

Die Exportkreditversicherung und ihre Einführung in der Schweiz

Von Dr. *Ernst Hemmer*, St. Gallen

Ist die Einführung der Exportkreditversicherung für die Schweiz ein Bedürfnis?

Allgemeines

Es ist eine feststehende Tatsache, dass fast jeder Geschäftszweig und jedes Geschäftsunternehmen im Laufe des Geschäftsjahres Verluste auf Debitorenkonto aufweisen. Selbst den umsichtigsten Kaufmann treffen in seinem Kundenkreise immer wieder unerwartete Zusammenbrüche und Zahlungseinstellungen. Er sucht sie zwar durch Preiskalkulationen und durch Bildung von Reservefonds und andern Rückstellungen auszugleichen. In normalen Zeiten ist ihm dies wohl auch meist gelungen, und die Risiken, die er infolge Einräumung von Warenkrediten an seine Kunden auf sich nahm, überstiegen nur relativ selten seine Wirtschaftskräfte. Seit der Zeit des Weltkrieges aber haben sich die wirtschaftlichen Verhältnisse in manchem Staate wesentlich verschlimmert. Die Auswirkungen des Krieges haben nicht nur gewaltige Verschiebungen in der Ausfuhr der einzelnen Länder zur Folge gehabt, sondern auch durchwegs die Möglichkeiten des wirtschaftlichen Handelns bedeutend erschwert. Dazu kommt, dass die durch den Krieg und die Inflation verursachten Verluste an Volksvermögen und die dadurch hervorgerufene Verteuerung des Geldes vielfach der Finanzierung des Aussenhandels schwer überwindbare Hindernisse entgegengestellt haben. Einerseits der Ruf zur wirtschaftlichen Unabhängigkeit und Schutz der Nationalarbeit, der in fast jedem Land ertönt und in seinen Auswirkungen das Missverhältnis zwischen Produktion und Absatz immer mehr verschärft, und anderseits die Tatsache, dass sich der Welthandel immer mehr von Europa weg zugunsten Asiens, Amerikas und der ozeanischen Gebiete, d. h. der Gebiete im Stillen Ozean, verschiebt, wie unlängst in zwei Denkschriften¹⁾ des Völkerbundssekretariates anlässlich der Wirtschaftskonferenz festgestellt wurde, sind weitere wesentliche Momente, die die Exportgeschäfte stark erschweren und wesentlich grössern Risiken aussetzen, weil der Exporteur seine Kunden in den weitentfernten Ländern nicht mehr genau überwachen kann und ihre finanziellen Kräfte nicht mehr in genügendem Umfange kennt, um gewiss zu sein, dass sie in der Lage sind, die gewährten Kredite am Verfalltage begleichen zu können. Es steht aber auch

¹⁾ «Zahlungs- und Aussenhandelsbilanz der Welt vom Jahre 1911—1925» und «Erzeugung und Handel», Genf 1926.

dem Verlangen des Käufers nach Gewährung langfristiger Kredite auf seiten des in seiner Kapitalkraft geschwächten Verkäufers die Unmöglichkeit gegenüber, diesem Verlangen nur annähernd zu entsprechen. Ebenso vergrössern des weitern die politischen und wirtschaftlichen Verfassungen vieler Staaten die Risiken, die mit der Kreditgewährung im Ausfuhrgeschäft verbunden sind, sehr stark, so dass der Verkäufer selbst bei gleicher Kaufkraft wie vor dem Kriege zu grösserer Zurückhaltung gezwungen wird. Der langfristige Warenkredit war auch in der Inflationszeit vielfach ausser Gebrauch gekommen; es hat aber nach Beendigung der Stabilisierungskrise eine um so stärkere Nachfrage durch den Handel und die Industrie eingesetzt, die die ausgelieferte Ware zu begleichen sucht. Sofern der Käufer von seinem Lieferanten keinen offenen Buchkredit erhält, kommen wieder die Warenwechsel und die Akzepte in Anwendung. Diese langfristigen Warenkredite bewirken aber sehr häufig, dass trotz der geordneten Zahlungsweise von alten Kunden während längern Zeiträumen oder trotz den günstig ausgefallenen Auskünften über neue Kunden der Exporteur aus unerwarteten Zusammenbrüchen vielfach schwere Verluste ertragen muss.

Diese erhöhten Risiken einerseits und die dadurch erschwerte Ausfuhrmöglichkeit anderseits liessen in einer Reihe von Exportländern den Wunsch entstehen, Mittel zur Belebung und zur Vergrösserung aber auch Sicherung der Ausfuhr ausfindig zu machen. So kam man auch auf den Gedanken, diese Ausfuhrkredite zu versichern. Namentlich in England hat man sich schon bald nach Beendigung des Weltkrieges zur Einführung dieser Versicherungsart entschlossen. Im engen Zusammenhang mit dem Overseas Department und unter Aufsicht des Finanzministeriums wurde mit beträchtlichen öffentlichen Mitteln eine Art staatliche Kreditversicherung ins Leben gerufen. In Nachahmung der englischen Institution wurden aber später auch in verschiedenen andern Ländern ähnliche Einrichtungen geschaffen. So stellt Deutschland, wie auch Belgien, Holland, Schweden, Dänemark u. a. m., Staatsmittel zur Verfügung, entweder für eigene Institutionen oder als blosse Garantien indem sie die Exportkreditversicherung im übrigen den Versicherungsgesellschaften überlassen. In Österreich wurde eine besondere Exportkreditversicherungszentrale in Form einer Aktiengesellschaft gegründet, und in Frankreich pflegen einige private Versicherungsgesellschaften neben andern Geschäften auch die allgemeine Kreditversicherung, wie übrigens auch in der Schweiz die allgemeine Kreditversicherung von der 1907 gegründeten Eidgenössischen Versicherungs-Aktiengesellschaft betrieben wird.

Die allgemeine Warenkreditversicherung selbst ist ein Problem, das bereits vor mehreren Jahrhunderten die damaligen Kaufleute beschäftigte und schon während des englischen Südseeschwindels in den Jahren 1710—1720 vorübergehend betrieben wurde. Seit dieser Zeit wurden wie in England auch in Deutschland, Frankreich, Amerika und andern Staaten verschiedene Versuche der Kreditversicherung unternommen, besonders aber nach Kriegszeiten und Krisenperioden. Dauernden Erfolg aber haben in diesem Zweige der Versicherung nur sehr wenige Anstalten gehabt. Die Misserfolge in den frühern Jahren sind in der Hauptsache darauf zurückzuführen, dass die Versicherungstechnik noch zu wenig entwickelt war und eine Rückversicherungsmöglichkeit noch nicht bestand.

Wesen, Gegenstand und Bedeutung der Exportkreditversicherung (EKV)

Die EKV tritt in verschiedenen Staaten in verschiedenen Systemen und Erscheinungsformen auf. Wir können bei der Untersuchung des Wesens, des Gegenstandes und der Bedeutung der Versicherung nur allgemein Grundsätzliches, den meisten Anwendungsformen Gemeinsames heraus Schälen, um dann bei einer kurzen Besprechung der einzelnen Systeme in den verschiedenen Ländern das Spezielle kennen zu lernen.

Die EKV bezweckt den Ersatz eines Teiles oder des gesamten Ausfalles, den der Versicherungsnehmer, z. B. der Exporteur, infolge Uneinbringlichkeit seiner Warenforderung erleidet, die durch die Zahlungsunfähigkeit des ausländischen Kunden herbeigeführt wird.

Es muss die Uneinbringlichkeit einer Warenforderung sein. Damit will man alle reinen Finanzierungskredite von vornherein von der Versicherung ausschliessen und die Versicherung einzig dem Zwecke der Warenausfuhrförderung reservieren. Der Versicherungsvertrag gegen Verluste aus Warenforderungen kann im allgemeinen nur dann abgeschlossen werden, wenn die Ware gegen Akzept, Warenwechsel oder gegen Barzahlung bei der Auslieferung der Dokumente verkauft wird. In einigen besondern Fällen ist allerdings auch die Versicherung offener Buchforderungen vorgesehen, so in Deutschland, wenn es sich um Exporte nach solchen Ländern handelt, in denen eine geordnete Rechtsverfolgung möglich ist oder wo eine gute Handelsmoral herrscht.

Die Uneinbringlichkeit der Warenforderung kann in der Regel zweierlei Ursachen der Zahlungsunfähigkeit haben. Sie kann eintreten infolge des sogenannten Katastrophenrisikos oder aber des normalen Risikos. Jenes liegt dann vor, wenn der Schuldner infolge Kriegs in irgendeinem Lande oder infolge Unruhen, Erdbeben oder infolge staatlicher Massnahmen, welche die Verhinderung der Zahlungsüberweisung bezwecken, und Moratorien im Lande des Schuldners ausserstand gesetzt wird, seine Verbindlichkeiten zu erfüllen. Das normale Risiko ist gegeben, wenn der ausländische Schuldner aus einem andern als den genannten Gründen zahlungsunfähig wird; der Grund muss aber in der materiellen Unfähigkeit des Schuldners, Zahlungen zu leisten, gelegen sein; er kann bestehen in einer fruchtlosen Pfändung, einem aussergerichtlichen Vergleich, dem Konkurs usw.

Die Voraussetzung für den Abschluss der Versicherung ist fast durchwegs die Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers an dem Risiko des Geschäftes, die gewöhnlich in der Form einer Voraushaftung des Exporteurs in der Höhe eines Drittels des Fakturabetrages vorgesehen ist, damit die Gewähr gegeben ist, dass der Versicherungsnehmer selbst im Verlustfalle über den aus dem Export von ihm erwarteten Gewinn hinaus an dem Verlust beteiligt ist. Dadurch soll der Unternehmer vor leichtfertigen Abschlüssen gewarnt werden.

Die EKV deckt also stark subjektive Risiken. Die Bedeutung der Versicherung liegt aber nicht nur in der Verminderung des Risikos des Versicherungsnehmers, welche durch die Übernahme eines bedeutenden Teiles des gegebenen-

falls eintretenden Schadens durch die Versicherungsgesellschaft herbeigeführt wird, sondern sie dient auch zur Erleichterung der Finanzierung des versicherten Ausfuhrgeschäftes. Sie will den Exporteur in die Lage versetzen, den Handelsverkehr mit dem Auslande besser entwickeln zu können. Die Banken sind natürlich zur Kreditgewährung um so eher bereit, je stärker die Stellen sind, die ihnen gegenüber für den Eingang der Zahlungen aus den von ihnen zu bevorschussenden Geschäften haften. Will der Exporteur die Versicherung zur Erleichterung der Finanzierung seines Exportes benutzen, so ist der Versicherungsvertrag dahin abzuschliessen, dass die Versicherungsgesellschaft gegenüber der Bank die Deckung in der Höhe des Betrages übernimmt, bis zu dem sie dem Versicherungsnehmer etwaige Ausfälle zu ersetzen hat. Die Bank wird im Hinblick auf diese Möglichkeit bereit sein, grössere Kredite als bisher den einzelnen Exporteuren einzuräumen. Diese Art der Versicherung findet sich vornehmlich im sogenannten Hamburger System, das wir weiter unten noch kennen lernen werden.

Diese Erwägungen, dass mittels der EKV dem Exporteur Finanzmittel leichter bereit gestellt werden können, die ihn veranlassen, Geschäfte zu tätigen, die er früher auf eigenes Risiko nicht gewagt hätte durchzuführen, oder die ihm ermöglichen, seinen Kunden Erleichterungen in den Zahlungsfristen einzuräumen, durch welche erst die Geschäfte möglich gemacht werden (da im internationalen Handel die Verlängerung der Zahlungsfristen eine viel grössere Rolle spielt als selbst die Rabatte auf den Preisen), veranlassten in verschiedenen Staaten die Regierungen, selbst aktiv sich an der Einführung der EKV zu betätigen und durch staatliche Kredite dem Exporteur teilweise die Zahlung eines auf das Ausland gezogenen Warenwechsels zu garantieren (so finden wir es beispielsweise in Belgien und in Deutschland [für Exporte nach Russland]) oder aber den Exporteur auf Grund einer Prämie gegen einen Teil des Risikos der Warenkreditgewährung selbst direkt zu versichern (so in Holland, England und in Deutschland [für Exporte nach andern Staaten als Russland]).

