

2

# Systeme der Kreditversicherung

Von A. Mächler, Bern

## Inhalt

	Seite		Seite
A. Allgemeines . . . . .	581	D. Prämie . . . . .	609
B. Versicherungsnehmer und Versicherter	583	E. Schlussfolgerung . . . . .	615
C. Kredit . . . . .	596		

Heute, wo auch in der Schweiz an der Einführung einer Exportkreditversicherung gearbeitet wird, ist es wohl von Interesse, einen Rückblick zu werfen auf die Entwicklung dieses Instituts in der Vergangenheit. Die Kreditversicherung ist von ganz besonderer Eigenart. Über ihre juristische Natur ist man sich bis heute noch nicht einig. Die einen sehen darin einen Bürgschafts-, die andern einen Versicherungsvertrag. Wirtschaftlich betrachtet steht aber fest, dass die Kreditversicherung den grossen Dienst, den sie der Wirtschaft leisten soll, nur dann erfüllt, wenn sie die Eigenschaften einer Versicherung aufweist. Bürgen heisst: für eine Schuld eines andern eintreten; Versichern ist Verteilen des Schadens einer eventuellen Nichtzahlung einer Schuld auf viele. Die Versicherung zeigt also drei wesentliche Vorteile vor der Bürgschaft:

1. Der Versicherer übernimmt die Schuld nicht, er verteilt sie auf alle Versicherten. Der Gläubiger selbst trägt also auch einen Teil des Risikos, was ihn in der Kreditgabe vorsichtig macht.
2. Die Versicherung deckt nicht die ganze Schuld, sondern nur den Schaden, der aus der Nichtzahlung dem Gläubiger erwächst. Gewinne sind nie versichert. Der Kreditgeber hat also immer ein Interesse daran, dass der Schuldner selbst zahlt.
3. Die Versicherung ist ein aleatorischer Vertrag. Es werden solche Kredite nicht versichert, von denen der Versicherungsnehmer weiss, dass sie verloren sind.

Es stellt sich nun die Frage: Ist es möglich, die Kreditversicherung so einzurichten, dass sie keine Bürgschaft, sondern eine Versicherung ist? — Was lehrt uns die Geschichte darüber?

### A. Allgemeines

Fast möchte es absurd erscheinen, von Systemen zu sprechen, wenn man das Urteil eines bedeutenden deutschen Wirtschaftlers über den Stand der heutigen Kreditversicherung hört. Er sagt: «Die Mannigfaltigkeit und Kompliziertheit der Wirtschaft bringt es mit sich, dass die Kreditversicherung als ein diese Wirt-

schaft unterstützendes Institut, sich dieser Mannigfaltigkeit anzupassen genötigt ist. Da weiterhin in jeder Branche, an jedem Ort, ja fast bei jedem einzelnen industriellen und kaufmännischen Unternehmen die Verhältnisse und Bedingungen gesondert und eigenartig liegen, ergibt sich als natürliche Folge, dass fast jeder Kreditversicherungsvertrag ein Instrument sui generis ist, das sich diesen Bedingungen soweit wie irgend möglich anschmiegt, um die Funktionen, die von ihm gewünscht und verlangt werden, in möglichst hohem Masse erfüllen zu können.» (Vgl. Dr. M. Goldschmidt, Berlin: Der gegenwärtige Stand der Delcredereversicherung, in «Bankwissenschaft», Heft 1, vom 1. April 1928.) Glücklicherweise ist die Situation nicht so verwirrt und es wurden von den einzelnen Autoren verschiedene Systeme unterschieden:

