft geschieht, sollten sich Lebensversicherer meines Erachtens als moralisch verpflichtet fühlen, sich

³¹ Zur Information s. Bafin/Bundesanstalt für Finanzdienstleistungsaufsicht, Restschuldversicherung (www.bafin.de/versicherungsaufsicht/va_restdschuld.htm) und die Dokumentation zu einer Fernsehsendung des NDR vom 25.04.06 (www.ndr.de/plusminus/20060425_4.html); hier wird aufgrund eines Test aufgezeigt, dass sich durch die Restschuldversicherung die effektiven Kosten eines Kleinkredits praktisch verdoppeln.

³² Vgl. Abschnitt 3.2, Kategorischer Imperativ (Kant).

stärker in der politischen Öffentlichkeit zu engagieren und ihr Wissen im Hinblick auf wirksame Massnahmen einzubringen. Auf Box 18 sind diese Überlegungen als Fragen formuliert, die zur selbstkritischen Diskussion anregen sollen.³³

Box 18

Umweltkatastrophen – was können/sollen Versicherungen tun?

- Die Zahl der Umweltkatastrophen hat sich seit 1970 vervierfacht.
- Die versicherten Schäden stiegen im gleichen Zeitraum auf das Zehnfache. (min. teilweise Folge des Klimawandels)
- Was können und sollen Versicherungen tun?**
 - Prämien erhöhen?
 - Prävention?
 - Einfluss auf „Politik“ → CO2-Steuern usw.?
- Natürlich auch: und was Staaten, Staatengemeinschaften, Versicherte?

Quelle: Swiss Re, sigma 2/2006 – J+W Input 2/2006

H.-B. Peter

F33_11

18

6.2.2 „Versicherung für alle“ – durch „Mikro-Assekuranz“

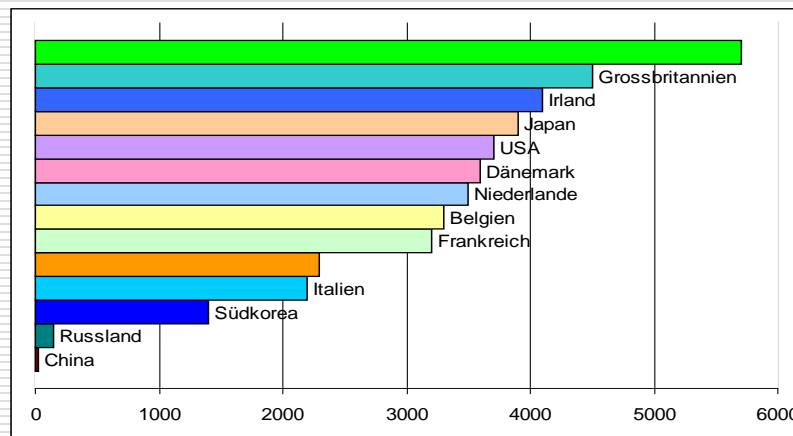
Der Versicherungsmarkt gilt bereits als weitgehend globalisiert. Viele grosse Versicherungsgesellschaften sind im Prinzip weltweit tätig, ob mit Produkten oder Anlagen. Dennoch ist auffällig (Box 19), wie unterschiedlich die „Versicherungsdichte“ zwischen den verschiedenen Ländern und Weltregionen ist.

³³ Zu Anlagepolitik s. auch Abschnitt 3.5.5 und die Überlegungen von Andreas Stockburger (2011) betr. Photovoltaik-Projekte als Kapitalanlage bei Versicherern. – Generell zur Klimaproblematik: Cornel Quinto (2010) Versicherungssysteme in Zeiten des Klimawandels: Elementarschaden-Versicherung von Gebäuden.

Grafik 19

Versicherungsdichte

Prämien pro Einwohner in US-Dollar



Quelle: Sigma Swiss Re; SVV: Zahlen und Fakten 2006; Jugend+Wirtschaft (2006)

H.-B. Peter

F33_11

19

Bei allen Vorbehalten betr. Präzision und Interpretationsbedarf der Statistik zeigt Box 19 augenfällig, wie ungleich der Versicherungsschutz über den Globus verteilt ist. Ich schätze grob, dass 2/3 der Menschheit keinen Zugang zu Versicherungen – weder Privat- noch Sozialversicherungen – haben. Von einer wirksamen *Globalisierung des Versicherungsschutzes* kann somit noch *keine Rede* sein. Soll man das einfach als Tatbestand hinnehmen? Weil es nun mal ein Defizit, gleichsam ein nicht korrigierbarer Konstruktionsmangel der Marktwirtschaft sei, dass sie nur dort hinreicht, wo Zahlungsvermögen ist, auch wenn es um eine Grundversorgung wie jene mit „Sicherheit“ geht?

Vermutlich bleibt dabei gerade jene Hälfte der Menschheit, die in Armut, also in existenzieller Unsicherheit und Lebensbedrohung lebt, vom Versicherungsschutz ausgeschlossen. Ich denke angesichts der Klimaerwärmung und ansteigendem Meeresspiegel z.B. an Bangladesch und viele weitere Küstengebiete. Muss es dabei bleiben, dass diese Risiken eben für das moderne marktwirtschaftliche Versicherungswesen nicht zugänglich sind?

Ähnlich wurde bis vor wenigen Jahren auch bezüglich des Bankwesens in armen Weltregionen argumentiert. Bis Innovationskraft und Imagination aufgewendet und das Stichwort „Microfinance“³⁴ geboren wurde. Aus diesem Vorbild ist erst sehr zaghaft der intellektuelle Anreiz gewonnen worden, *als Antwort auf die Nicht-Globalität der Möglichkeiten zum Versicherungsschutz eine „Mikro-*

³⁴ Im Dezember 2006 wurde einer der entschiedensten Begründer der Microfinance, Prof. Muhammad Junus, und die Grameen Bank in Bangladesch mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet – in Anerkennung der positiven Wirkungen von Mikrofinanzierungs-Institutionen zur Verringerung der Armut in Entwicklungsländern.

Assekuranz“ zu entwickeln.³⁵ Ich bin gespannt, wie die Führungsverantwortliche aus dem Versicherungswesen die Produkte-Innovationskraft in Zukunft stärker auf diesen „Mikro-Markt“ fokussieren.

6.3 Versicherungen im Wettbewerb – individualisierende' Risikoselektion

Das Versicherungswesen steht in einem tief greifenden Wandel.³⁶ Eines der neuen Phänomene ist besonders in der Privatversicherung die stärkere Selektion der Versicherten durch die Versicherer nach „Risikogruppen“. Ehemals einheitlich behandelte Klassen von Versicherten werden mit detaillierten Methoden in kleine Risikogruppen untergliedert und mit differenzierten Prämien belastet.