Es muss also eine Unterscheidung gemacht werden zwischen der EKV durch private Gesellschaften auf ihre eigene Rechnung und ihr eigenes Risiko und der EKV, welche finanziell vom Staate unterstützt wird. Wenn sich der Staat für diese Versicherung einsetzt, so fördert er damit das allgemeine Wohl, indem er in erster Linie die heimische Industrie und den Handel fördern will und dadurch die Arbeitslosigkeit und die herrschende Wirtschaftskrise zu mildern sucht. Er kann demzufolge auch Verluste ertragen, welche eine private Versicherungsgesellschaft notwendigerweise zu verhüten suchen müsste. Es ist deshalb notwendig, eine Unterscheidung zwischen der einen oder andern Art der Versicherung zu machen, indem das Eingreifen des Staates in dieses Tätigkeitsgebiet, wie übrigens auch in andere, sich nur dann rechtfertigen kann, wenn sich die private Initiative als zu ungenügend oder zu schwach zeigt, das zu erreichende Ziel zu verfolgen.

Es sollen nun im folgenden die verschiedenen Systeme der EKV in den verschiedenen Ländern skizziert werden als Grundlage zur Erörterung der Frage, ob und in welcher Weise für den schweizerischen Export die EKV am geeignetsten verwertet werden kann.

Deutschland

In Deutschland existieren zwei verschiedene Systeme der EKV. 1. *Der Berliner Plan* steht seit April 1926 in Deutschland in Kraft und ist vom Reichswirtschaftsministerium ausgegangen. Bezweckt wird damit die Förderung der Exporttätigkeit und dadurch eine indirekte Bekämpfung der Arbeitslosigkeit. Die Durchführung der Versicherung wird von Abteilungen zweier privater Kreditversicherungsgesellschaften besorgt. Die staatliche Mitwirkung durch die Kreditversicherung sollen nur solche Exportgeschäfte erhalten, die ohne diese Hilfe sonst nicht zustande gekommen wären. Das Reich stellte zu diesem Zwecke der EKV von Anfang an aus den Mitteln der produktiven Arbeitslosenfürsorge 10 Millionen Reichsmark zur Verfügung, den sogenannten Reichsfonds. Das Versicherungsrisiko ist zu einem Drittel vom Reich, zu einem weitem Drittel von deutschen Kreditversicherungsgesellschaften und ebenfalls zu einem Drittel von den Exporteuren zu tragen. Diese Verteilung des Risikos kommt aber nur bei dem sogenannten normalen Risiko zur Anwendung, während das Katastrophenrisiko gänzlich vom Reich zu decken ist. Für den Fall, dass der Reichsfonds von 10 Millionen Reichsmark zuzüglich die ihm zugeflossenen Prämien nicht ausreicht, so ist vorgesehen, dass für das Reich die «Münchener Rückversicherungsgesellschaft» und die «Frankonia Mit- und Rückversicherungs-A.-G.» als Rückversicherer haften.

Der Exporteur, der eine Versicherung abschliessen will, hat sich mit seinem Antrag an eine der beiden privaten Kreditversicherungsgesellschaften (entweder an die «Hermes-Kreditversicherungsbank» in Berlin oder an die «Frankfurter Allgemeine Versicherungs-A.-G.» in Frankfurt) zu wenden und seinem Gesuche noch möglichst reichhaltiges Auskunftsmaterial über den ausländischen Kunden beizufügen. Eine neu errichtete Exportkreditversicherungsstelle mit Sitz in Berlin, an deren Spitze ein Regierungsvertreter steht, entscheidet über die Anträge. Hinsichtlich der Prämien gelten folgende Versicherungssätze: Zwei Prozent beträgt die vom Exporteur zu entrichtende Durchschnittsprämie für einen 3—4-Monatswechsel; bei wirtschaftlich schwächern Ländern oder sonst besonders grossen Risiken kann eine Erhöhung auf 3 % beschlossen werden. Für jedes weitere Vierteljahr Lauffrist nach den ersten 4 Monaten erhöht sich die Versicherungsprämie um 1 %. Somit beträgt die Durchschnittsprämie der Geschäfte bis zu 4 Monaten 2 %, bis zu 7 Monaten 3 %, bis zu 10 Monaten 4 % und bis zu 12 Monaten 5 %. Es tritt allerdings bei Versicherung von Forderungen unter der Bedingung «Kassa gegen Dokumente» eine Ermässigung der Prämie um $\frac{1}{3}$ ein. Die Prämie wird zwischen Reich, Versicherungsgesellschaften und Rückversicherer so aufgeteilt, dass, wenn die Prämie nicht mehr als 2 % beträgt, von ihr 25 % zur Deckung des Katastrophenrisikos verwendet werden; bei einer höhern Prämie als 2 % erhöht sich dieser Anteil auf $33\frac{1}{3}$ %. Von den restlichen 75 bzw. $66\frac{2}{3}$ % gehen zunächst 30 % an die am Abschluss beteiligte Versicherungsgesellschaft für Kostendeckung, während der Rest zur Deckung des normalen Risikos verwendet wird und entsprechend der Risikoverteilung die Hälfte von diesem Betrage der Versicherungsgesellschaft zukommt und die andere Hälfte dem Reich. Ein Beispiel für einen Normalfall bei einer Prämie von 2 % und einer Kreditsumme von 30.000 M. würde sich folgendermassen gestalten: $\frac{1}{3}$ des Risikos trägt der Versicherungs-

nehmer, es werden also nur 20.000 M. versichert, die Prämie von 2 % beträgt 400 M.; an das Reich gehen davon als Deckung des Katastrophenrisikos 100 M. Die Versicherungsgesellschaft erhält vom Rest für die Kosten 90 M.; die Restprämie von 210 M. dient zur Deckung des normalen Risikos, 105 M. gehen an das Reich und die andern 105 M. an die Versicherungsgesellschaft. Von der Prämie für das Katastrophenrisiko erhält das Reich 60 % = 60 M. zur Deckung dieses Risikos und die Rückversicherer 40 % = 40 M. für die Deckung eines etwaigen über den 10-Millionen-Fonds hinausgehenden Betrages.

Damit aber die Geschäfte des Exporteurs leichter finanziert werden können, stellt ihm die Versicherungsgesellschaft ein Deckungsschreiben aus für die kreditgebende Bank. Darin tritt die Exportfirma alle ihr aus dem Versicherungsvertrag abgeleiteten Ansprüche gegen den Versicherer an die Bank ab, und der Versicherer verpflichtet sich, alle seine Obliegenheiten statt dem Versicherungsnehmer der Bank gegenüber zu erfüllen.

2. Diesem System der EKV widersetzen sich aber stark die Hamburger Überseexporteure, und ihnen schloss sich auch die Dresdener Handelskammer an; sie errichteten ein eigenes System, den sogenannten *Hamburger Plan*, da sie dafür hielten es sei unzweckmässig, durch eine staatliche Kreditversicherung die Kreditbeschaffung für den Exporthandel erleichtern zu wollen. Die Finanzierung des Exporthandels sei in erster Linie nicht wegen ungenügender Sicherheit, sondern vielmehr wegen Knappheit an Kapital erschwert. Sie erstrebten also in erster Linie eine erweiterte Kreditbeschaffung und grössere Betätigungsmöglichkeit. Ihr Gegenprojekt wurde im Juli 1926 vom Reichsministerium ebenfalls angenommen und in Kraft erklärt. Nach diesem wird dem Exportierenden von seiner Bank auf Grund der von ihm eingereichten Inkassotratten auf seine überseeische Kundschaft ein Kredit eingeräumt, und zwar nicht wie bisher in Form eines Vorschusskredites aus den Mitteln der betreffenden Bank, sondern in Gestalt eines Akzeptkredites über den der Exporteur durch eine auf die Bank zu ziehende Tratte verfügt. Die Bank benützt die Tratte zum Diskont bei der Deutschen Diskontbank und stellt die auf diese Weise erhaltenen Mittel dem Exporteur unter Berechnung eines Aufschlages von 2 % auf den Diskontsatz der Golddiskontbank zur Verfügung. Der Bank wird eine derartige Kreditgewährung an den Exporteur dadurch erleichtert oder in erhöhtem Masse ermöglicht, dass eine Versicherungsstelle geschaffen wird, die der Bank auf ihre Aufforderung das von ihr bei dem einzelnen Exporthaus eingegangene Risiko bis zu einem gewissen Prozentsatz vermindert, indem sie eine Ausfallversicherung für das Kreditkonto des betreffenden Exporteurs übernimmt. Auf diese Weise wird ein zusätzlicher Export möglich, da die Bank im Hinblick auf die Versicherungsmöglichkeit bereit sein wird, dem einzelnen Exporteur grössere Kredite als bisher einzuräumen.

Die Verteilung des Risikos geschieht so, dass $\frac{2}{3}$ durch die Versicherung getragen werden und $\frac{1}{3}$ durch die Bank. Für das sogenannte Katastrophenrisiko hat das Reich einen Fonds von 5 Millionen RM. aus den Mitteln der produktiven Erwerbslosenfürsorge zur Verfügung gestellt. Für denjenigen Betrag, für den dieser Fonds nicht ausreicht, haften der EKV dieselben Rückversicherungsgesellschaften wie beim Berliner System. Auch die Erstversicherer sind dieselben Anstalten wie

beim Berliner System. Die Versicherungsprämien können entsprechend dem geringen Risiko von nur $\frac{2}{3}$ des Vorschusses bei einer Gesamthaftung des Exporteurs selbstverständlich niedriger sein als beim Berliner System. Sie betragen auch nur $\frac{2}{3} \%$ plus $\frac{1}{2} \text{ ‰}$ Unkostenzuschlag der Vorschusssumme bei einer Laufzeit bis zu 4 Monaten. Bei längerer Laufzeit erhöht sich die Prämie für jeden angefangenen Monat um $\frac{1}{9} \%$ des Gesamtbetrages. Die bevorschussende Bank muss sich aber das Eigentumsrecht an der zu exportierenden Ware oder an den betreffenden Dokumenten vor Auszahlung des Vorschusses übertragen lassen. Der Versicherungsfall tritt erst dann ein, wenn der deutsche Exporteur selbst zahlungsunfähig geworden ist. Einzig für den Fall, dass der Zusammenbruch des deutschen Exporteurs auf eine infolge einer Katastrophe eingetretene Zahlungseinstellung des ausländischen Schuldners zurückzuführen ist, beteiligt sich das Reich an der Deckung.

Der Hauptunterschied des Hamburger Plans gegenüber dem Berliner System ist der, dass das eingegangene Exportrisiko zunächst allein vom deutschen Exporteur getragen wird, dass also nicht der ausländische Importeur bzw. das Kreditwährungsrisiko des deutschen Exporteurs versichert wird, sondern der deutsche Exporteur bzw. der von der Bank gewährte Kredit. Der Exporteur übernimmt gegenüber der Bank die Gesamthaftung, und es bildet nicht wie beim Berliner Plan das einzelne Geschäft die Grundlage der Versicherung.

Es bleibt noch zu erwähnen, dass von den genannten Versicherungen die Exportgeschäfte nach Russland ausgeschlossen wurden, da die Geschäftsbedingungen und das Risiko nach diesem Lande wesentlich abweichen von denjenigen der übrigen Staaten; für diese Geschäfte wurden deshalb spezielle Regelungen vorgesehen. Das Reich hat sich nämlich entschlossen, für eine Serie von Exportaufträgen, die insgesamt 300 Millionen M. nicht überschreiten sollen, eine Ausfallbürgschaft bis zu höchstens 35 % des Fakturawertes zu übernehmen, unter der Voraussetzung, dass die interessierten Einzelstaaten (vornehmlich Russland) weitere 25 % garantieren; auf Industrie und Banken fallen demnach nur noch 40 % des Risikos. Die Summe von den 300 Millionen M. fällt in 2 Teile: 150 Millionen M. sind reserviert für Kredite von etwa 2 Jahren und 150 Millionen M. für Kredite, die länger als bis 4 Jahre laufen sollen. Damit wollte man den Export nach Russland fördern helfen, ohne sich aber in zu grosse Risiken einzulassen und dennoch dem Bedürfnis für langfristige Kredite zu entsprechen.