Die deutschen Versicherungsrechtler Manes (vgl. Manes: Versicherungslexikon 1909 und «Versicherungswesen» 1922) und Hagen (vgl. Hagen: «Kreditversicherung» in Ehrenbergs Handbuch des Handelsrechts, Bd. 8, II, 1922, S. 329 ff.) unterscheiden zwischen englisch-hamburgischem System (von Hagen auch englisch-amerikanisch genannt), welches Pauschalpolicen abschliesst und dem Stuttgarter System für Einzelpolicen. Auch unterscheiden sich die beiden Systeme dadurch, dass das erstere nur Forderungen aus Waren versichert, das zweite aber auch andere Guthaben. Heute ist diese Unterscheidung illusorisch, da die beiden Gesellschaften des Stuttgarter Systems («Kreditversicherungsbank A.-G.» in Stuttgart und «Stuttgarter Mit- und Rückversicherung A.-G.») nicht mehr funktionieren und die führende Gesellschaft des englisch-hamburgischen Systems, der «Globus», umgewandelt wurde. Die jetzigen deutschen Gesellschaften haben im grossen und ganzen ein einheitliches System angenommen, das gewisser massen die Vorzüge beider untergegangenen Systeme in sich hat.

Andere Autoren (zum Beispiel Frankuski) unterscheiden zwischen einem amerikanischen und einem europäischen System: Die Amerikaner ersetzen nur aussergewöhnliche Verluste, die Europäer auch die normalen. Frankuski nimmt hier nur ein einzelnes Kriterium zum Gegenstand.

Allgemeiner drückt sich Ancy aus, wenn er sagt: «L'assurance-crédit américaine est remarquable par ses combinaisons, faites pour répondre à tous les besoins de la clientèle.»

Anhand der Versicherungsbedingungen der bedeutendsten deutschen und französischen Kreditversicherungsgesellschaften, die mir gütigst zur Verfügung gestellt wurden, sowie auch der konsultierten Werke von Ancy Bouchet, Luttenberger, Spain und anderer können wir folgendes festhalten:

Dank eines guten Auskunftswesens und einer hochentwickelten Statistik konnte sich das amerikanische Kreditversicherungswesen viel elastischer und dem Wirtschaftsleben angepasster entwickeln als das europäische. Dieses ist gezwungen, scharfe Bestimmungen aufzustellen, wenn es dem Versicherungscharakter genügen will (die «National-Crédit» will nach amerikanischem Muster vorgehen, wird dadurch aber mehr Bürgschaftsbank), namentlich in Deutschland und Frankreich, wo der Versicherungsgedanke noch nicht so populär ist. Im allgemeinen haben sich in den Vereinigten Staaten, in England und in Deutschland Einheits-systeme ausgebildet, während Frankreich noch nach einem Prinzip ringt...

Die folgenden Kapitel werden die streitigen Punkte im einzelnen beleuchten.

Gegenseitige Beteiligungen und Fühlungsnahme einzelner Gesellschaften untereinander, namentlich veranlasst durch die «Trade Indemnity Co.», dem Hauptvertreter des englischen Systems, und den «Hermes», der ersten Gesellschaft Deutschlands, haben es mit sich gebracht, dass die einzelnen Systeme nicht sehr voneinander verschieden sind. Sehr nahe berühren sich namentlich die Grundsätze in England und Deutschland, also gerade da, wo man vor dem Weltkrieg die grössten Unterschiede sah. Daneben darf man aber nicht vergessen, dass es in diesen Ländern auch der Staat war, der durch die Einführung der staatlichen Exportkreditversicherung indirekt die Gesellschaften zu einem Einheits-system zwang. Dieses Mittel wird auch in Frankreich zu einer Lösung führen.

Mit der Zeit werden auch die letzten Differenzen, die zur Errichtung eines einzelnen Systems hinderlich sind, fallen, denn die früher zitierte Behauptung von Goldschmidt, dass die einzelnen Branchen und Gegenden ein ihnen angepasstes System der Kreditversicherung verlangen, ist unrichtig und schädlich. Überall ist der gleiche Gedanke im Spiel: «Einen Kredit zu sichern.» Überdies soll die Kreditversicherung kein lokales Institut sein, denn sie ist volkswirtschaftlich und privatwirtschaftlich sehr bedeutend, und sie kann nur dann existieren, wenn sie eine grosse Zahl von Versicherten in sich schliesst.