Was spricht in ethischer Perspektive gegen und was für die Selektion und prämiemässige Ungleichbehandlung von tendenziell immer kleinmaschiger definierten Risikogruppen – inwiefern bzw. inwieweit? Sind „risikogerechte“ Versicherungsprämien automatisch auch „gerecht“ im weiteren Sinn?

6.3.1 Die versicherungstechnische Sicht

In der Schweiz nahm vor einigen Jahren der Präsident des Schweizerischen Versicherungsverbandes zur Tendenz der vermehrten Risikoselektion Stellung. In der Medienberichterstattung wurden diese Ausführungen zusammengefasst zu einer Aussage, *„individuell risikogerechte' Prämien seien versicherungstechnisch und marktwirtschaftlich geboten' das habe nichts mit Moral und Solidarität zu tun*. Die Stellungnahme steht im Zeichen der Trennung von Sachlogik („Einteilung aufgrund mathematischer und betriebswirtschaftlicher Grundlagen“) und Normativität („ethisch-moralischen Bewertungen“). Diese beiden Aspekte, bemängelte der Präsident, würden in der Kritik an der Risikoselektion in der Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherung „vermischt“. Risikogerechte Prämien würden moralisch bewertet, „obwohl unserem Verhalten keine entsprechenden Wertvorstellungen zu Grunde liegen“ und „die Grundlage dieser unterschiedlichen Behandlung rein gar nichts mit moralischer oder gar politischer Wertevorstellung zu tun hat“³⁷.

6.3.2 Gelten im Wettbewerb nur marktwirtschaftliche Kriterien – oder bleibt die ethische Perspektive relevant?

Im Sinne der dargelegten ethischen Perspektive muss gefragt werden: sollten nicht markt- und betriebswirtschaftliche ‚Gebote‘ zwar nicht mit ethischen Kriterien „vermischt“, aber doch eben „vermittelt“ und „zusammengefügt“ werden, um sowohl ökonomisch kluge wie ethisch vernünftige

³⁵ Thomas Eustorgi (2009), Integrated Performance Management in Microinsurance [:2009.

³⁶ Vgl. dazu etwa: Schweizerischer Versicherungsverband/ASA/SVV (2006); Scherer/Ackermann (2005), Enz (2005); vgl. auch das „Insurance Forum“/Jahrestagung für die Versicherungswirtschaft, organisiert vom Swiss Re Centre for Global Dialogue in Rüslikon (www.euroforum.ch/conf...); und Rolf Dörig / Moritz W. Kohn et al., 2009, Versicherungsbranche im Wandel: Chancen und Risiken einer Neubesinnung.

³⁷ Ebd. S. 2.

Einsichten und Handlungsweisen gewinnen zu können? Müssten nicht gerade neben Markt und Versicherungstechnik gewisse ethische Kriterien als Grenzen der Prämiendifferenzierung herausgearbeitet und beachtet werden? Wenn die ethische Frage gleichsam analog zu Fausts Gretchenfrage „Wie hältst Du’s mit der Ethik?“ gestellt wird, ist damit weder implizit schon eine Antwort gefunden noch ein Urteil gefällt, sondern eben: nach dem Modus der Ethik kritisch, d.h. prüfend gefragt.

Sach- und (ethische) Wertefragen sind zwar tatsächlich - wie oben gezeigt – zwei unterschiedliche Dimensionen des Denkens und Argumentierens. Die Sach- und Werte-Perspektive sind dabei weder deckungsgleich noch müssen sie sich gegenseitig ausschliessen, vielmehr bedingen sie sich wechselseitig. Eine Frage mag durchaus (einerseits) technisch-ökonomischer Natur sein und technischer bzw. betriebswirtschaftlicher Antworten oder Lösungen bedürfen. Damit ist aber die ethische Dimension der Frage noch keineswegs automatisch verneint oder auch nur neutralisiert: Es gibt hier kein „Entweder-Oder“, entweder technische/ökonomische Rationalität oder ethische Vernunft, sondern nur ein „Sowohl-Als-auch“: Die Vernunftperspektive übersteigt den rein instrumentellen Zweck-Mittel-Verstand, schliesst ihn jedoch ein und erweitert ihn um das Werte- und Zieldenken, zur (praktisch-ethischen) Orientierungsvernunft. Ökonomisch Vernünftiges kann sich allenfalls im konkreten Fall durchaus ethisch rechtfertigen, indessen: nicht alles, was technisch und marktökonomisch „geboten“ scheint, ist ohne weiteres ethisch gerechtfertigt.

In ethischer Perspektive stellt sich daher tatsächlich die – öffentlich zu diskutierende – Frage, ob sich hinter dem Begriff „individuell risikogerechte Prämien“ keine ethisch fragwürdige Ungleichbehandlung versteckt, die Menschen in ihrem Wohl und ihrer Würde trifft und Ungerechtigkeit anzeigt.

Die Praxis der ungleichen Behandlung kleinzelliger Risikogruppen betrifft zurzeit besonders die Motorfahrzeug-Haftpflichtversicherung. Die Prämienberechnung greife „mittlerweile auf mehrere Duzend Kriterien zu“, wie es die Mitteilung einer Versicherungsgesellschaft formuliert. Dabei wird allerdings nicht transparent³⁸ gemacht, *welche* Kriterien konkret berücksichtigt werden, welchen Einfluss die Kriterien auf die Prämien haben und *wie* der Versicherte durch strategisches Verhalten die Prämie beeinflussen könnte. Zudem: Welcher Kausalzusammenhang besteht zwischen den statistisch feststellbaren Merkmalen des Fahrzeug-*Halters* – der allein mit Gewissheit der Versicherung bekannt ist – und dem konkreten Fahrzeug-*Lenker* oder der Lenkerin als „Risikoverursacher“?

Die Liberalisierung hat im freien Versicherungsmarkt – wobei die MFZ-Haftpflichtversicherung immer noch obligatorisch, also nur „halb“ liberalisiert ist – den Wettbewerbsdruck unter den Versicherern gesteigert. Damit steigt zweifellos der Druck nach Risikoselektion und differenzierte Prämien, um die so genannt „guten Risiken“ nicht an Konkurrenten zu verlieren, sondern mit günstigen Prämien zu „behalten“.³⁹ „Ungünstigere Risiken“ unterliegen einer negativen Selektion: sie können sich nur noch gegen deutlich höhere Prämien versichern lassen. Es bleibt offen, ob Versicherer auch bestimmte Kate-

³⁸ Ich kann hier nur auf zwei wirtschaftsethisch besonders bedeutsamen Stichworte im Sinne von Problemanzeigen hinweisen: *Transparenz* und *(as-)symmetrische Information* Vgl. den detaillierten versicherungsethischen Problemkatalog bei Schulenburg (1999) sowie Schulenburg (1993), sowie Zweifel/Eisen (2003), S. 293ff.