Die erst nach Fertigstellung dieser Arbeit veröffentlichten Mitteilungen der «grossen Kommission» im Reichswirtschaftsministerium über die bisherige Entwicklung der EKV in Deutschland lassen die Gestaltung der Verhältnisse bereits etwas überblicken, ohne aber endgültige Werturteile über die EKV zu gestatten. In der Zeitepoche von ungefähr einem Jahr sind bisher 3629 Anträge im Werte von 56,8 Millionen Reichsmark zum Versicherungsabschluss gelangt, wobei man damit rechnet, dass der Betrag bis Ende 1927 etwa 100 Millionen Reichsmark ausmachen werde. Die während dieser Zeit eingereichten Anträge beliefen sich auf 6760 mit einem Betrage von 92 Millionen Reichsmark; davon wurden aber von den Gesellschaften selbst 2469 Anträge im Werte von 21,4 Millionen Reichsmark und von der wöchentlich tagenden Kommission weitere 370 Anträge mit zusammen einem

Beträge von 13,1 Millionen Reichsmark abgelehnt. Von den angenommenen Anträgen entfällt ein Fakturabetrag von zirka 25,4 Millionen RM. auf Europa ohne England

»	2,6	»	»	»	England und seine Kolonien
»	2,0	»	»	»	die Vereinigten Staaten von Nordamerika
»	20,6	»	»	»	Mittel- und Südamerika
»	4,6	»	»	»	die asiatischen Länder
»	1,4	»	»	»	Afrika.

Die meistbedachten Länder sind:

Brasilien .	mit zirka	5,5	Millionen	Griechenland .	mit zirka	2,6	Millionen
Rumänien	»	»	4,1	Mexiko	»	»	2,5
Portugal .	»	»	3,9	Polen	»	»	2,5
Kolumbien	»	»	3,6	Türkei	»	»	2,2
Südslawien	»	»	3,0	Argentinien . .	»	»	2,1

Über das Verhältnis der Höhe des Schadens liegt noch kein endgültiger Bericht vor, da der grösste Teil der Verträge noch nicht abgelaufen ist. Interessant ist eine Äusserung von Direktor Herzfelder über die bisherigen Erfahrungen und über die Möglichkeiten der Kreditversicherung für den deutschen Export:

«Ein Überblick über die aufgeführten Zahlen ergibt, dass die Exportkreditversicherung an dem Gesamtumfang des deutschen Exports gemessen zwar noch nicht zu einer bedeutenden Exportförderung geführt hat, dass sie aber die Gefahren der ersten Monate, denen jede neue Versicherungsart in hohem Masse ausgesetzt ist, mit Erfolg überstanden hat und dass die starken Bedenken, die anfangs von verschiedenen Seiten gegen sie geltend gemacht wurden, zum grössten Teil nicht gerechtfertigt sind. So zeigt insbesondere die verhältnismässig hohe Zahl der Ablehnungen, die durch die Versicherungsgesellschaften selbst vorgenommen werden mussten und die sich vor allem auf kleine und volkswirtschaftlich unerwünschte Geschäfte bezogen, dass ein ungesunder Export und die Züchtung neuer, unzulässiger Exporteure keinesfalls durch die Exportkreditversicherung herbeigeführt wird. Im Gegenteil ist vielleicht die Ausführung manches unsicheren, privatwirtschaftlich aber wegen seiner hohen Gewinnquote reizvoll erscheinenden Geschäfts im volkswirtschaftlichen Interesse verhindert worden. Die hohe Ziffer der Ablehnungen darf nicht zu der Vermutung führen, dass Versicherungsgesellschaften und Ausschuss ihre Entscheidung von übertrieben grosser Vorsicht beeinflussen lassen. Jeder Ablehnung liegt zum mindesten eine begründete schlechte Auskunft von massgebender Stelle zugrunde, so dass die Exportkreditversicherung der Wirtschaft, auch soweit kein Versicherungsabschluss zustande kommt, dadurch einen wertvollen Dienst leistet, dass sie den Exporteur vor dem Abschluss eines allzu riskanten Geschäfts, das mit Wahrscheinlichkeit zu einem Verlust führen würde, warnt.»

Zugleich können wir heute feststellen, dass sich in Hamburg in letzter Zeit auch die sogenannte Bündelversicherung, die in der Schweiz übrigens schon lange als sogenannte Pauschalversicherung bekannt und getätigt wird, eingeführt hat, d. h. diejenige Versicherungsart, bei der der Exporteur in seinem Versicherungs-

vertrag nicht nur einen einzigen Geschäftsfall versichert, sondern vielmehr sämtliche Kunden, die er überhaupt oder in einem bestimmten Lande beliefert. Für die Versicherungsgesellschaft bedeutet diese Art der Versicherung selbstverständlich eine bessere und sichere Risikoverteilung, eine Verringerung des Risikos selbst, und ermöglicht ihr, die Prämien etwas zu erniedrigen. Der Versicherungsnehmer ist dadurch aber gesichert gegen alle unerwarteten Zusammenbrüche in seinem gesamten Kundenkreise. Beim Hamburger Plan lassen sich indessen für die Berichtsperiode noch nicht solche Anwendungserscheinungen feststellen wie beim Berliner Plan. Die ganze Institution wurde erst bis zum Betrage von einer halben Million Reichsmark in Anspruch genommen.

Der zwischen dem Reich und den Versicherungsgesellschaften abgeschlossene Vertrag ist bis Ende 1933 verlängert worden, und Versicherungsverträge können bis Ende 1936 abgeschlossen werden.

England

England besitzt die längste Erfahrung auf dem Gebiete der EKV. Es hat schon im Jahre 1919 ein staatliches Exportkreditsystem eingeführt, und die politische Unsicherheit sowie die Zerrüttung der Währungsverhältnisse, die sich in der ersten Nachkriegszeit, besonders in den Oststaaten geltend machten, veranlassten die britische Regierung, vor allem das Risiko des Exportes nach diesen Ländern durch ausserordentliche Massnahmen zu mildern. So wurde 1919 das Board of Trade ermächtigt, Exporteuren Vorschüssen bis zu 100 % des Einstandspreises der Waren zu gewähren, wenn es sich um ein Geschäft nach valutaschwachen Ländern handelte. Zur Durchführung dieser Kredite wurde im britischen Handelsamt eine besondere Handelsabteilung, das Export Credits Department geschaffen.

Durch die Overseas Trade Act bewilligte dann im Jahre 1920 das englische Parlament einen Kredit von 26 Millionen Pfund Sterling, welcher den Boards of Trade zur Gewährung von Exportkrediten zur Verfügung gestellt wird. Die Regierung gab nunmehr den Exporteuren Vorschüsse bis zu 80 % der Herstellungskosten (plus Fracht und Versicherung) der exportierten Waren gegen bestimmte, vom Käufer zu leistende Sicherheiten. Der gewünschte Erfolg dieser so grosszügig gemachten Massnahmen blieb aber aus, hauptsächlich weil die im Gesetz verlangte Sicherstellung durch den ausländischen Abnehmer in der Praxis auf Schwierigkeiten stiess. Man sah sich genötigt, Abänderungen im Gesetze vorzunehmen, und so entstand die Overseas Trade Amendment Act, auch Trade Facilities Act genannt, welche im November 1921 vom Parlament angenommen wurde. Mit diesem neuen Gesetz wurde zunächst der Grundsatz aufgehoben, dass nur der Export nach Ländern mit entwerteter Währung zu unterstützen sei. Russland wurde allerdings von der Versicherung noch ausgeschlossen. Mit Rücksicht auf die grosse Arbeitslosigkeit in England wurde das Export Credits Department angewiesen, strenge darauf zu achten, dass das Gesetz nur Anwendung finde auf Produkte, die ganz oder doch zum wesentlichen Teil in England hergestellt wurden. Das Export Credits Department wurde ermächtigt, die Bezahlung von Tratten, welche auf exportierte Güter gezogen wurden, durch Wechselbürgschaft sicherzustellen. Das Gesuch um eine solche Wechselgarantie des

Staates musste durch die Bank des Exporteurs, und zwar eine bekannte englische Bank, vorgelegt werden. In Fällen, in denen ein Wechsel auf mehr als 12 Monate ausgestellt war, sollte in der Regel die Bürgschaftsleistung 85 % des gezogenen Betrages nicht überschreiten. Bei kurzfristigen Wechseln konnte sie jedoch bis zu 100 % gehen. Im Falle der Nichterfüllung durch den Importeur behielt sich aber die Regierung den Regress gegen den Exporteur vor, und zwar bis zu einem Betrage von 50 % des ihr entstandenen effektiven Verlustes.

Auch die Erfahrungen mit diesem System schienen nicht sehr günstig gewesen zu sein. In der Zeit von 1921 bis 1925 hat das Export Credits Department nur Wechsel für einen Betrag von 6 Millionen Pfund Sterling garantiert. Die meisten der Geschäfte wurden abgeschlossen, aber die Garantie des Staates wurde bis zu diesem Zeitpunkte nur für 3 Millionen Pfund Sterling tatsächlich gegeben. Von den 26 Millionen Pfund Sterling, die das Parlament gewährte, um den Export zu fördern, waren aber Ende 1925 noch 21,5 Millionen zu gebrauchen, d. h. also, dass das Institut nicht die Dienste geleistet hat, die man von ihm erwartet hatte.

Demzufolge wurde auf Grund eines im März 1926 veröffentlichten Expertenplans im Juli 1926 wieder ein neues System, eine staatliche EKV, vorderhand für die Dauer von 3 Jahren beschlossen. Beim Handelsamt wurde ein Export Credits Guarantee Department eingerichtet, das englischen Exporteuren eine Garantie gegen das Risiko hauptsächlich langfristiger Kredite bei Exportgeschäften gewährt. Auch hier wurde neuerdings vorgesehen, dass die zur Versicherung zugelassenen Exporte sich ausschliesslich auf Waren beziehen mussten, die ganz oder teilweise in Grossbritannien fabriziert worden waren.

Die staatliche Garantie wird in drei Abstufungen erteilt:

1. Die Garantie erfolgt ohne jeden Rückgriff des Staates auf den versicherten Exporteur im Schadensfalle: die reine Kreditversicherung. In diesem Falle darf die Garantie 75 % des Kreditbetrages, den der Exporteur dem ausländischen Importeur erteilt hat, nicht überschreiten.

2. Die Garantie erfolgt mit vollem Rückgriff auf den versicherten Exporteur. In diesem Falle — der den Sinn einer Finanzierungserleichterung, nicht einer Risikoerleichterung hat — erstreckt sich die Garantie bis auf 100 % des Kreditbetrages.

3. Die Garantie erfolgt je nach Vereinbarung mit vollem, teilweisem oder gar keinem Rückgriff auf den Exporteur. In diesen Fällen kann die Garantie 75 % des Kreditbetrages nur dann überschreiten, wenn anerkannte Sicherheiten geboten werden.