## B. Versicherungsnehmer und Versicherter

### 1. Wer ist Versicherungsnehmer?

Es ist im allgemeinen der Gläubiger, der die Versicherung abschliesst. Dies aus folgenden Gründen:

1. Im allgemeinen hat in erster Linie der Gläubiger ein Interesse an der Versicherung; es soll ein gegebener Kredit versichert werden.
2. Der Kunde würde sich dieses Misstrauensvotum und die Aufbürdung der Prämien nicht gefallen lassen.
3. Ein grosser Teil der Versicherungsgesellschaften würden einen Antrag des Schuldners nicht annehmen, weil er gefährlich ist.

Eine Kreditversicherung mit dem Schuldner als Versicherungsnehmer hat aber auch ihre Vorteile: Im Kleinhandel und namentlich auch im bürgerlichen Verkehr möchte man eine Kreditversicherung zum Zwecke, Kredit zu erhalten. Also liegt das Interesse beim Kreditempfänger. Mauranges verfolgt in seinen Artikeln über die Kreditversicherung in der Zeitschrift «Argus» dieses Ziel. Er will die Versicherung weniger als Schutz, denn als Mittel zur Förderung des Kredits. Konsequenterweise geht er nicht darauf aus, ein gesondertes Institut zu gründen, sondern die Banken, vor allem die «Banque Populaire», erscheinen ihm als die gegebenen Versicherer. (Dieser Vorschlag ist also aus zwei Gründen einem einheitlichen System hinderlich: 1. weil sie eine Bank sein soll, die Versicherung betreiben soll; 2. weil sie nicht für den Grosshandel eingestellt ist.)

Die Förderung des Kredites hat auch Ancey im Auge, wenn er von der «police-caution» spricht (vgl. Ancey: *Risque du Crédit*, Seite 145 ff.). Nicht nur der Exporteur, sondern auch der Importeur soll den Kredit versichern. «L'assurance

des crédits à l'importation empruntera la forme de l'assurance-caution, alors que les crédits à l'exportation seront couverts par l'assurance-crédit proprement dite. Une entente suivie entre ces deux catégories d'assurances pourrait aboutir à la création d'une chambre de compensation où se régleraient uniquement des différences.» Und an einer spätern Stelle kommt er sogar zum Schluss: «On peut imaginer que les crédits pourront un jour se discuter non plus directement entre vendeurs et acheteurs, mais entre assureurs-crédits et assureurs-caution.» Abgesehen davon, dass beim heutigen Stand der Kreditversicherung eine solche geniale Idee fast traumhaft erscheint und die «*police-caution*», die Versicherung mit dem Schuldner als Versicherungsnehmer, grossen Schwierigkeiten unterworfen wäre, wenn sie nicht zur gewöhnlichen Garantie heruntersinken wollte, wird man hier lebhaft an ein grosszügiges Bankgeschäft erinnert, bei welchem die Versicherungsidee in den Hintergrund gestellt würde.

Die Kautionspolice wird nie Erfolg haben, weil dadurch eine Gesellschaft ausgenützt wird. Dies beweisen auch drei Versuche, die vor dem Kriege gemacht wurden. Schon 1889 wurde ein Vorschlag gemacht durch den Advokaten Brabbée in Wien (vgl. Manes: *Versicherungswörterbuch* 1909). Im Jahre 1903 schrieb Liebig in diesem Sinne (vgl. Liebig: *Beiträge und Vorschläge zum Problem der Kreditversicherung* 1903, *Zeitschr. f. d. ges. Handelsr.*, Bd. 56, 1905, S. 256 ff.), indem er hoffte, dadurch einen bessern Ausgleich von guten und schlechten Risiken zu erzielen.