³⁹ Zur versicherungsökonomischen Darstellung dieser Zusammenhänge vgl. Zweifel/Eisen (2003), bes. 239ff.

gorien von Risiken (also von Haltern) ausschliessen können – es besteht ja trotz gesetzlichem Obligatorium für die Autohalter, eine Haftpflichtversicherung abzuschliessen – seitens der Versicherer wohl kein strikter „Kontrahierungszwang“.

6.3.3 Versicherungsmarkt und Solidarität

Die Frage der Unterscheidung von Versicherungsprämien je nach „Risikogruppe“ verweist auf die **Kriterien oder Werte der Gerechtigkeit und der Solidarität**.

Bis vor der Liberalisierung beruhte die MFZ-Haftpflichtversicherung auf der **Solidarität**⁴⁰ aller Halter einer bestimmten Fahrzeug-Kategorie (mit der Ausnahme: Anfänger/Junge), kombiniert mit einem Bonus-Malus-System für den individuellen Schadensverlauf. Dabei hatten (nach heutiger Beurteilung) „gute Risiken“ durch vertraglich geregelte Solidarität mit ihrer Prämie auch zur Kostendeckung für die „schlechten Risiken“ beigetragen. Dennoch bleibt auch in der modernen Versicherungswirtschaft, wo Risikoabsicherung als „Produkt“ zu einem Preis (Prämie) verkauft wird und keine Solidargemeinschaft mehr sichtbar ist, in ethischer Hinsicht – anders als beim Kauf von Käse, Kleidern oder Autos – der Sinn der Versicherung in der Solidarität einer bestimmten Risiko-Gruppe, also gerade im „Über die Individualität hinaus“: wer vor Risiken steht, welche Leben oder Lebensqualität bedrohen und im individuellen Fall nicht einschätzbar sind, will sich versichern. Eine Versicherung ist versicherungsökonomisch möglich, weil derartige Risiken in der „grossen Zahl“ (eine minimale Grösse muss auch in der kleinkalibrigen Risikogruppe vorhanden sein) kalkulierbar und bezahlbar gemacht werden können. In kleinen und kleinsten Risikogruppen beschränkt sich die Solidarität auf die Mitglieder innerhalb dieser Gruppen, während sie zwischen den Gruppen schwindet.

Die **Sache der Solidarität** ist mit der zunehmenden Komplexität und Ausdifferenzierung unserer Gesellschaft schwieriger, unübersichtlicher geworden. Solidarität setzt ein Wir-Empfinden voraus. Gelebte Solidarität von Menschen gilt zuerst der eigenen Gruppe oder der Gemeinschaft, und sie grenzt die Anderen von dieser Solidaritätsverpflichtung aus. Im Zuge der gesellschaftlichen Entwicklung ist die „Wir-Einheit“ vielfach aufgegliedert worden. Im Zuge der Internationalisierung des Wirtschaftslebens und der Kommunikation erfuhr ihre Geltung eine Universalisierung – Zeichen der „einen Menschheitsfamilie“, die z.B. bei grossen Katastrophen zum Tragen kommt (Beispiele: Tsunami, Erdbeben auf Haiti).

Solidarität setzt in jedem Wir-Kreis eine minimale Homogenität, also Gleichartigkeit der Erfahrungen und des Verhaltens, man könnte auch sagen: die *Anerkennung und Einhaltung von Spielregeln* voraus. Die Bereitschaft zu Solidaritätsleistungen bedingt, dass sich im Prinzip *alle* in einem bestimmten Masse konform verhalten und die gleichen Spielregeln einhalten. In Solidargruppen gesicherte Teilnehmende dürfen nicht als Trittbrettfahrer bloss von den solidarischen Leistungen anderer profitieren. Weil diese Voraussetzung nicht ‚automatisch‘ gegeben ist, müssen sich Sozial- und Privatversicherungen im

⁴⁰ Zur Bedeutung der Solidarität im Versicherungswesen vgl. ausführlicher: H.-B. Peter, Symposium "Versicherungswirtschaft und Ethik": Einleitung - Ethische Perspektive, par-texte 15, Hinterkappelen/Bern: 2006, S. 6-33, bes. 30ff. – Vgl. die auch für den Bereich Privatversicherung interessanten Ausführungen von Meret Baumann (2008).

Interesse nachhaltiger Wirkung gegen Missbrauch und Ausbeutung schützen. Flankierende Massnahmen müssen entsprechend regelkonformes Verhalten gewährleisten und schliesslich jene von der solidarischen Unterstützung ausschliessen, welche die minimalen Voraussetzungen einer Solidar-Gemeinschaft – zum Beispiel die Einhaltung von Verkehrsregeln – grob missachten.

Hier liegt ein **wunder Punkt neuzeitlicher Solidaritätseinrichtungen**. Kraft moderner Methoden können Personen, die nicht im Rahmen geltender Spielregeln der Gemeinschaft kooperieren, als besondere Risikogruppen identifiziert und zu besonderen Leistungen (Prämien) verpflichtet werden (wie zum Beispiel Extremsportler in der Unfallversicherung). Das ist auch im Lichte von Solidarität und Gerechtigkeit begründet, denn es sollen nicht jene, die sich an anerkannte Risikogrenzen halten, für die Defektierer zahlen müssen. Die angewendeten **Kriterien** sollten indessen für die Versicherten *bekannt und transparent* sein, ihre Anwendung durch die Versicherten muss überprüfbar und die Zuteilung zu bestimmten Hochrisiko-Gruppen muss *durch konformeres Verhalten revidierbar* sein.

Damit stellt sich nachdrücklich die ethische Frage nach der **Gerechtigkeit**, die *faire Gleichbehandlung von gleichartigen Fällen* verlangt. Inwieweit werden verschiedene Versicherte gegen bestimmte Risiken (Motorfahrzeug-Haftpflicht, Krankheit, Alter, Einbruchgefährdung von Liegenschaften je nach Ort in der Mobiliarversicherung) in gleichartiger Lage gleich behandelt (oder in ungleicher eben ungleich), und inwiefern unterscheiden sich ihre Fälle?⁴¹

6.3.4 Wettbewerb und Risikoselektion: Markt und Moral

Auch *eine der Solidarität gerecht werdende Prämien-gestaltung bedarf der Differenzierung* – da liegt aus ethischer Sicht kein Widerspruch vor. Ebenso sind Massnahmen gegen *moral hazard* und Ausbeutung der Solidarität legitim. Doch welches sollen die **Kriterien** sein?

- Sollen sie nur konkretes (schuldhaftes) *Verhalten* und praktizierte Verantwortlichkeit spiegeln (Bonus-Malus-Systeme)?
- oder auch auf Merkmale zurückgreifen, die der Versicherte nicht beeinflussen kann?