Die Garantien werden entweder auf dem Wechsel eingetragen oder in Form eines Garantiebriefes gegeben. Die Prämien werden nach dem Umfang und der Art der Garantie sowie nach den besondern Umständen des Falles abgestuft. Die Kreditversicherung kann in Form einer Generalgarantie bis zu einem festgesetzten Höchstbetrage für alle zur Versicherung beantragten Geschäfte des betreffenden Exporteurs erteilt werden, wobei jedoch die Kredite nicht länger als 6 Monate laufen dürfen und entweder die Namen der Importeure dem Department bekannt zu geben oder wenigstens die bisherigen Erfahrungen des Exporteurs in den betreffenden Ländern nachzuweisen sind. Die Regierung kann aber auch an die Exporteure Spezialgarantien für bestimmte Transaktionen erteilen. Banken und

andere Kreditorganisationen können auch für bestimmte Geschäfte eine Art Rückversicherung beim Export Credits Department eingehen. Das Charakteristische an dieser EKV ist ihre rein staatliche Aktion, die keine Vorschüsse gewährt, sondern nur Garantien. Die Garantieverteilung stützt sich auf nachfolgenden, von jedem Gesuchsteller zu unterzeichnenden Vertrag:

- «1. Ich/Wir (Name des Gesuchstellers) habe(n) das ‚Board of Trade‘, vertreten durch das ‚Export Credits Guarantee Department‘ um eine Garantie von .. % des Wertes von Tratten, zahlbar in Pfund Sterling und ordnungsgemäss akzeptiert durch unsern auf der Beilage genannten Kunden, ersucht. Die genannten Wechsel werden den Betrag von Total L. St. nicht übersteigen.
2. Es wird gegen eine Prämie von L. St., deren Richtigkeit hiermit bestätigt wird, vereinbart, dass, sobald einer oder mehrere der durch diesen Vertrag gedeckten Wechsel wegen Nichteinlösung ordnungsgemäss protestiert und dem Department ausgehändigt worden sind, dieses dem Exporteur .. % des Betrages des oder der betreffenden Wechsel auszahlen wird. Der Exporteur verpflichtet sich, dem Department von der Nichteinlösung eines Wechsels unverzüglich Mitteilung zu machen, sofort mangels Zahlung Protest aufnehmen zu lassen und den protestierten Wechsel dem Department oder dessen Agentur vorzuweisen und auszuhändigen. Das Department ist nicht verpflichtet, irgendeine Zahlung zu leisten, solange die Tratte nicht zum Protest gegeben und dem Department ausgeliefert oder wenn ihm nicht innert 15 Tagen vom Verfalltage des Wechsels an gerechnet von der Nichteinlösung Mitteilung gemacht worden ist.
3. Es wird weiter vereinbart, dass jeder vom Käufer eingetriebene oder von irgendeiner Seite zu dessen Gunsten eingegangene Betrag, nach Abzug der Inkassospesen, im Verhältnis von .. % zugunsten des Exporteurs aufgeteilt werden soll.
4. Unverzüglich nach der Verschiffung der Waren hat der Exporteur in der vereinbarten Form und durch seine Bank bestätigt das Department vom genauen Inhalt des Wechsels und von den übrigen Einzelheiten, die die Bestimmungen verlangen, zu unterrichten. Das Department ist jedoch so lange nicht gebunden, bis die Tratte vom Bezogenen akzeptiert ist.
5. Der Exporteur kann den Inhalt oder den Gegenstand kürzen unter entsprechender Reduktion der vom Department gegebenen Garantie. Er kann auch den Betrag jedes unter diesen Vertrag fallenden Wechsels herabsetzen ohne vorherige Rücksprache mit dem Department.
6. Sofern vom Department nicht schriftlich etwas anderes vereinbart worden ist, übernimmt es keinerlei Verpflichtungen für Wechsel, die nicht innert 30 Tagen, nachdem die Waren zur Verfügung des Bezogenen gestellt worden sind, akzeptiert werden.
7. Wird an einem Wechsel, der unter diesen Vertrag fällt, ohne vorheriges Einverständnis des Departments etwas geändert, so findet der vorliegende Vertrag auf diesen Wechsel keine Anwendung mehr, sofern es sich nicht um Änderungen handelt, die der Vertrag ausdrücklich vorsieht.
8. Der Exporteur anerkennt, dass vom Momente der Nichteinlösung eines unter diesen Vertrag fallenden Wechsels an alle aus dem Wechsel erwachsenden Rechte sofort mit voller unwiderruflicher Kraft auf das Department übergehen und dass es berechtigt ist, in seinem Namen oder auf andere Art und ohne auf den Exporteur Bezug zu nehmen, all das vorzukehren, was es als passend findet, einschliesslich des Rechtes, Stundung zu gewähren und mit dem Schuldner ein Arrangement zu treffen.
9. Der Exporteur verpflichtet sich, nach schriftlichen Anweisungen des Departments sofort diejenigen Schritte zu tun, die es zur Erlangung von Deckungen für nötig hält.
10. Im Falle von Unregelmässigkeiten bei irgendeinem der in Frage kommenden Wechsel lehnt das Department jede Verpflichtung mit Bezug auf diesen Wechsel ab.
11. Der Exporteur verpflichtet sich, dem Department alle Mitteilungen, die ihm während der Gültigkeitsdauer dieses Vertrages zugehen und die auf die Verpflichtungen des Departments in irgendeiner Weise Einfluss haben können, bekanntzugeben. Ebenso kann das Department jederzeit Untersuchungen über die Herkunft, die Verschiffung und die Verkaufskonditionen der in Frage stehenden Waren anstellen.

12. Die vom Exporteur gemachten Erklärungen und Anträge sind von beiden Parteien ausdrücklich gutzuheissen und bilden nach der Genehmigung einen Bestandteil des gegenwärtigen Kontraktes. Beruhen irgendwelche Angaben des Exporteurs auf Unwahrheit oder Unrichtigkeit oder macht derselbe fälschlicher- oder betrügerischerweise eine Forderung geltend oder unterlässt er die Ausführung einer Bedingung dieses Vertrages, so ist der Vertrag null und nichtig und alle Forderungen aus demselben sind verfallen.
13. Wird der Vertrag aus irgendeinem Grund als nichtig erklärt, so fällt jede Zahlung, die dem Department daraus bereits gemacht worden ist, dem Department zu und kann vom Exporteur auf keinen Fall beansprucht werden.
14. Der vorliegende Vertrag kann nur mit vorheriger schriftlicher Zustimmung des Departments übertragen werden. Die Übertragung hat durch Indossament auf diesem Vertragsformular in der vorgeschriebenen Form zu erfolgen und ist vom Abtretenden und vom Erwerber zu unterzeichnen.»

Dies sind die heute in England angewendeten Garantiebedingungen. Diese staatliche Exportgarantie soll zwar nur einen Versuch bedeuten und wurde deshalb vorderhand auf drei Jahre begrenzt. Der privaten Versicherungstätigkeit soll nämlich keine Konkurrenz gemacht werden, sondern diese soll vielmehr ermutigt werden, später selbst die EKV zu betreiben. Heute schon hat dieses Bestreben eine ganz ansehnliche Entwicklung genommen. An ihrer Spitze steht die «Trade Indemnity Corporation», die 1918 gegründet wurde und die Kreditversicherung auf einer ganz interessanten und äusserst vernünftigen Basis betreibt. Dieses Institut hat richtig erkannt, dass die EKV ihrer innern Natur nach einen äusserst internationalen Charakter trägt, und es versucht nun, mit den Versicherungsgesellschaften der verschiedensten Länder vertragliche Abmachungen zu treffen, um dadurch das Versicherungswesen auf die nötige breite, internationale Grundlage zu stellen, die hier noch näher bezeichnet werden soll. Es ist der Trade Indemnity Corporation auch gelungen solche Verträge mit ausländischen Versicherungsgesellschaften abzuschliessen, und zwar bis jetzt in Frankreich, Deutschland, Holland und der Tschechoslowakei.

Belgien

Nach dem Gesetz vom 7. August 1921 wurde die Regierung ermächtigt, Exportkredite bis zu einer Höhe von 250 Millionen Franken zu garantieren. Die Funktion des Staates besteht nicht in der Gewährung von Vorschüssen, sondern einzig in der Gewährung von Wechselbürgschaft, die dem Exporteur ermöglicht, seine Wechsel leichter unterzubringen, seine Kreditbriefe zu mobilisieren und sich dadurch Vorschüsse bei den Banken zu verschaffen. Die Kredite werden auf 2—3 Jahre gewährt. Anfänglich wurde der Kredit nur auf Grund einer akzeptierten Tratte gegeben und nur für Länder mit entwerteter Valuta; auch wurde besondere Sicherheit vom Kreditnehmer verlangt und besonders reichliches Auskunftsmaterial über den ausländischen Importeur. Es zeigt sich aber, dass auch hier die ergriffenen Massnahmen zur Förderung des Handels nicht zu gewünschten Resultaten führten.

Eine Serie von königlichen Verordnungen hat denn auch die Versicherungsbestimmungen erweitert und die Garantie nicht mehr allein auf die Länder mit entwerteter Valuta beschränkt, sondern vielmehr auf alle Länder erstreckt. Man hat auch darauf verzichtet, den Kredit nur gegen akzeptierte Tratte zu gewähren,

sodann wurden die Auskünfte nicht mehr in allen Einzelheiten verlangt, sondern einzig nur noch der Name und die zu garantierende Kreditsumme.

Infolge dieser verschiedenen Massnahmen wuchs die Tätigkeit dieser Institution und erreichte im Jahre 1924 mit einer Totalsumme von 75 Millionen Franken ihr Maximum. Im Jahre 1925 war die Ziffer der Anzahl der abgeschlossenen Geschäfte noch grösser, aber der Betrag mit 45 Millionen geringer. Die bewilligten Garantien beliefen sich bis zum Juli 1926 auf 188 Millionen Franken, und die Verpflichtungen des Staates betrugen im selben Zeitpunkte 56 Millionen Franken, gegenüber den als Maximum vorgesehenen 250 Millionen. Der Staat hat auch bis dahin keinerlei Verluste aus diesen Kreditgewährungen erlitten. Die Regierung hat vielmehr die Verlängerung des Geschäftes vom 7. August 1921 um 10 Jahre, d. i. bis zum 20. August 1931, beantragt und zugleich verfügt, Garantien auch in den Fällen zu gewähren, in denen der Kredit mehr als 3 Jahre läuft. Dies wird mit der Notwendigkeit der Beseitigung der Konkurrenz des Auslandes, das zu solch langer Kreditgewährung ebenfalls bereit sei, begründet.

Niederlande

Im Juni 1922 hatte die niederländische Regierung die Befugnis erhalten, Exportkredite zu gewähren, wovon sie aber mangels Nachfrage keinen Gebrauch machen konnte. Am 30. Januar 1923 wurde deshalb vom Finanzministerium eine neue Regelung getroffen, derzufolge gegen Zahlung einer Prämie vom Staate im Verlustfalle 40 % des unbezahlt gebliebenen Teiles der Fakturasumme vergütet werden. Die Bedingungen sind also derart, dass der Staat höchstens 40 % und der Exporteur wenigstens 60 % des Risikos auf sich zu nehmen hat. Der Staat verlangt für seine Garantie eine Versicherungsprämie, deren Höhe von Land zu Land und von Fall zu Fall verschieden ist und von einem speziellen amtlichen Komitee jeweils festgesetzt wird. Diese Garantie wird aber nur gewährt, wenn durch die Transaktion eine nachweisbare Vermehrung der Beschäftigung des Unternehmens und eine Verminderung der Arbeitslosigkeit erreicht wird. Die Inanspruchnahme der Staatsgarantie ist aber äusserst gering. In den meisten Fällen sucht man den staatlichen Kredit für den Handel mit Russland zu erhalten. Diese Anträge werden indessen in der überwiegenden Zahl der Fälle abgewiesen. Der Staat hat seit der Betätigung dieser Versicherung noch keine Verluste erlitten. Da aber auch drei private Versicherungsgesellschaften gegen Prämien Kredite garantieren, und zwar für mehr als 40%, so kommen der staatlichen Versicherung nur noch solche Geschäfte zu, die von den Versicherungsgesellschaften nicht übernommen werden (entweder sehr grosse Beträge einerseits oder schlechtes Risiko andererseits). Es wird infolgedessen auch damit gerechnet, dass der Staat diese Kreditversicherung später vollständig den privaten Versicherungsgesellschaften übertragen werde.