Die beiden Versuche hatten keinen Erfolg.

Ebenso erging es einem englischen, über den Spain folgendes schreibt: «Die „*Crédit Assurance and Guarantee Corporation*“ verdient wegen ihres Systems, das sich von den andern Systemen vielfach unterscheidet, eine besondere Aufmerksamkeit. Die Neuheit ihrer Geschäftsführung bestand in der Aufstellung eines Zertifikates für den Käufer, das beim Kauf dem Lieferanten als eine Garantie für die Zahlung des Kaufbetrages dienen sollte, dessen Höhe und Zahlungstermin im Zertifikate genau vermerkt war. Dieser Versuch wurde aber nicht mit Erfolg gekrönt, weil die Mehrheit der Kaufleute schon in der Ausstellung dieses Zertifikates ein Geständnis der wirtschaftlichen Schwäche des Käufers sahen.» (Spain: «*Crédit Assurance*», S. 12.) Wenn die Kaufleute in einem solchen Schutz eine wirtschaftliche Schwäche des Schuldners sehen, so muss auch die Versicherungsgesellschaft in einem solchen Antrag eine Gefahr erblicken. Das Sprichwort: «*Bürgen tut würgen*» gilt auch hier.

## 2. Wer ist Versicherter?

Ebenso interessant wie die Frage des Versicherungsnehmers ist die des Versicherten. Auf den ersten Blick sollte sie zu keinen weiteren Erörterungen Anlass geben. Jedoch hat auch hier wieder die Verwendung der Kreditversicherung zur Ausdehnung des Kredits den Versicherungscharakter des Instituts in einzelnen Fällen zu verwischen gewusst, indem nicht der Gläubigern, sondern die Bank, die den vom Schuldner gezeichneten Wechsel diskontiert oder Akzeptkredit gibt etc., als Versicherter bezeichnet wird. Das ist das sogenannte Deckungsschreiben. Es gilt namentlich für die Exportkreditversicherung. Alfred Levy schreibt darüber folgendes: «Zur Überwindung verschiedener Vorurteile hat nicht unwesentlich

mitgewirkt, dass die Exporteure durch die Praxis erkannt haben, dass die Exportkreditversicherung nicht nur ein Mittel zur Herabminderung des mit dem Export verbundenen Kreditrisikos ist, sondern auch die Funktion einer Finanzierungserleichterung im Exportgeschäft erfüllt. Diese Wirkung tritt ein durch das sogenannte Deckungsschreiben! (Vgl. Adolf Levy: «Deutsche Exportkreditversicherung», in der Deutschen Allgemeinen Zeitung, Nr. 441, vom 20. September 1928.)

Die deutschen Gesellschaften «Hermes», «Frankfurter Allgemeine Versicherungen A.-G.» haben dieses «Deckungsschreiben» für ihre Exportkreditpolicen eingeführt, und zwar nach zwei Systemen. Wichtig ist, dass das System A für das Deckungsschreiben die Zustimmung der Gesellschaft benötigt, während das System B nur die Police mit dem Deckungsschreiben kennt. Heute existiert nur noch das System A, nämlich beim «Hermes», während ja die «Frankfurter Allgemeine Versicherungs-Aktien-Gesellschaft», die auch das System B betrieb, liquidieren musste. Zur Erläuterung sei die einschlägige Bestimmung der Versicherungsbedingungen des «Hermes» angeführt:

«§ 16. Die Ansprüche aus dem Versicherungsvertrage können nur mit Zustimmung der Gesellschaft abgetreten werden. Werden sie im Rahmen eines Kreditabkommens zusammen mit der versicherten Forderung und dem fiduziarischen Eigentum an der zu liefernden Ware bzw. an den Dokumenten auf eine Bank übertragen, so kann der Versicherungsnehmer verlangen, dass die Gesellschaft der Bank gegenüber die in Ansehung der versicherten Forderung von ihr übernommenen Verpflichtungen durch ein „Deckungsschreiben“ schriftlich anerkennt.