Es geht nicht eigentlich um einen Gegensatz zwischen Solidarität und Gerechtigkeit einerseits und Effizienz andererseits, sondern um die Art der Vermittlung der beiden unterschiedlichen Dimensionen: um die Orientierung an Solidarität und Gerechtigkeit wie um ökonomische Effizienz – aber nicht nur um das zweite zulasten des ersten. Sonst wird die *menschen-gerechte* Solidarität zerstört zugunsten der „Individualität“ ausschliesslich *risiko-gerechter* und effizienter Prämien.

6.3.5 Risikogruppen nach Verhaltenskriterien und ‚kontingenten‘ Kriterien

⁴¹ Vgl. zum Fragekomplex die juristische Betrachtungsweise: Silvia Kalbermatten (2010), Gleichbehandlungsgebot in der Privatversicherung.

Wenn die Kriterien für die Bildung von Risikogruppen mit Merkmalen zusammen fallen, „für die man nichts kann“, die nur zugefallen sind, ist höchste Vorsicht am Platze. Uns „zugefallene“, kontingente Kriterien – sie haben zu oft in der Geschichte zu willkürlichen Diskriminierungen geführt – sind etwa Herkunft, Rasse (Ethnie), Geschlecht, Alter, Sprache, soziale Stellung, Lebensform, religiöse, weltanschauliche oder politische Überzeugung sowie körperliche, geistige oder psychische Behinderung (Aufzählung analog dem Diskriminierungsverbot in Art. 8 der Schweizerischen Bundesverfassung). Fünf davon, nämlich Herkunft, Ethnie, Geschlecht, Alter und allfällige Behinderung bilden nach meiner Einschätzung den *Kern der „unveränderbarsten“ der kontingenten Kriterien* und erfordern besondere Rücksichten betr. Nicht-Diskriminierung.

Werden Risikogruppen nach diesen Merkmalen gebildet – und kann man sich dazu noch durch kein „konformes“ Verhalten aus einer solchen Risikogruppe befreien – kommt es zu unberechtigter „Sippenhaftung“. Dies scheint tendenziell bei den besonders hohen Autoversicherungsprämien für Autofahrer aus den Balkan-Staaten der Fall zu sein.

- Selbst wenn es sachlich zutrifft, dass ein statistisch signifikant hoher Anteil der Raser unter den Bürgern bestimmter Herkunftsstaaten zu finden ist, rechtfertigt dies nicht, alle Bürger dieser Staaten einer besonderen Risikogruppe zuzuordnen. Das Beispiel des aus Tschechien stammenden Professors, der seit über 20 Jahren in der Schweiz lebt, unfallfrei fährt und nun, einfach weil er Tscheche ist, die „Balkan-Prämien“ zahlen muss, macht dies deutlich.
- Aus ethischer Sicht darf ein „zufälliges“, also uns zufallendes Merkmal wie Geschlecht, Nation, Volk nicht zum Kriterium einer gleichsam versicherungstechnischen Vorverurteilung führen. Nicht das Sein, sondern *Merkmale des Verhaltens* (und allenfalls die individuelle Verhaltenstendenz) sollen als *Beurteilungskriterien* für spezifische Risiko- und mit- hin Solidargruppen gelten (s. Hypothese Box 21).

Grafik 21

Motorfahrzeug-Haftpflicht: Risikoselektion + Prämien differenzierung nach Risiko-Kriterien

1. Technische und Verhaltens-Merkmale
 - Fahrzeugtyp /Fahrpraxis /Km-Leistung etc.
 2. Kontingente Merkmale – kein Verhaltenseinfluss möglich
 - Herkunft /Ethnie /Geschlecht/ Alter, Behinderung
- **Ethische Hypothese:** aus ethischen Gründen Risikoselektion nach *kontingenten* Kriterien wettbewerbskonform **ausschliessen:**
- Vorzugsweise durch kollektive Selbstverpflichtung (Branchenvereinbarung)
 - oder rechtliche Einschränkung (Gesetz, Verordnung)

H.-B. Peter

F33_11

20

Ich bin aufgrund dieser ethischen Überlegungen der Überzeugung (die ich aber wie eingangs begründet als zu diskutierende Hypothese vorlege), dass eine *Risikoselektion nach den erwähnten „kontingenten Kern-Merkmalen“* durch die Versicherer nicht vorgenommen werden sollte. (Das betrifft auch die Jungen: nicht weil sie jung sind, sondern allenfalls als Fahrer noch unerfahren: „Anfänger“ sollten einen besonderen Risikozuschlag bezahlen müssen). Mich besticht auch das Argument, das vom Bundesamt für Justiz und jedenfalls vom zuständigen Minister, Bundesrat Merz, in seiner Stellungnahme im Parlament⁴² in den Vordergrund gestellt wurde, nicht: danach sollte diese Risikoselektion nicht als Diskriminierung gelten, wenn versicherungstechnisch für die bestimmte Gruppe tatsächlich ein deutlich erhöhtes Risiko ausgewiesen werden kann. Mein Widerspruch hat wiederum mit der inneren Logik von Ethik zu tun: was aus *kategorischen* (also nicht bedingten) Gründen ausgeschlossen werden muss, kann nicht aus bloss *empirischen* Gründen doch zugelassen werden. Das gilt analog für Grundrechts-Überlegungen.

6.4 Rentenversicherung mit Bonus für Schwererkrankte?

Schliesslich sei noch ein Beispiel aus der Lebensversicherungsbranche besprochen, das in der Bundesrepublik während einer relativ kurzen Zeit zu Medien-Debatten führte. Die Münchner

⁴² S. Nationalrat/Zisyadis/Hochreutener/Merz/et al. (2006), Ausführungen von Bundesrat Merz (S. 2f.). Vgl. zur Argumentation des Bundesamtes für Justiz den Beitrag von Thomas Braunschweig in Peter (2006c).