Vom 30. Januar 1923 bis zum 26. Juni 1924 wurden 30 Anfragen um Garantieverleihung behandelt, davon jedoch nur acht berücksichtigt; es handelte sich um eine Garantiesumme von 4.948.500 fl., wofür von den Exportfirmen 1601, 70 fl. für Prämien bezahlt wurden. Aufgenommen wurden Ausfuhrwerte von zusammen 104.500 fl., d. h. so hoch beliefen sich die Beträge der wirklich zur Aus-

fuhr gelangten Waren, für welche der Staat teilweise Garantie übernommen hat. In der zweiten Administrationsperiode vom 26. Juni 1924 bis 31. Dezember 1925 sind der Kommission, laut den «Handelsberichten» vom 21. Januar 1926, 19 Anfragen unterbreitet worden. Von diesen wurden 10 berücksichtigt mit einer Garantie von 557.880 fl. und einem Prämienbetrag von 3658, 88 fl. Der Gesamtwert der in dieser Zeit gewährten Staatsgarantien beträgt 5.506.380 fl., davon traten in Wirkung Garantien im Gesamtwert von 318.065 fl. Inzwischen sind bis zum 31. Dezember 1925 Garantien im Werte von 173.000 fl. wieder erloschen, ohne dass der Staat irgendwelche Verluste gehabt hätte. Aus Darlegungen der die Oberaufsicht über die Kreditinstitution führenden Reichskommission geht hervor, dass sich die erwähnte Organisation zur Gewährung von staatlichen Exportkrediten nicht bewährt hat. Im Hinblick auf das erhebliche Staatsrisiko und die infolgedessen geforderten recht bedeutenden Sicherstellungen seitens der Industrien ziehen diese es meistens vor, ihre Exporte lediglich durch Vermittlung der ihnen befreundeten Banquiers zu finanzieren.

Österreich

In Österreich wurde Anfang dieses Jahres eine EKV ins Leben gerufen, die wiederum auf einer andern Basis als die bis anhin genannten Systeme dasselbe Ziel der Förderung des Aussenhandels und der Übernahme eines Teils des Exportrisikos zu erreichen sucht. Es wurde mit staatlicher Konzession unter Mitwirkung der führenden Versicherungsgesellschaften, Banken und Industrieunternehmungen als Aktiengesellschaft eine Kreditversicherungszentrale, die sogenannte «Exportkreditversicherungs-A.-G.», errichtet. Das Aktienkapital beträgt 5 Millionen Schilling und ist in 50.000 Aktien zu 100 Schilling eingeteilt. Davon sind 90 % = 4,5 Millionen Schilling durch Namenaktien mit 30 % Einzahlung aufgebracht worden und 10 % = 0,5 Millionen Schilling durch Inhaberaktien mit voller Einzahlung. Von den Namenaktien übernahmen die in- und ausländischen Versicherungsgesellschaften 2 Millionen Schilling oder 40 % des Aktienkapitals, weitere 25 % haben die Banken übernommen, und die restlichen 35 % des Aktienkapitals = 1,75 Millionen Schilling sind von den an der Kreditversicherung hauptsächlich interessierten Wirtschaftsgruppen aus dem Handel und der Industrie gezeichnet worden. Eine Unterstützung des Staates wird lediglich in Form gewisser Gebührenbefreiung in Anspruch genommen. Dieses Unternehmen versichert 70—80 % des gewährten Exportkredites zu einer Durchschnittsprämie von etwa 2 %. Die Geschäftstransaktionen mit Russland bleiben vorderhand, wie in England, auch hier ausgeschlossen. Genauer ist aber über die erst neu gebildete Institution noch nicht bekannt geworden. Es bleibt erst abzuwarten, wie sie sich im einzelnen entwickeln wird.

Schweden

Seit einigen Jahren haben in Schweden private Versicherungsgesellschaften das Geschäft der Kreditversicherung aufgenommen. Im Jahre 1920 hat dann auch der Staat eine gewisse Exportgarantie übernommen und im Zusammenhang mit der Hilfs-

aktion der Alliierten in neutralen Staaten zur Versorgung der notleidenden Länder Zentraleuropas die Regierung ermächtigt, Kredite für Warenlieferungen im Ausland zu garantieren. Zu diesem Zwecke wurde ein Betrag von 10 Millionen Kronen und je nach Bedarf von weitem 15 Millionen zur Verfügung gestellt. Die staatliche Garantie beschränkt sich auf 50 % des Verkaufsbetrages; für die restlichen 50 % hat der Exporteur das Risiko selbst zu tragen. Anfangs April 1926 hat dann auch die «Nya försäkrings A/B» in Stockholm die Warenkreditversicherung eingeführt. Sie betreibt diese in zwei Formen. Erstens als sogenannte Kundenkreditversicherung und zweitens als sogenannte Umsatzversicherung. Im ersteren Fall nennt die Firma in ihrem Antrag an die Versicherungsgesellschaft die Kunden, die sie zu versichern wünscht, und den Kreditbetrag für jeden Kunden besonders und gibt auch weitere Auskünfte über diese. Der Versicherungsgeber ersetzt nicht den gesamten Verlust; im allgemeinen garantiert die Gesellschaft 60—70 % des endgültigen Verlustes, die Prämie pflegt 2—3 % des versicherten Betrages auszumachen. Der Umsatzversicherung wird aber in den schwedischen Grosshandelsfirmen und Industrieunternehmen mehr Bedeutung beigemessen, da bei dieser der gesamte Kundenkreis ohne Namensnennung in die Versicherung einbezogen wird. Die Prämie ist billiger. Sie soll die anormalen Risiken decken, die einer Firma durch Zahlungsunfähigkeit ihrer Kunden entstanden sind. Die Versicherungsgesellschaft übernimmt hierbei bis zu 75 % das Risiko. Für die normalen Verluste muss die Firma aber selbst aufkommen.

Dänemark

Hier ist eine andere Art von Exportkreditbeschaffung in Anwendung, indem dem dänischen Exporteur unter dänischer Staatsgarantie das Kapital für die Exportkredite aus dem Auslande beschafft wird. Der dänische Reichstag hat nämlich anfänglich der Regierung die Befugnis erteilt, bis zu einem Betrage von 20, später 25 Millionen Kronen Kredite zu garantieren, die der dänische Exporteur seinen Kunden einräumen muss. Bei der herrschenden Kapitalknappheit wollten aber die Kreditinstitute ihre flüssigen Mittel nicht für längere Termine festlegen; dadurch wurde aber die Beschaffung der erforderlichen Kapitalien für den Exporteur erschwert, und die garantierten Kredite erreichten nur etwa 4—5 Millionen Kronen. Um sich flüssiges Geld zu beschaffen, kam das Finanzministerium mit den Banken und Exporteuren überein, solches aus dem Ausland zu beziehen; so nahm dann unter Garantie der dänischen Regierung der dänische Exportkreditausschuss bei der «Guaranty Trust Company» in New York 25 Millionen Kronen auf. Der dänische Exporteur hat sich an die Privatbank in Kopenhagen als Vertreterin jener Gesellschaft zu wenden, die für den Betrag des nachgesuchten Kredites dem amerikanischen Institut staatsgarantierte Obligationen übermittelt. Die amerikanische Bank leistet darauf hin dem Exporteur den Vorschuss. Dieser trägt aber ausschliesslich das Kreditrisiko; der Staat verschafft ihm nur durch die übernommene Garantie gegenüber dem amerikanischen Geldgeber das erforderliche Kapital für die Exportkredite.

In *Italien* wurde kürzlich ein «Istituto nazionale per l'Esportazione» mit Sitz in Rom gegründet. Ebenso zeigen sich in Frankreich, Spanien, Ungarn, der

Tschechoslowakei und andern Staaten Bestrebungen, die Kreditversicherung, speziell die Exportkreditversicherung, einzuführen zur Steigerung und Förderung ihres auswärtigen Handels. Der Staat soll dabei in unmittelbarer oder mittelbarer Weise dem privaten Unternehmungsgeist seine Unterstützung leihen.

Zusammenfassende kritische Betrachtung

Die vorgängige kurze Darstellung der verschiedenen Systeme der EKV in den einzelnen Ländern hat ergeben, dass diese auftritt als rein staatliche Institution in England, Belgien, Holland (neben rein privaten Organisationen) und Schweden (auch hier neben privaten Unternehmungen); als reine private Organisation in Österreich (in Schweden und in Holland neben den staatlichen Einrichtungen) und als gemischte Institution in Deutschland und in Dänemark.

Die staatliche Intervention besteht darin, dass der Staat die Zahlung der auf das Ausland gezogenen Warenwechsel teilweise garantiert, d. h. die Wechselbürgschaft gewährt, so in Belgien und in Deutschland (für Exporte nach Russland), oder aber den Exporteur auf Grund einer Prämie gegen einen Teil des Risikos, welches aus der Nichtbezahlung der in das Ausland verkauften Waren erfolgt, versichert. Dieses System wird angewendet in Holland, England, Schweden und in Deutschland (für die Exporte nach andern Staaten als Russland); oder endlich: der Staat garantiert die Kapitalaufnahme des Exporteurs im Auslande zum Zwecke der Gewährung von Exportkrediten an seine Kunden (dänisches System).

Die in den einzelnen Staaten ergriffenen Massnahmen haben aber bis heute noch nicht genügend Erfahrungen ergeben, als dass man absolut Geltendes für oder gegen die verschiedenen Institutionen sagen könnte; immerhin war ersichtlich, dass in sämtlichen Ländern, wo die EKV besteht, das Betätigungsfeld nur beschränkt und eng begrenzt ist und eine Ausdehnung nur sehr langsam vor sich geht. Bei dieser Versicherungsart fehlen jegliche statistisch feststellbare erfahrungsmässige Grundlagen zur Berechnung der Risikowahrscheinlichkeit, wie sie z. B. bei der Unfall-, der Lebens-, Feuer- und andern Versicherungsarten besteht. Auch das wichtigste Instrument, dessen sich diese Versicherung bedienen muss, das Auskunftswesen, ist nur spärlich ausgebildet zudem noch ungewiss und in hohem Grade unsicher in der Auskunftserteilung über ausländische Kunden und ausländische Verhältnisse. Auch ist es vielfach unmöglich, einen ausländischen Kunden rechtlich zu verfolgen, da die Prozessverfahren national geregelt sind. Aus diesen Gründen wäre es sicherlich wünschenswert, wenn sich hier ein System internationaler Rückversicherung bilden würde, das eine gewisse Stabilisierung der Verhältnisse ermöglichte, d. h. es sollte stets im Lande des Schuldners eine Kreditversicherungsgesellschaft für die Kredite die Rückversicherung übernehmen, denn dadurch würde auch die sich hieraus ergebende Schwierigkeit überbrückt, weil ohne weiteres die Forderung an sie, d. h. an einen Inländer, übergeht.

Die EKV trägt überhaupt ihrer innern Natur nach, wie die Transport- und die Rückversicherung selbst, internationalen Charakter, stützt sie sich doch auf den Handel zwischen den verschiedenen Staaten. Sie sollte demzufolge ein Element stärkster Verbindung und engster Zusammenarbeit zwischen den an der Welt-

wirtschaft beteiligten Nationen werden. Dies wurde auch von den meisten bestehenden EKV-Instituten erkannt, und im Dezember 1926 traten in London, angeregt von der Trade Indemnity Corporation, Vertreter von 18 verschiedenen Staaten zu einer Konferenz zusammen, um die Möglichkeiten der Internationalisierung des EKV-Wesens zu untersuchen. Es wurde erkannt, dass nur bei einer Internationalisierung des Versicherungswesens die Exportkredite im grossen und mit Erfolg durchgeführt werden können. Die Konferenz hat dann zur Erreichung des zu erstrebenden Zieles eine dauernde Organisation geschaffen, welcher jede EKV-Gesellschaft beitreten kann und die durch einen Zentralausschuss wie durch einen Exekutivausschuss repräsentiert wird. Der letztere, in welchem acht Länder (worunter England, Deutschland, Frankreich, Holland und die Schweiz) vertreten sind, bearbeitet die Tariff Fragen der EKV, die Policenbedingungen, die internationalen Rückversicherungsbedingungen usw.