Mit Übergabe des Deckungsschreibens treten im Verhältnis zur Bank folgende Wirkungen ein:

- a) die Gesellschaft kann sich auf eine Befreiung von der Leistung auf Grund des § 15, 1, 2 (Verletzung einer Pflicht aus dem Versicherungsvertrag durch den Versicherungsnehmer; Anspruch des Versicherten auf von der Gesellschaft abgelehnte Leistung, nach 6 Monaten nach Ablehnung der Leistung) nicht berufen, auch aus einem Verstoß gegen die Bestimmungen des § 5, 2 a und 2 b (Forderung aus Lieferung von Waren, die nicht in Deutschland hergestellt oder veredelt sind, oder deren Ausfuhr aus Deutschland oder Einfuhr in das Bestimmungsland unzulässig ist) nicht herleiten;
- b) Befreiung von der Leistung und Rücktrittsrecht nach § 11, 2 (nicht rechtzeitige Prämienzahlung oder Eintritt gefahrerhöhender Umstände vor Zahlung der Prämie) kann von der Gesellschaft nur geltend gemacht werden, wenn sie der Bank unter Hinweis auf den drohenden Rechtsverlust angezeigt hat, dass Prämie und Nebenleistung nicht bezahlt sind. Die Bank kann die Folgen dadurch abwenden, dass sie binnen 2 Wochen nach Empfang der Anzeige Prämie und Nebenleistungen zahlt.
- c) auf Verlangen der Bank sind Zinsen vom ursprünglichen Verfalltage ab in angemessener Höhe in die Versicherung einzuschliessen;
- d) bei Feststellung des Ausfalls sind Abzüge nach § 13/1 (Zahlungen des Schuldners oder Drittpersonen nach eingetretener Uneinbringlichkeit, Erlös aus andern Sicherheiten für die versicherte Forderung) nur insoweit zu berücksichtigen.

sichtigen, als ihr Wert der Bank oder mit ihrer Zustimmung dem Versicherungsnehmer oder einem Dritten zugeflossen ist;

- e) hinsichtlich der Einziehung und Sicherung der versicherten Forderung liegen dem Geldgeber die gleichen Verpflichtungen wie dem Versicherungsnehmer ob. Eine Verletzung dieser Verpflichtungen kann die Gesellschaft nur insoweit geltend machen, als dadurch der Eintritt des Schadens dem Grunde nach herbeigeführt oder der von der Gesellschaft zu zahlende Entschädigungsbetrag erhöht worden ist. Ist die Verletzung nach Eintritt des Versicherungsfalles erfolgt, so kann die Gesellschaft nur aus einer vorsätzlichen oder grob fahrlässigen Verletzung dieser Verpflichtungen Rechte gegen die Bank herleiten. Dies gilt auch hinsichtlich der Einhaltung der Frist des § 10/2 (Die Mitteilung über den Tatbestand der Uneinbringlichkeit muss spätestens 6 Monate nach Ende der Laufzeit der Versicherung der Gesellschaft zugehen.)

Erwachsen der Gesellschaft auf Grund der Bestimmungen unter *a*, *d*, *e* der Bank gegenüber weitergehende Verbindlichkeiten als gegenüber dem Versicherungsnehmer, so hat die Gesellschaft wegen solcher Leistungen ein Rückgriffsrecht gegen diesen.»