Lebensversicherungsgesellschaft „LV1871“⁴³ bietet im Rahmen ihrer Rentenversicherung *Basisrente* ein spezielles Modul „*eXtra*“ an für Personen mit schwerer Erkrankung (z.B. nach Herzinfarkt, mit Alzheimer-Krankheit, ...) und entsprechend – im Vergleich zur Durchschnittsbevölkerung gleichen Alters – verkürzter Lebenserwartung. „*eXtra*“ verspricht schwerkranken Menschen erstens, überhaupt noch in eine Rentenversicherung aufgenommen zu werden, zweitens – nach einem Gesundheitstest und der Zuteilung zu einer besonderen Risikogruppe mit verkürzter Lebenserwartung – für diese kürzere Lebens- und damit Rentendauer deutlich höhere Rentenzahlungen auszurichten. Der Werbeprospekt mit dem Slogan „*Die eXtra-Rente: höhere Rentenzahlungen bei verkürzter Lebenserwartung ohne Mehrpreis*“ erwähnt je nach Krankheitstyp einen Bonus der periodischen Rentenzahlungen von ca 30% bis 90%.⁴⁴

Es stellt sich die Frage, wie dieses versicherungstechnisch innovative Versicherungsprodukt in ethischer Sicht einzuschätzen ist. ***Prima vista stelle ich auf dem Hintergrund meiner oben dargestellten Methodik keinen „ethischen Wurm“ in der Frucht fest.***

6.4.1 Individualethische Ebene

Auf **individueller Ebene** bedeutet „*eXtra*“. Schwer erkrankte Menschen (oder deren Angehörige) müssen einer gegenüber dem Durchschnitt beschränkten Lebenserwartung ins Auge sehen; das macht einen zusätzlichen Teil ihres Leidens aus. Sich unter solchen Umständen überhaupt noch für eine Rente in Ergänzung zur staatlichen Altersvorsorge und allenfalls zur beruflichen Altersrente für die Zeit nach dem Erwerbseinkommen noch eine private Rentenversicherung abschliessen zu können, mag für viele eine willkommene Sicherung der Lebensgrundlage bei fortschreitender Krankheit sein. Eine Lebensversicherung abzuschliessen, ist für viele von ihnen nicht möglich, weil das Risiko für die Lebensversicherer zu gross oder unkalkulierbar ist. Eine Rentenversicherung ist da eine nützliche Alternative.

Der „*eXtra*“-Bonus zur Rente ergibt sich versicherungstechnisch relativ einfach aus der Umlagerung eines bestimmten, durch Jahres- oder Einmal-Prämien geäuftetes Kapital, auf eine kleinere Anzahl Jahre als im Durchschnitt einer Altersgruppe. Der Bonus ist daher für betroffene schwer erkrankte Menschen ein echter Vorteil gegenüber einer „Normalrente“, die sie weniger lang als nach allgemeiner Lebenserwartung einer Alterskohorte beziehen könnten. Psychologisch mag es ein schwieriger Punkt sein, sich und gegenüber der Versicherung einzugestehen, dass ein bestimmter Erkrankungstyp zu einer Verkürzung der Lebenserwartung führt; andererseits gehört diese Einsicht gerade zur Auseinandersetzung mit der Realität, der sich mit zunehmendem Alter und fortschreitenden Krankheitsbeschwerden im Prinzip alle Menschen ausgesetzt sehen.

⁴³ „LV 1871“ bedeutet: Lebensversicherung; die Gesellschaft wurde ursprünglich 1871 gegründet als „Christkatholischer Begräbnis-Verein“. Gründer des Vereins waren Münchener Bürger; ihr Ziel war eine Selbsthilfeeinrichtung, die den Mitgliedern ein würdiges Begräbnis sichern und die Hinterbliebenen vor der ärgsten Not bewahren sollte (<http://www.lv1871.de/unternehmen/tradition/index.html>).

⁴⁴ S. Broschüre . LV1871 Basisrente „Die Saat geht auf. Geförderte Vorsorge mit Zusatzschutz“, S. 10 (<http://www.lv1871.de/resources/druckstuecke/produkte/basis/L-P1116.pdf>)

6.4.2 Sozialethische Ebene

In **sozialethischer Hinsicht** ist zur erwägen, dass im Privat-Versicherungswesen in den letzten Jahren ein starker Trend zur Ausdifferenzierung von Versicherungsangeboten nach bestimmten Risikogruppen vorherrscht. In der Regel – namentlich bei Personen- und Sachversicherungen sowie bei Motorfahrzeugversicherungen - führt die unterschiedliche Behandlung von speziellen Risikogruppen für jene Menschen, die aufgrund manchmal nicht sehr transparenter oder umstrittener Kriterien solchen Gruppen zugeteilt werden, zu höheren Prämien (individuellen Kosten) als für den Durchschnitt der analog Versicherten. Es findet also eine ökonomische Diskriminierung von Risikogruppen statt. Im Falle der Rentenversicherung mit dem „*eXtra*“-Bonus funktioniert die „Diskriminierung“ umgekehrt: bei gleichen Leistungen für Prämienzahlungen, wie sie „Durchschnittsversicherte“ zu leisten haben, stehen ihnen höhere Versicherungsleistungen in Form von periodischen Rentenzahlungen zu, allerdings für eine aufgrund statistischen Lebenserwartungsmerkmalen berechnete kürzere Leistungs- bzw. Bezugsdauer. Ich sehe hierin keine Benachteiligung der Rentenversicherung von Menschen mit schwerer Erkrankung, im Gegenteil: Produkte wie „*eXtra*“ kommen ihrer Situation und ihrem Bedürfnis nach (nur in statistischer Hinsicht zeitlich gegrenzten) höherem Rentenbezug entgegen. Das „Risiko“, länger als statistisch gemäss den Krankheitsmerkmalen erwartet zu leben trägt die Versicherungsgesellschaft – es ist nicht so, dass nach einer statistisch zu erwartenden Lebensdauer die Rentenzahlungen einfach eingestellt oder reduziert werden können.

Für „durchschnittliche“ Rentenversicherte, die also keine besondere schwere Krankheitsmerkmale tragen und keiner besonderen Risikogruppe zugeteilt werden, stellt die Risikodifferenzierung eine nur marginale Schmälerung ihrer finanziellen Erwartungen dar. Sie ergibt sich daraus, dass nicht mehr wie bisher, Menschen mit schwerer Erkrankung dieselben Prämienzahlungen in den gemeinsamen „Topf“ der Rentenversicherten leisten, aber aufgrund ihrer kürzeren Lebenserwartung anteilmässig relativ wenig daraus beziehen – das von ihnen quasi „nicht verbrauchte“ Prämienkapital steht nach Einführung spezifischer Risikogruppen bei Modellen wie „*eXtra*“ nun nicht mehr allen (länger überlebenden) Rentenversicherung zur Verfügung.

Ein weiteres sozialethisches Moment ergibt sich daraus, dass Versicherungsprodukte wie „*eXtra*“ allerdings eine Versicherungsgesellschaft von einer Grösse voraussetzen, die es erst erlaubt, aus der Gesamtzahl der Rentenversicherten (bzw. der neu eine Rentenversicherung abschliessenden Kunden) spezifische Risikogruppen für bestimmte Krankheits- und Krankheitsentwicklungsbilder zu bilden, innerhalb derer die Streuung der tatsächlich erreichten Lebensalter geringer ist als in der Gesamtheit der Versicherten. Die Einführung dieses Produktes, sofern es im Versicherungsmarkt erfolgreich ist, kann also zu einer weiteren Konzentration im Versicherungsmarkt führen.