Die unbefriedigenden Resultate, welche die EKV-Versicherungen sowohl in England, Belgien, Holland und Dänemark zeigten, sind nicht zum geringen Teil auf die mangelnde internationale Organisation des Versicherungswesens zurückzuführen, auf die grosse Unzuverlässigkeit des internationalen Informationsdienstes und den Mangel rechtlicher Verfolgung der ausländischen Schuldner, weshalb auch die Risikoprämie bedeutend höher sein muss, als sehr oft für die betreffende Geschäftstransaktion zulässig ist. Häufig lässt die Prämie dem Exporteur keinen genügenden Gewinnüberschuss mehr, weshalb es für diesen sogar vorteilhafter erscheint, überhaupt auf das Geschäft zu verzichten, als die Versicherungsprämie auf sich zu nehmen. Die Risikoverteilung selbst ist sicherlich eine gesunde und nützliche Massnahme besonders für die Unternehmungen mit relativ geringer Ausdehnung und begrenztem Tätigkeitskreis. Bei den grossen Unternehmungen hingegen werden die Verluste, welche diese infolge Zahlungsunfähigkeit einiger Kunden erleiden, in der grossen Zahl der getätigten Geschäfte ausgeglichen; für diese bedeuten diese Verluste keine grössere Belastung als diejenige der Versicherungsprämie. Deshalb auch blieb bis jetzt die EKV grösstenteils begrenzt auf die Fälle, wo ein Händler zögert, die ihm gestellte Offerte anzunehmen, besonders wenn es sich um neue Kunden in neuen Ländern handelt, mit denen er noch nie verkehrt hat und deren wirtschaftliche Verhältnisse er nicht kennt, oder aber wenn die Banken, welche die Mittel zur Finanzierung der Exporteure besitzen, nicht finanzieren oder nur in beschränktem Umfange, weil sie fürchten, zu grosse Risiken einzugehen.

Um die Frage des Verhältnisses der Banken zu den EKV-Gesellschaften und umgekehrt zu klären, sei hier festgehalten, dass die Bank und die Kreditversicherung zwei verschiedene Institutionen sind, die voneinander getrennt bleiben müssen. Es besteht ein prinzipieller Gegensatz zwischen den Banken, deren Hauptziel es ist, das Risiko zu vermeiden, und den Versicherungsgesellschaften, deren Existenzberechtigung in der Übernahme von Risiken liegt. Es wäre auch unrichtig, wenn man aus der Kreditversicherung eine bloss Dienerin der Bank machen wollte. Wenn z. B. die Bank ein Kreditpapier zu 10 % eskomptiert, kann die Versicherung nicht angehalten werden, die restlichen 90 % zu garantieren, denn die Garantie der Versicherung kann und darf nicht bloss Funktion

vom Eskompto des Papiers sein. Wird aber wiederum die Frage so gelöst, wie sie die Hamburger Exporteure in ihrem System durchführen, wonach die Bank dem Exporteur den Kredit für die Versicherung gegen die Risiken gewährt, also die Versicherung nicht von den Gläubigern zugunsten der Bank, sondern von der Bank selbst arrangiert wird, so dass die Versicherungsgesellschaft nicht das Risiko des Gläubigers, sondern dasjenige der Bank trägt, der Gläubiger aber der Bank gegenüber volle Verantwortung für seine Geschäfte behält, so dient die ganze Institution wohl dem Exporteur dadurch, dass sie ihm Kapital verschaffen hilft, nicht aber seine Risiken mit ihm teilt, und zudem besteht die Gefahr, dass die Bank sich nicht der gewährten Erleichterung bedient. Diese Erfahrung ist beispielsweise in Holland gemacht worden, wo der Staat zuerst seine Garantie den Banken gewährte. Die Vorteile dieses Systems sind zwar auch nicht zu unterschätzen; sie liegen besonders darin, dass die Bank gewöhnlich die Exporteure und auch die Kunden kennt und dadurch weniger kostspielige und zeitraubende Informationen einzuziehen braucht; auch behält dadurch die Bank volle Kontrolle über die Bedingungen, auf Grund deren Kredite erhältlich sind, und der Gläubiger darf in vollem Ausmasse seiner individuellen Kreditwürdigkeit auf die Gewährung von solchen rechnen.

Eine weitere abzuklärende Frage ist diejenige der Beteiligung des Staates an der EKV. Wie aus der bisherigen Darstellung hervorgeht, hat sich bisher mit einer Ausnahme (Österreich) überall da, wo die EKV eingeführt wurde, der Staat für diese Institution eingesetzt, sei es als bloss Beteiligter oder als selbständiger Unternehmer. Der Zweck dieser Aktion war immer ein wirtschaftspolitischer. Er wollte den Aussenhandel der Staaten fördern helfen und dadurch im Innern des Landes der Industrie Arbeit verschaffen und damit die Arbeitslosigkeit mildern. Der Erfolg dieser staatlichen Aktionen aber war fast überall, so weit er bis jetzt festzustellen ist, nicht der erhoffte. Weder in England, Holland, Belgien noch Schweden hat diese Tätigkeit die gewünschten Ergebnisse gezeitigt. Die hauptsächlichsten Einwendungen sind folgende: Es besteht die Befürchtung, dass der Staat dadurch zu stark in die Privatgeschäfte des Einzelnen eindringe; auch spielt die Angst vor dem Fiskus eine gewisse Rolle. Ferner wird ihm zur Last gelegt, die Institution bedürfe zu vieler Formalitäten und sei meistens zu kompliziert, was die Abwicklung der Geschäfte verzögere und auch verteuere; auch sei die Risikoübernahme durch den Staat zu gering. In Deutschland scheint allerdings die EKV besser auf die heutigen Zustände Rücksicht zu nehmen, da die Versicherung privaten Unternehmungen anvertraut ist, welche mit dem Exporteur verhandeln, so dass sich dieser nicht an die Behörden wenden muss. Der Staat interveniert nur in der Eigenschaft als Rückversicherer, nicht als direkter Versicherer wie in England, und damit hat die Verbindung des Staates mit den privaten Unternehmungen Versicherungsbedingungen geschaffen, welche viel vorteilhafter sind, als sie unter gewöhnlichen Verhältnissen wären. Aber auch hier, wenn schon die staatliche Einflussnahme auf ein Minimum beschränkt ist, bedarf es doch eines speziellen Organismus, welcher immer noch den Handel und die Geschäfte verzögert und verlangsamt. Der Staat interveniert also in der Hauptsache, um den Aussenhandel zu fördern; wenn dies erreicht ist, wäre folglich die

ganze Aktion auch überflüssig. Deshalb die Frage, ob diese EKV lediglich als eine Übergangs- und Hilfsmassregel während der Krisenzeit der Weltwirtschaft aufzufassen ist und ob sie nach Rückkehr normaler Verhältnisse sich wieder erübrigen oder aber dauernd behaupten wird? Diese Frage ist indessen wohl weder absolut zu bejahen, noch zu verneinen. Es ist sicherlich nicht zu leugnen, dass die Notwendigkeit gegenwärtig besteht, an die Frage der Exportsteigerung heranzutreten und dass sie aus der gegenwärtigen allgemeinen Wirtschaftskrise entsprungen ist. Es ist aber anderseits wohl auch die Frage berechtigt, ob diese Massnahmen der EKV wirklich einem Bedürfnis entsprechen und ob nicht die Ausfuhr in den überwiegenden Fällen mehr eine Frage des Absatzes ist als eine Frage des Kredites.

Jene Frage wäre dahin zu beantworten, dass die EKV insofern einem Bedürfnis entspricht, als sie in kapitalarmen Ländern und Ländern, welche die Valutaentwertungen durchgemacht haben, den Exporteuren Kapitalien verschafft, die ihnen ohne die Versicherung nicht oder nicht in dem Masse zur Verfügung gestellt würden. Ebenso entspricht sie dem Bedürfnis der Verteilung des Risikos, das heute vielfach bedeutend grösser ist als in den Vorkriegsjahren. Es ist auch selbstverständlich, dass die Gewährung solcher Kredite und die Übernahme eines Teiles der Risiken leichter erfolgen kann, wenn der Staat sie oder einen Teil davon garantiert.

Als Mittel zur Förderung des Exporthandels hingegen entspricht wohl die EKV kaum einem Bedürfnis, d. h. das Bedürfnis der Steigerung des Ausfuhrhandels besteht schon in hohem Masse, nur ist das Mittel der EKV nicht das geeignetste, dies zu ermöglichen, da eine gesteigerte Ausfuhr gegenwärtig viel eher durch die Eröffnung neuer Absatzmöglichkeiten erfolgen muss als durch die Erleichterung einer erhöhten Kreditmöglichkeit. Dass diese selbstverständlich ebenfalls den Export fördern helfen, ist nicht zu bezweifeln, doch entspricht sie nicht dem dringendsten Bedürfnis, und zudem hat die Erfahrung in den verschiedenen Staaten gelehrt, dass die EKV nicht Wesentliches dazu beitragen kann. Aus diesen Überlegungen und Erfahrungen aber folgt, dass, wenn die einzige Absicht des Staates darauf ausgeht, durch die Institution der EKV den Aussenhandel zu fördern, diese Institution keiner Bedürfnisbefriedigung dienen kann und sich auch kaum behaupten wird, weshalb auch in den genannten Ländern, wo diese Institution zu diesem Zwecke schon besteht, die Tendenz sich sehr stark geltend macht, die ganze Aktion privaten Unternehmungen zu übertragen.

Besteht die Absicht des Staates aber darin, durch die Institution der EKV dem Exporteur das vermehrte Risiko tragen zu helfen und ihm eventuell Kapital oder Kredit zu beschaffen, so kann diese Institution unter Umständen einem wirklichen Bedürfnis entsprechen, und die Gründung von solchen Versicherungen kann in ernstliche Diskussion gezogen werden.

Entspricht die Einführung der EKV in der Schweiz einem Bedürfnis?

Betrachten wir nun noch die Möglichkeit und die Dringlichkeit einer Einführung der EKV für die schweizerischen Verhältnisse unter Zugrundelegung der

vorangegangenen Betrachtungen und Erwägungen. Die sich ergebenden Probleme sind hauptsächlich folgende:

1. Die EKV als Mittel zur Förderung des Aussenhandels.
2. Die EKV als Mittel zur Kapitalbeschaffung für den Exporteur.
3. Die EKV als Mittel zur Verteilung des Exportrisikos.

1. Wie aus den frühern Ausführungen hervorging, kommt die EKV kaum als direktes Förderungsmittel für den Aussenhandel in Betracht, da die Schwierigkeit des Exportes weniger im Mangel an genügendem Kredit als vielmehr an genügenden Absatzmöglichkeiten zu suchen ist. Dieses Problem muss mit andern Mitteln zu lösen versucht werden. In der Schweiz haben sich nun auch verschiedene Organisationen gebildet, die sich mit der Aufgabe befassen, die Massnahmen und Möglichkeiten einer intensiven Exportförderung zu studieren und zu verwirklichen. Wir erwähnen hier nur die im Jahre 1908 gegründete «Schweizerische Zentralstelle für das Ausstellungswesen», die ganz aus Bundesmitteln finanziert wird und der im Jahre 1915 ein Nachweissbureau für Bezug und Absatz von Waren, mit Sitz in Zürich, angegliedert wurde, deren Aufgabe darin besteht, geeignete Vertreter den verschiedenen Industrie- und Handelszweigen zu vermitteln, den Nachweis für den Bezug von Rohstoffen und Halbfabrikaten aus dem Auslande der heimischen Industrie zu erbringen, aber ebenso ihr den Nachweis für den Absatz der eigenen Erzeugnisse im Auslande zu leisten und ein schweizerisches Exportadressbuch herauszugeben. Den gleichen Zwecken dienlich, wurde 1919 in Lausanne das «Bureau Industriel Suisse» als privater Verein und durch Bundesmittel unterstützt gegründet. Anfang 1927 wurden diese beiden Organisationen unter der Führung des eidgenössischen Volkswirtschaftsdepartements zur «Schweizerischen Zentrale für Handelsförderung» («Office Suisse d'Expansion Commerciale», Zurich et Lausanne) vereinigt, und sie soll nun der einheimischen Exportindustrie neue Absatzgebiete erschliessen und den Export überhaupt in jeder Beziehung zu unterstützen und zu fördern trachten.