Rahmenbedingungen: Dass in rein versicherungstechnischer Hinsicht die Zuteilung bestimmter Krankheitsbilder zu spezifischen Risikogruppen aufgrund hinreichend sorgfältig erhobener medizinischer Befunde und somit – auf die Krankheitssituation bezogen – fair erfolgt, wird hier vorausgesetzt.

6.4.3 Offene Fragen

Zwei grundsätzliche Fragen müssten bei dieser spezifischen Betrachtung von risikodifferenzierten Rentenversicherungen offen gelassen werden:

- Nämlich, erstens, ob das Preis-/Leistungsverhältnis stimmt, also das Verhältnis der Prämienzahlungen der versicherten Personen einerseits, die Rentenzahlungen während der versicherten Lebenszeit andererseits. In der Regel wird man sich darauf verlassen können, dass der Wettbewerb unter den Versicherern verhindern, dass sich Modelle am Versicherungsmarkt durchsetzen, bei denen kein faires *win-win*-Verhältnis erzielt wird, sondern allenfalls nur ein *win-loose*-Verhältnis (*win* für die Gesellschaft, *loose* für den Versicherten)
- Und zweitens: ob sich die versicherungswilligen Menschen – ob von schwerer Krankheit betroffen oder nicht – die Versicherung bzw. die Prämienzahlungen überhaupt leisten können. Aus den mir zur Verfügung stehenden Unterlagen konnte ich nicht ersehen, wie hoch die Prämien für eine Rentenversicherung im „Normalfall“ und im Spezialfall für Schwerkranke nach dem Modell „eXtra“ tatsächlich sind, welche Rentenleistungen den Versicherten vertraglich zugesichert und welche allenfalls nur aus dem sog. „Überschuss“ ausbezahlt werden, der u.a. stark von den Entwicklungen an den Finanzmärkten abhängt.

7. FOLGERUNGEN UND ZUSAMMENFASSUNG

7.1 Folgerungen

Die *Vermittlung zwischen dem ethisch „Verbotenen“* und dem versicherungsökonomisch-*marktwirtschaftlich „Gebotenen“* soll wiederum – aufgrund der logischen Vorrangregel – nicht zulasten der ethischen Rücksichten erfolgen, aber auch nicht einseitig zulasten der ökonomischen Nachteile jener Versicherungsunternehmen, die sich in ihrer Geschäftspolitik an diese Rücksichten halten. Das würde jene, die defektieren, im Wettbewerb nur privilegieren. Falls es sich um ökonomisch wichtige Marktsegmente handelt, ist hier also die Grenze der unternehmerischen Einzel-Verantwortung erreicht. Ich sehe einen *Ausweg aus diesem Konflikt in zwei Richtungen*, für die sich die Versicherer im Rahmen ihrer bürgerschaftlichen Verantwortung einsetzen könnten und sollten:

- Auf dem ersten Lösungsweg müsste der **Gesetzgeber** klar regeln, welche Kriterien (eben der kontingenten Art) jedenfalls für alle Versicherer oder für bestimmte Typen von Versicherungen (beispielsweise MFZ-Haftpflicht) bei der Risikoselektion und Prämien differenzierung ausgeschlossen sind. Am Beispiel der Krankenversicherung wird deutlich, dass eine solche ethisch motivierte, politisch umgesetzte Unterscheidung möglich ist. Seit der Einführung des erneuerten Krankenversicherungsgesetzes ist den Versicherern untersagt, unterschiedliche Prämien nach Geschlecht – also teurere Prämien für Frauen – zu verlan-

gen. Durch gesetzliche Festlegung werden die „Spiesse“ der Versicherer in Bezug auf diese Risiken gleich lang und der Wettbewerb kann in diesem Rahmen spielen.

- Den zweiten Lösungsweg würde ich vorziehen, weil er rascher zu verwirklichen ist, wohl ebenso „dicht hält“ wie der gesetzliche und gegebenenfalls als Vorläufer einer gesetzlichen Lösung dienen könnte: im Rahmen der **kollektiven Selbstverpflichtung** könnten die Versicherungsgesellschaften eine Vereinbarung aller in diesem Bereich tätigen Versicherern treffen⁴⁵, durch welche die „kontingenten Kern-Kriterien“ bei der Risikoselektion und Prämierendifferenzierung ausgeschlossen werden (unter Androhung von Konventionalstrafen wie seinerzeit bei der Sorgfaltspflicht-Vereinbarung der Banken)⁴⁶. Die Wirkungen wären analog: die kategorische Berücksichtigung der kontingenten Merkmale wäre gesichert, die wettbewerblichen Spielregeln wieder für alle dieselben, die Marktkräfte könnten wirken und Trittbrettfahren wäre ausgeschlossen.

Mit diesen Ausführungen habe ich unter dem Titel „die ethische Perspektive“ von sehr generellen, aber eben grundsätzlichen Überlegungen, also vom Abstrakten stufenweise zu spezifischen, konkreten Fragen der Versicherungsethik geführt und schliesslich – als Hypothese – einen Vorschlag zur praktischen Umsetzung in einem praktischen Fragestellung skizziert und zur Diskussion gestellt. Ich bin auf die Debatte gespannt.

7.2 Zusammenfassung

Versicherungsunternehmen tragen besondere **ethische Verantwortungen**, gerade in der Marktwirtschaft

Ethik – hier im Sinne eines Sets von ethischen Normen, von allgemeinen Kriterien bis zu konkreten Orientierungen – wird nicht von anderen „vorgeschrieben“, sondern ist auf der Grundlage eines sittlichen Grundentscheides **selbstverantwortlich zu entwickeln**. Empfehlenswert ist die Entwicklung eines eigenen ethischen Bezugsrahmens in vier Schritten:

- 1° Grundlegung, „Mission Statement“
- 2° Geschäftspolitische Grundsätze
- 3° Verhaltensrichtlinien, Code of Conduct

⁴⁵ Ein bekanntes Beispiel aus dem deutschen Versicherungswesen ist die „Freiwillige Selbstverpflichtung der Mitgliedsunternehmen des Gesamtverbandes der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. (GDV)“ betr. prädikative Gentest, die m.W. seit 2001 gilt und deren Geltung inzwischen bis 2011 verlängert wurde (www.gdv.de/Themen/Lebensversicherung...).

⁴⁶ Vgl. zur sozialetischen Argumentation Peter/Ruh/Höhn (1981), S. 5 (Exkurs) und S. 39f. sowie Peter (2006b), wo auch auf berechnete ethische Bedenken und Risiken betr. kollektiver Selbstkontrollen hingewiesen wird, insbes. da sie öfter erst zustande kommen, um politische Prozesse für verbindlichere gesetzliche Regelungen zu unterlaufen.

4° Review/Auditing – Procedere zur Überprüfung des Praxis und zur Rückkoppelung i.S. einer Adäquanzprüfung der festgelegten Normen.

Versicherungsethische Verantwortung umfasst individual-, personal- und sozialetische Komponenten und zielt in vier Richtungen:

- eigenes Handeln (als Individuen und als Körperschaft) nach innen
- eigenes Handeln (als Individuen und als Körperschaft) nach aussen im Bezug auf die verschiedenen Stakeholder
- Vereinbarungen über ethische Regeln innerhalb Branche
- konstruktive Mitarbeit an staatlichen und internationalen Rahmenbedingungen.

Spezifische versicherungsethische Probleme stellen sich **grundsätzlich in allen „Funktionen“** einer Versicherung, aktuell:

- Herausforderung Stichwort „**Mikro-Assekuranz**“.
- Sozialetische Prävention betr. Umwelt- und **Klimakatastrophen**
- Im ‚heimischen‘ Geschäft bes. in der **Produktgestaltung** und betr. **Risikoselektion / Prämiendifferenzierung** angesichts Wandel der Lebensverhältnisse und der Wirtschaftsstrukturen.

Die **Konkretisierung** versicherungsethischer Kriterien verlangt nach **Diskurs und Kooperation** zwischen Versicherungsfachleuten und ethischer Kompetenz (z.B. Erstellung von Codes of Conduct, Beurteilung neuer Produkte). Die Konkretisierung solcher Kriterien bedeutet eine Herausforderung, sich auf Neues, im Spezifischen noch Unbekanntes einzulassen auf der jeweiligen Grundlage von Erfahrung und Wissen. Die „Praktiker“ der Versicherungswirtschaft, vor allem Führungspersonen, sind damit ebenso wie die „Theoretiker“ der praktischen, auf Versicherungsfragen fokussierten Ethiker und Ethikerinnen sind gleichermassen aufgerufen, sich auf diese herausfordernde Kooperation einzulassen.

Zitierte und ausgewählte weiterführende Literatur

Baumann, Meret, 2008, Das Solidaritätsprinzip im schweizerischen Sozialversicherungsrecht, Zürich: Schulthess

Becker, Mario, 2008, Einführung von nutzungsabhängigen Motorfahrzeugversicherungen: Eine Untersuchung der Auswirkungen und der Kundenakzeptanz, St. Gallen: Universität St. Gallen.

Beenken, Matthias, 2011, Provisionen und Courtagen - was die Versicherer ihren Vermittlern zahlen, VersicherungsJournal - Marktübersicht.

Beenken, Matthias, 2010, Der Markt der Versicherungsvermittlung unter veränderten rechtlichen Rahmenbedingungen unter besonderer Berücksichtigung von Sourcingstrategien des Versicherungsvermittlerbetriebs, mit einem Vorwort von Professor Dr. Heinrich R. Schradin, Karlsruhe: Verlag Versicherungswirtschaft.

Böckenförde, E.-W., 1976, Die Entstehung des Staates als Vorgang der Säkularisation. In: ders. (Hrsg.), Staat, Gesellschaft, Freiheit. Studien zur Staatstheorie und zum Verfassungsrecht, Frankfurt/M., S. 42-64.

Böckenförde, E.-W., 1995, Von welchen Ressourcen leben wir? Erfolge und Herausforderungen der Aufklärung. Neue Zürcher Zeitung 116, 20./21.5.95, S. 66-66.

Böttcher-Völker, Silke, 2010, Best Advice im Versicherungsrecht: eine rechtsvergleichende Untersuchung des deutschen, französischen und US-amerikanischen Versicherungsrechts, Baden-Baden: Nomos.

Bundesamt für Justiz/Braunschweig, Thomas (Sachbearbeiter), 28-1-2005, Motorfahrzeughaftpflichtversicherung (MHV) - Ausschluss bestimmter Nationalitäten vom Abschluss von MHV-Verträgen.

BVK, 2011, Nur jeder dritte Kunde versteht die Produktinformation der Banken und Versicherer. VersicherungsJournal Deutschland, 2011.

Dörig, Rolf / Kohn, Moritz W. et al., 2009, Versicherungsbranche im Wandel: Chancen und Risiken einer Neubestimmung: Liber amicorum für Moritz W. Kuhn zum 65. Geburtstag, Bern: Stämpfli.

Endres, Klaus, 2007, Die Gestaltung von Anreizsystemen zur wertorientierten Steuerung von Versicherungskonzernen. Mit einem Geleitw. von Heinrich R. Schradin, Lohmar: Eul.

Eustorgi, Thomas, 2009, Integrated Performance Management in Microinsurance: A Balanced Scorecard Approach. St. Gallen: Universität St. Gallen.

Flanagan, Patrick, 2007, Insurance ethics for a more ethical world, Amsterdam/Oxford: Elsevier.

Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft, 1983, Kirchen und wirtschaftliche Unternehmen im internationalen Spannungsfeld. Thesen 1977: Die Aufgaben der christlichen Kirche / Die Aufgabe der wirtschaftlichen Unternehmen. Leitlinien 1980: Leitlinien für die Internationale Geschäftstätigkeit. Leitlinien 1982: Leitlinien für das Verhalten der Kirchen im internationalen Bereich. 2. erw. A., Zürich: Gesprächskreis Kirche-Wirtschaft.

Giacomelli, Silvio, 2010, Informationsasymmetrie in der Zahnzusatzversicherung, St. Gallen: Universität St. Gallen.

Haller, Matthias / Ackermann, Walter, 2009, Versicherungswirtschaft, kundenorientiert, Zürich: Verlag des Schweizerischen Kaufmännischen Verbandes (Ringordner).

Happy Sailor, Elvia, and e-Hoy, 2011, Happy Sailor (Reiseversicherung gegen Seekrankheit).
<http://happysailor.ch/>.

Homann, Karl, 2007, Ethik in der Marktwirtschaft. In: Roman Herzog Institut (Hrsg.), München: Deutscher Insti-
tuts-Verlag.

Huppenbauer, Markus / De Bernardi, Jörg, 2003, Kompetenz Ethik für Wirtschaft, Wissenschaft und Politik. Ein
Tool für Argumentation und Entscheidungsfindung. Zürich: Versus.

Just, Manuela, 2009, Schweizerische Versicherungswirtschaft: Überblick über die aktuellen Regulierungen und
allokationstheoretische Beurteilung der Versicherungsaufsicht. St. Gallen: Universität St. Gallen.

Kalbermatten, Silvia, 2010, Gleichbehandlungsgebot in der Privatversicherung, Zürich: Schulthess

Kant, Immanuel, 1983, Werke in zehn Bänden. Herausgegeben von W. Weischedel, Darmstadt: Wissenschaftliche
Buchgesellschaft.