2. Hinsichtlich der Tätigkeit der EKV als Mittel zur Kapitalbeschaffung für den Exporteur ist für die Schweiz zu bemerken, dass die Banken die Funktionen des Garanten in genügendem Masse bereits durchführen, und ein tüchtiger schweizerischer Exporteur hat bis anhin wohl noch immer die erforderlichen Kredite von den Banken erhalten. Die bestehende Bankorganisation wird deshalb in der Schweiz im allgemeinen genügen. Es kann sich höchstens fragen, ob zur Teilung des Risikos allfällig die Versicherung zu Hilfe genommen werden muss. Bei kurzen Krediten kann sogar die schweizerische Nationalbank durch Diskontieren von Wechseln, sei es direkt oder durch Rückdiskont von Papieren, die bei den Handelsbanken eingereicht wurden, bei der Finanzierung mithelfen. Kommen aber Kredite in Frage, die wie bei grossen maschinellen Anlagen sich über längere Zeit, d. h. über einige Jahre, erstrecken, so ist eine direkte Mitwirkung der Nationalbank nicht möglich, da sie solche Kredite nach ihren Vorschriften nicht erteilen darf. In diesem Falle kann es sich höchstens darum handeln, wie die schweizerische Handelskammer in ihrer 95. Sitzung am 4. März 1927 in Zürich festgestellt hat, dass die Bank langfristige Wechsel in den letzten drei Monaten ihrer Laufzeit

zum Diskonto hereinnimmt, was immerhin für die Handelsbanken eine gewisse Unterstützung bedeuten würde.

3. Es bliebe demnach einzig die Einführung der EKV zum Zwecke der Teilung des Exportrisikos übrig, was ernstlich zur Diskussion herangezogen werden könnte. Dass diese Frage auch in der Schweiz nicht bloss einem Interesse, sondern vielmehr einem dringenden Bedürfnis begegnet, beweisen die vielen Exportstatistiken der verschiedenen Industrie- und Handelszweige. Wir erwähnen hier zur Illustration eine kleine interessante Statistik über die Verluste, welche die schweizerische Uhrenindustrie im Jahre 1926 erlitten hat ¹⁾:

	Höhe der Ausfuhr	Höhe der Verluste	In % der Ausfuhr
Rumänien	1.136.000	173.600	15,28
République Dominicaine	300.000	18.200	6,07
Polen	1.439.000	52.500	3,65
Österreich	4.248.000	137.200	3,23
Tschechoslowakei	4.872.000	116.200	2,83
Grossbritannien	19.617.000	421.400	2,15
Deutschland	17.050.000	464.800	2,07
Ungarn	2.191.000	42.700	2,00
Belgien	2.385.000	42.800	1,80
Englische Kolonien	6.000.000	90.300	1,50
Jugoslawien	1.195.000	15.400	1,30
Italien	10.947.000	116.900	1,07
Frankreich	10.605.000	98.000	0,92
Argentinien	6.293.000	52.500	0,83
U. S. A.	59.976.000	413.000	0,70
Spanien	7.963.000	18.200	0,23
China	10.219.000	22.400	0,22

Solche Erscheinungen zeigen sich nicht nur in der Uhrenindustrie, sondern lassen sich auch in allen andern Industriezweigen nachweisen. Wenn wir aber diese Verluste mit der Anzahl der Jahre, in denen sie schon erlitten wurden, vervielfachen, so ergibt sich eine ganz enorme Verlustziffer, und doch kommt sie immer noch nicht der Gesamtsumme der wirklich erlittenen Verluste gleich. Die Schweizer Industriellen tragen wohl zu einem erheblichen Teil selbst die Schuld an solchen Verlusten, da sie allzu häufig dem unverantwortlichen Grundsatz huldigen: zu jedem Preis und überall hin zu liefern. Aber auch die allgemeine Verschlimmerung der wirtschaftlichen Verhältnisse seit dem Weltkriege in beinahe allen Staaten und die gewaltigen Verschiebungen in der Ausfuhr der einzelnen Länder tragen Wesentliches dazu bei, die Ausfuhrgeschäfte zu erschweren und viel grösseren Risiken auszusetzen. Unsere alten und am nächsten liegenden Abnehmer verringern immer mehr ihre Einkäufe bei uns; die neuen Abnehmer befinden sich mehr in den Überseestaaten. Die kleine nachfolgende Zusammenstellung unserer Total-Ausfuhrwerte nach den verschiedenen Kontinenten in den Jahren 1912 und 1925 veranschaulicht das Gesagte:

¹⁾ Entnommen der «Fédération Horlogère Suisse» vom 2. April 1927.

Jahr	Europa	Amerika	Asien	Australien	Afrika	Unbekannt	Total
1912	74,80	18,08	3,83	1,39	1,28	0,62	100,0
1925	71,12	16,94	7,48	2,02	2,46	—	100,0

Um diese erhöhten Exportrisiken für den Exporteur zu verringern und zweckmässig unter ihn, eine Versicherungsgesellschaft und eventuell den Staat zu verteilen, soll eine EKV gegründet werden. Aber auch diese Frage hat in der Schweiz wiederum eine Lösung gefunden in der Form der Kreditversicherung. Unter den Erstversicherern ist nämlich die «Eidgenössische Versicherungs-Aktien-Gesellschaft» in Zürich zur Kreditversicherung ermächtigt, während schon vier von den fünf Rückversicherungsgesellschaften den Zweig der Kreditversicherung tätigen. Es wird hier allerdings nicht speziell der Exportkredite gedacht, aber der in der Schweiz arbeitende Kreditversicherer beschränkt die Kreditversicherung keineswegs nur auf das Inland. Es wurde schon bisher in einem wesentlichen Teil der Geschäfte die Deckung von Warenkrediten für ausländische Käufer übernommen. Die Versicherung deckt lediglich die direkte Forderung, die der Versicherte für gelieferte und fakturierte Waren an den Kunden hat.

Die Eidgenössische Versicherungs-A.-G. übernimmt in der Hauptsache Pauschal-Delcredere-Versicherungen, wie sie in den 80er Jahren des letzten Jahrhunderts in England eingeführt wurden. Gegen Bezahlung einer Prämie versichert der Kaufmann unter bestimmten Voraussetzungen seine sämtlichen Kunden im In- und Auslande bis zu einem gewissen Höchstbetrage. Es sind aber ebenso Einzelversicherungen möglich.

Die Versicherung bezweckt, einen Teil des bei der Warenlieferung gewährten Kredites zu decken für den Fall, dass der Versicherte durch die Insolvenz eines oder mehrerer Kunden zu Verlust kommen sollte. Forderungen, die vom Schuldner nicht anerkannt werden oder die sich nicht auf die versicherte Warenart beziehen, sowie alle Belastungen für Spesen, Zinsen, Darlehen, Konventionalstrafen, Kursverluste, Entschädigungen usw., sind von der Versicherung ausgeschlossen.

Verluste zufolge von Elementarereignissen, Aufruhr oder Krieg werden nur auf besonderen Antrag und gemäss einer in der Police oder in einem Nachtrag aufzunehmenden Spezialklausel gedeckt.

Nach § 3 der allgemeinen Versicherungs-Bedingungen muss, damit ein Schadenanspruch zu Recht besteht, die Insolvenz während der Gültigkeitsdauer der Police durch eines der nachstehenden ordentlichen Verfahren festgestellt sein:

- a) Ordentlicher aussergerichtlicher Vergleich, der nach vorausgegangener Zahlungseinstellung von sämtlichen Gläubigern angenommen wurde;
- b) Hinterlegung der Bilanz beim zuständigen Gericht behufs Eröffnung des gerichtlichen Nachlassverfahrens;
- c) Konkureröffnung oder Ablehnung desselben durch das zuständige Gericht mangels einer die Kosten deckenden Masse;
- d) Vorlage eines Verlustscheines oder der Weigerung des Konkursamtes, einen solchen auszufertigen, weil der Schuldner, ohne Aktiven zu hinterlassen, verschwunden ist.

Verluste, die aus anderen Ursachen entstehen, sind von der Versicherung ausgeschlossen.

Die Gültigkeitsdauer der Versicherung bestimmt sich nach der Vereinbarung in der Police; sie wird zunächst auf ein Jahr festgesetzt. Die Police erneuert sich aber stillschweigend von Jahr zu Jahr, wenn sie nicht durch einen der Vertragschliessenden mittels eingeschriebenen Briefs drei Monate vor Ablauf des Versicherungsjahres gekündigt wird. Sie kann jedoch seitens der Gesellschaft jederzeit gekündigt werden, falls sich der versicherte Kunde im Laufe des Versicherungsjahres in Zahlungsschwierigkeiten befinden sollte. In diesem Falle bleibt die Gesellschaft nach § 5 der allgemeinen Versicherungsbedingungen zur Einzel-Police für die ausgeführten Verkäufe bis zu dem Tage haftbar, an dem der Versicherte in den Besitz der Kündigung gelangt. Diese Verkäufe müssen innerhalb der gleichen Frist, wie sie in der Police als Zahlungsfrist festgesetzt ist, vom versicherten Kunden bezahlt oder es muss der letztere im Sinne von den in § 3 genannten Insolvenzfällen zahlungsunfähig werden. Für den Zeitabschnitt, für den die Wirksamkeit der Police aufgehört hat vergütet die Gesellschaft dem Versicherten den betreffenden Prämienanteil zurück.

Für jede bis zum vereinbarten Verfalltag laufende oder durch einen der Vertragschliessenden auf dieses Datum gekündigte Police haftet die Gesellschaft nur dann, wenn die Insolvenz im Sinne von § 3 bis zu dem als Verfalltermin festgesetzten Tage erklärt wurde.

Über die Dauer der Haftung der Gesellschaft bestimmt § 4 der Bedingungen zur Pauschal-Kreditversicherungs-Police, dass die in der Police festgesetzte Zahlungsfrist, innerhalb welcher der Versicherungsnehmer seinen Kunden zur Zahlung anzuhalten hat, vom Tage der Absendung der Ware an zu rechnen ist. Die Gesellschaft gewährt ferner eine Toleranzfrist von 3 Monaten, und zwar unentgeltlich. Wenn die in der Police festgesetzte Zahlungsfrist zusammen mit der Toleranzfrist von 3 Monaten ausnahmsweise nicht genügen sollte, so kann die Gesellschaft auf Verlangen des Versicherten eine weitere Verlängerung der Zahlungsfrist gewähren, und zwar zum gleichen Prämiensatze, der für die erste Frist festgesetzt war.

Lehnt die Gesellschaft eine Verlängerung der Zahlungsfrist ab, so ist der Versicherte verpflichtet, spätestens innerhalb 14 Tagen nach Ablauf der obgenannten Zahlungstermine gerichtliche Schritte einzuleiten, falls er seiner Ansprüche der Gesellschaft gegenüber nicht verlustig gehen will. Ausserdem muss die Zahlungsunfähigkeit im Sinne von § 3 während der Gültigkeitsdauer der Police festgestellt werden.

Bei Kündigung der Police wird jede Zahlungsunfähigkeit, welche nicht gemäss § 3 bis zum letzten Tage des Policenablaufs angemeldet ist, nicht mehr berücksichtigt.

Im Verlustfalle hat der Versicherte einen in der Police zum voraus bestimmten Teil der notleidenden Forderung selbst als Eigenrisiko zu tragen. Dieses Eigenrisiko wird für jedes Jahr gemäss den im vorhergehenden Jahre erlittenen und gedeckten Nettoverlusten neu bestimmt; bei mehrjährigem Bestehen der Police wird dem Durchschnittsbetrage der Verluste der vorangegangenen vier Jahre ein bestimmter im Verhältnis zur versicherten Zahlungsfrist stehender Prozentsatz des für das laufende Jahr selbst in der Police festgestellten Verlustes hinzu-

gerechnet; dadurch erhöht sich das Eigenrisiko für die Jahre, welche Entschädigungsauszahlungen folgen, um aber zu sinken falls die Verluste klein bleiben.

Die Prämie wird in jeder Versicherungspolice speziell festbestimmt; in der Einzelkredit-Versicherungs-Police beträgt sie einen gewissen Prozentsatz des angenommenen und versicherten Höchstbetrages der jährlichen Verkäufe; in der Pauschalkredit-Versicherungs-Police wird sie als jährliche Grundprämie mit einem festen Betrag festgesetzt und gilt für einen in der Police genannten Höchstjahresumsatz. Bei einem günstigen Verlauf der Police kann aber eine Prämienvergütung eintreten, nämlich dann, wenn eine Police zwei aufeinanderfolgende Versicherungsjahre frei von Schadensanspruch abgelaufen ist. In diesem Fall wird bei Erneuerung auf die Prämie des dritten Versicherungsjahres eine Vergütung von 10 % gewährt. Verlaufen noch weitere unmittelbar anschliessende Versicherungsjahre frei von Schadensanspruch, so werden als Vergütung gewährt:

auf die Prämie des vierten Versicherungsjahres: 15 %,

auf die Prämie des fünften Versicherungsjahres: 20 %,

auf die Prämie des sechsten und etwaiger fernerer Versicherungsjahre: 25 %.

Die entschädigungslosen Versicherungsjahre müssen sich folgen, sonst muss jeweils wieder mit dem ersten entschädigungslosen Jahre begonnen werden. Die Prämie darf vom Versicherten nicht mit etwaigem Schadensanspruch aus den vorherigen Versicherungsjahren verrechnet werden; sie ist einschliesslich der verschiedenen Policenkosten innerhalb der ersten fünf Werktage zu Beginn jedes Versicherungsjahres zu bezahlen.

Die Deckung der vom Versicherten an seine Kunden geleisteten Verkäufe durch die Versicherungsgesellschaft geschieht unter folgenden Vorbehalten (§ 7 der allgemeinen Versicherungs-Bedingungen):

1. Der Versicherte ist verpflichtet, mindestens eine Auskunft bei einem in der Police bezeichneten Auskunftsbureau einzuholen. Die Gültigkeitsdauer einer jeden Auskunft sowie die Anzahl der zu nehmenden Auskünfte für einen einzelnen Kunden werden in der Police vorgeschrieben.
2. Beim ersten Versicherungsjahre gelten die Auskünfte, welche in den letzten 12 Monaten vor Abschluss der Police eingeholt wurden und sofern sie den policemässigen Fristen entsprechen. Die letzteingegangenen Auskünfte auf einen Kunden machen die in den früheren Auskünften erwähnten Deckungsgrenzen für neue Lieferungen ungültig. Es ergibt sich daraus, dass die neue Deckungsgrenze sich erhöhen oder vermindern kann, je nach dem Inhalt der letzterhaltenen Auskünfte.
3. Der in der Auskunft angegebene Kreditbetrag gilt als Deckungsgrenze, insofern der Inhalt der Auskunft dieser Schätzung entspricht. Falls die Auskunft zwei verschiedene Summen anführt, so gilt deren Durchschnitt als Kreditgrenze. Das gleiche gilt, falls der Versicherte zwei oder mehrere verschiedene Auskünfte über den gleichen Kunden eingeholt hat.

Der Versicherte kann diese festgesetzten Kreditgrenzen nach Belieben überschreiten, die überschüssenden Forderungsbeträge bleiben aber zu seinen Lasten. Ebenso verhält es sich, wenn der vereinbarte versicherte Höchstkredit über-

schritten wird. Tritt Zahlungsunfähigkeit ein, so wird dann die Dividende sowie etwaige Bürgschaften oder ähnliche Eingänge im Verhältnis zu den versicherten und unversicherten Krediten verteilt. Ein Wechsel wird als Bezahlung im Sinne der Police nur angenommen, wenn er vom Akzeptanten oder Bezogenen wirklich bezahlt wird.

Die genannten Versicherungsbedingungen sehen die Deckung der Verkäufe ausschliesslich auf Grund von Auskünften vor. Unabhängig von dieser Deckungsart kann der Versicherte, auf Grund eines Nachtrages zur Pauschal-Police, auch etwaige für jeden Kunden gebildete Hauptbucherfahrungen mit 100 % als Kreditgrenze benützen, und zwar unter folgenden Vorbehalten:

1. Die Hauptbucherfahrung ist gegeben durch den Höchstkredit, den ein Kunde während der in der Police vereinbarten Zahlungsfrist bezahlt hat, und zwar innerhalb der letzten 24 Monate, die der zuletzt bezahlten Faktura vorausgehen.
2. Wenn das Konto eines Kunden während 12 Monaten keine normale, fakturierte Lieferung aufweist, so kann der Versicherte von diesem Nachtrag keinen Gebrauch machen, und die zukünftigen Verkäufe sind nur auf Grund einer neu einzuholenden Auskunft gedeckt.
3. Der Versicherte kann die durch die Hauptbucherfahrung gebildete Kreditgrenze dadurch erhöhen, dass er in den Besitz einer Auskunft gelangt, die dem Inhalte und der Schätzung nach eine solche Erhöhung erlaubt. Andererseits vermindert sich die Kreditgrenze entsprechend, wenn die Schätzung einer eingezogenen Auskunft eine niedrigere Kreditgrenze ergibt als die Hauptbucherfahrung.

Dem Versicherten fällt auch die Anmeldepflicht der Schadenfälle zu, und zwar innert 7 Tagen, nachdem er selbst davon Kenntnis erhalten hat, ansonst die Gesellschaft einen Schadenanspruch ganz oder teilweise ablehnen kann.

Innerhalb eines Monats nach Ablauf des Versicherungsjahres hat der Versicherte der Gesellschaft eine Aufstellung der angemeldeten Schadenfälle auf besonders hierfür bestimmten Formularen einzureichen.

In dieser Verlustaufstellung sind alle im Verlaufe des letzten Versicherungsjahres regelrecht angemeldeten Schadenfälle aufzuführen, wobei jedem Posten wie folgt abzuziehen sind:

- a) der Betrag der etwa zurückgesandten Waren sowie die Rabatte und Skonti, zu deren Abzug der Schuldner berechtigt war;
- b) der Wert etwaiger Pfänder, Bürgschaften, Delcredere oder anderweitiger Garantien zugunsten des Versicherten;
- c) die sich aus der Insolvenz ergebende Dividende.

Wenn eine Dividende nicht bekannt ist, hat der Versicherte die schriftliche Schätzung des Massenverwalters oder einer andern massgebenden Behörde einzuholen. Diese Schätzung ist für beide Parteien verbindlich. Falls eine Schätzung durchaus nicht möglich ist, so werden 75 % des Guthabens nach Abzug der eingegangenen Quoten als Verlust angenommen. Vom Totalbetrag der sich so ergebenden gedeckten Nettoverluste sind die beiden Eigenrisiken gemäss der Ver-

einbarung in der Police abziehen, um den etwaigen Entschädigungsbetrag der Gesellschaft zu bestimmen.

Die Gesellschaft ihrerseits ist verpflichtet, innert 60 Tagen nach Empfang der Verlustaufstellung deren Prüfung vorzunehmen. Zu diesem Zwecke hat der Versicherte der Gesellschaft die notwendigen Aktenstücke, Buchhaltungsauszüge und sonstigen Dokumente sowie die betreffenden Auskünfte zur Kontrolle einzusenden. Der Versicherte hat dem Beamten der Gesellschaft zu gestatten, in das Konto des zahlungsunfähigen Schuldners sowie in die bezüglichen Bücher Einsicht zu nehmen. Die Entschädigung wird dem Versicherten binnen acht Tagen, nachdem beide Teile die endgültige Summe anerkannt haben, ausbezahlt. Der Versicherte bleibt Eigentümer der erwähnten Guthaben, und etwa eintretende Verbesserungen oder Verschlechterungen der Dividenden oder irgendwelcher Sicherheiten haben auf die erfolgte Schadenabrechnung keinen Einfluss. Im übrigen bestimmt sich die Verpflichtung der Gesellschaft einzig nach dem Inhalt der Police und etwaiger von der Gesellschaft selbst schriftlich erteilten Nachträge.

Neben der Kreditversicherung, die sich nur auf Warenkredite bezieht, deckt die Versicherungsgesellschaft auch Finanzkredite durch Gewährung von Ausfallbürgschaften zugunsten von Banken, dies nur bei genügenden Sicherheiten. Solche Bürgschaften sind namentlich für die Diskontierung von Abzahlungsgeschäften üblich geworden. Eine neue Form der Kreditversicherung besteht in der Garantie von Zoll- und Frachtkrediten gegenüber Zollämtern und Bahnen. Ferner kann die Versicherungsgesellschaft für Verpflichtungen der Bauunternehmer und Handwerksmeister gegenüber der Bauherrschaft zwecks Ablösung von etwaigen Garantiesummen bürgen.

Der schweizerische Exporteur findet also heute schon die in Frage stehenden angestrebten Erleichterungen und Sicherungen. Er braucht nur die vorhandenen Mittel, die in ihrer Ausgestaltung nicht zurückgeblieben sind, reichlicher zunutze zu ziehen; sie entsprechen auf jeden Fall den Bedürfnissen. Trotzdem die Exportkreditversicherung eigentlich in der Schweiz schon seit ungefähr 20 Jahren bekannt ist, hat sie aber bis anhin nicht die ihr gebührend grosse Ausdehnung erfahren.

Ohne Zweifel werden die schweizerischen Versicherer auch die Resultate der internationalen Konferenz in London zu verwerten wissen, da diese nur im Interesse und Wunsche auch der schweizerischen Unternehmungen stehen. Die Schweiz wird sicherlich nicht zurückstehen und auch sich aktiv an deren Entwicklung beteiligen.

Aus alledem folgt, dass die Einführung einer speziellen Exportkreditversicherung für die Schweiz in keiner Weise einem Bedürfnis entspricht.

Es darf vielleicht in diesem Zusammenhang noch erwähnt werden, dass, wenn die Warenkreditversicherung bei Handel und Industrie ebenso Eingang finden soll wie z. B. die Feuer- und Transportversicherung, die Einstellung dieser Kreise natürlich nicht rein vom Standpunkt des Prämienzahlers betrachtet werden muss. Wie man beim Abschluss einer Feuer- oder Transportversicherung wohl kaum erwartet, der Schadensfall werde bald eintreten, damit man für die bezahlte

Prämie auch eine Leistung der Gesellschaft habe, so erfüllt die Warenkreditversicherung auch nur dann ihren Zweck, wenn eine grosse Zahl guter Risiken den Prämienfonds derart stärken, dass die Gesellschaften in die Lage versetzt werden, in Krisenjahren den Versicherten einen ausreichenden Schutz zu gewähren. Gelingt es im Laufe der Zeit, die noch abseits stehenden Kreise für die Warenkreditversicherung zu gewinnen, so ist damit zu rechnen, dass die bisher von den Gesellschaften geleistete Arbeit, auch vom volkswirtschaftlichen Standpunkte aus betrachtet, weiter befruchtend auf die Hebung des Aussenhandels und dadurch der Industrie im Lande wirke und durch die Internationalisierung des Exportkreditversicherungswesens der internationale Handel auf bedeutend sicherere und weniger riskante Grundlagen gestellt werden könne.