Krömmelbein, Florian, 2007, Der versicherungsrechtliche Gleichbehandlungsgrundsatz zwischen Deregulierung
und Diskriminierung, Karlsruhe: VVW.

Meierhofer, Ernst / Thunherr, Stefan / Kursawe, Tatjana, 2010, So sind Sie richtig versichert: Autoversicherung,
Privathaftpflicht- und Hausratversicherung, Lebensversicherung, Rechtsschutz, Reiseversicherung,
Krankenversicherung, Risikoversicherung, Gebäudeversicherung, Zürich: Konsumenteninfo AG.

Murer, Erwin / Bühler, Alfred et al., 2010, Möglichkeiten und Grenzen der medizinischen Begutachtung: Medizin
zwischen dem Hammer der Anwaltschaft und dem Amboss der Versicherer/ Freiburger Sozialrechtstage 2010,
Bern: Stämpfli.

Oekumenische Konsultation, 1998, "Welche Zukunft wollen wir?". Diskussionsgrundlage - Oekumenische
Konsultation zur sozialen und wirtschaftlichen Zukunft der Schweiz. Bern: Oekumenische Konsultation/ISE/J+P, S.
1-32.

Oekumenische Konsultation/Schweizerischer Evangelischer Kirchenbund/Schweizer Bischofskonferenz, 2001,
Wort der Kirchen: Miteinander in die Zukunft - Oekumenische Konsultation zur sozialen und wirtschaftlichen
Zukunft der Schweiz. Bern/Freiburg: Institut für Sozialethik SEK/J+P Justitia et Pax.

Peter, Hans-Balz, 1996, Auf der Suche nach Kriterien für die Wirtschaftsethik. In: Nutzinger, Hans G. (Hrsg.), Wirt-
schaftsethische Perspektiven III, (Schr. d. Ver. f. Socialpolitik; 228/III) Berlin: Duncker & Humblot, S. 13-60.

Peter, Hans-Balz, 2006, Entwicklungspolitik - Wirtschaft - Ethik. Einführung in die praktische Wirtschafts- und
Entwicklungsethik. 2., überarb. A., In: Peter, Hans-Balz (Hrsg.), (par text 4) Hinterkappelen/Bern: PEWI.

Peter, Hans-Balz, 2006b, Selbstverantwortung und Mitverantwortung von Unternehmen für die Gestaltung von
fairen nationalen und globalen Rahmenbedingungen, (par-texte 16 - Praktische Ethik - Analysen - Reflexionen)
Hinterkappelen/Bern: PEWI.

Peter, Hans-Balz, 2006c, Symposium "Versicherungswirtschaft und Ethik": Einleitung - Ethische Perspektive. In:
Peter, Hans-Balz (Hrsg.), 2006, Versicherungswirtschaft und Ethik. Gefährden "individuell risikogerechte

Prämien" in der Privatversicherung die Solidarität? Dokumentation des Symposiums vom 30. Juni 2006 im Haus der Universität, Bern. (par-texte 15) Hinterkappelen/Bern: PEWI.

Peter, Hans-Balz, 2007, Wirtschaft und Ethik - ein Konfliktfeld? 10 Thesen. (par-texte 18) Hinterkappelen/Bern: PEWI.

Peter, Hans-Balz/Ruh, Hans/Höhn, Rudolf, 1981, Schweizer Bankwesen und Sozialethik. Teil I und II (I: Sozialethische Erwägungen und Folgerungen; II: Bankwirtschaft, Bankwesen und Sozialethik, Fluchtkapital aus Entwicklungsländern, Steuergerechtigkeit, Änderungsvorschläge zum rechtlichen Rahmen des Bankwesens - Bankeninitiative, Bankengesetz). (Studien und Berichte) Bern/Lausanne: Institut für Sozialethik SEK.

Quinto, Cornel, 2010, Versicherungssysteme in Zeiten des Klimawandels: Elementarschaden-Versicherung von Gebäuden, Zürich: Schulthess.

Recktenwald, Horst Claus, 1990, Würdigung des Werkes. In: Recktenwald, Horst Claus (Hrsg.), Adam Smith, Der Wohlstand der Nationen, München: DTV (Beck), S. XV-LXXIX.

Rich, Arthur, 1991, Wirtschaftsethik (I). Grundlagen in theologischer Perspektive. 4, Gütersloh: Gütersloher V., und ders., 1992, Wirtschaftsethik II. Marktwirtschaft, Planwirtschaft, Weltwirtschaft aus sozialemethischer Sicht. 2., durchges. u. erg. A., Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus.

Riemer, Christoffer, 2006, Ethisch-moralische Prinzipien für Versicherungen. Bedeutung und Anwendungsfelder. GRIN: <http://www.grin.com/e-book/76812/> (eBook).

Röpke, Wilhelm, 1958, Jenseits von Angebot und Nachfrage. 2. durchges. A., Erlenbach/Zürich und Stuttgart: Rentsch.

Schulenburg, J. Matthias Graf von, 1999a, Versicherung. In: Korff, W./et al. (Hrsg.), Handbuch der Wirtschaftsethik 4, Gütersloh: Gütersloher Verlagshaus, S. 633-647.

Stockburger, Andreas, 2011, Photovoltaik-Projekte als Kapitalanlage bei Versicherern: Gründe für das geringe Engagement von Versicherungsunternehmen bei der Projektfinanzierung von Photovoltaik-Anlagen in Deutschland und Identifikation möglicher Massnahmen zur Förderung ihrer Finanzierungs- und Investitionsbereitschaft, St. Gallen: Universität St. Gallen.

SVV Schweizerischer Versicherungsverband (2011), Personalstatistik (<http://www.svv.ch/de/zahlen-und-fakten/personalstatistik>).

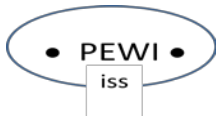
Thielemann, Ulrich/Ulrich, Peter, 2003, Brennpunkt Bankenethik. Der Finanzplatz Schweiz in wirtschaftsethischer Perspektive. (St. Galler Beiträge zur Wirtschaftsethik, 33) Bern: Haupt.

Thoyts Rob, 2010, Insurance theory and practice, London: Routledge.

Wagner, Andreas, 1999, Unternehmensethik in Banken. (Bankwissenschaftliche Schriftenreihe, 89) Wien: Orac.

Waldmann, Bernhard, 2007, Nationalitätsbedingte Erhöhung der Autoversicherungsprämien. In: Jusletter (22.1.2007):1-30.

Ziegler, Stefan Friedrich Johannes, 2005, Die Rolle der Ethik in der Versicherung. Verantwortung als Leitbegriff eines ethisch orientierten Handelns der Assekuranz (Diss. phil. München). München: Univ. der Bundeswehr.



Zweifel, Peter, Eisen, Roland, 2003, *Versicherungsökonomie*. Berlin: Springer.