In dieser Police tritt der Gläubiger als Versicherungsnehmer auf, die Bank als Versicherter. Wenn die Gesellschaft mit der Zustimmung zu einer solchen Police sorgfältig verfährt, so kann diese Lösung nur begrüsst werden. Die Bestimmungen über den Rücktritt vom Vertrag und den Schadenersatz sind zugunsten der Bank erleichtert worden (die Bank soll als gutgläubiger Dritter behandelt werden), gelten aber für den Versicherungsnehmer weiter. Es ist jedoch nicht zu leugnen, dass eine gewisse Gefahr der Verwendung solcher Papiere zur Spekulation und der ungenügenden Ausübung der Pflichten des Versicherungsnehmers besteht. Das System B, das in Deutschland keinen Erfolg hatte, leistete nur Ersatz, wenn Schuldner und Gläubiger zahlungsunfähig waren. Hier handelte es sich überhaupt nicht mehr um die Sicherung des Kredites, den der Gläubiger dem Schuldner gab, sondern um denjenigen der Bank an den Gläubiger, also um einen Finanzkredit. (Dies bildete also einen Einbruch in die Regel der deutschen Kreditversicherer, nur Warenkredite zu sichern.) Die Gesellschaft hoffte, durch die Belangung von Schuldner und Gläubiger eine erhöhte Sicherheit zu haben und erleichterte dafür die Bedingungen. In Wirklichkeit ist es aber so, dass ein Finanzkredit in vielen Fällen ein Zeichen der wirtschaftlichen Schwäche ist (so wie die Versicherung durch den Schuldner), was beim Warenkredit nicht der Fall ist, da dieser ja im kaufmännischen Verkehr Übung ist. Plan B ist also nicht besser als Plan A, im Gegenteil. Infolge seiner Umständlichkeit (es geht lange, bis die Schuldner und Gläubiger betrieben sind) erreicht er auch seinen wirtschaftlichen Zweck nicht. Volkswirtschaftlich ist er sogar zu verurteilen, weil bei jedem Versicherungsfall 2 Personen ruiniert werden.

Bezeichnend dafür war folgende Bedingung der «Frankfurter» für den Plan B:

«§ 3. Uneinbringlichkeit liegt ausschliesslich vor:

- a) wenn der Konkurs über das Vermögen des Exporteurs eröffnet worden ist oder der Antrag auf Konkurseröffnung mangels Masse abgelehnt wird;

- b) wenn sich der Exporteur aussergerichtlich oder im Rahmen eines Geschäftsaufsichtsverfahrens um Nachlass oder Stundung an die Gesamtheit oder an die überwiegende Mehrheit seiner Gläubiger verwendet;
- c) wenn eine auf Antrag der Bank wegen der durch diese Versicherung gedeckten Forderung in bewegliche Sachen des Exporteurs vollzogene Zwangsvollstreckung nicht zur vollen Befriedigung führt oder wenn die Bank Tatsachen darlegt, aus denen hervorgeht, dass eine solche Zwangsvollstreckung erfolglos wäre;
- d) wenn der Exporteur flüchtig oder unbekanntes Aufenthaltsort hat und von der Bank Tatsachen dargelegt werden, aus denen hervorgeht, dass eine Zwangsvollstreckung oder die Beantragung der Konkurseröffnung erfolglos wäre.»

Es wird niemand daran zweifeln, dass eine Police des Planes B aus verschiedenen Gründen unhaltbar war. Um so eigentümlicher wirkt die Bestimmung des § 4/3 der allgemeinen Bedingungen: «Das Reich stellt für diesen Zweck den an der Exportkreditversicherung beteiligten Gesellschaften einmalig einen Fonds von 5 Millionen Reichsmark nebst auflaufenden Prämien zur Verfügung.» Die einzelnen Bestimmungen des Systems B mögen mit demjenigen des Versicherungsvertragsgesetzes übereinstimmen, aber das Gesamtbild ist keine Versicherung, weil der Versicherungsgedanke ein sozialer Gedanke ist. Jede Versicherung, auch die Kreditversicherung, soll ein Schutz sein. Wo ist aber der Schutz, wenn der stärkere Teil, die Bank, durch das Mittel der Kreditversicherung den schwächeren Teil, den Gläubiger, ruiniert?! (Der Gläubiger wird in den Konkurs getrieben, nicht weil er nicht zahlen kann, sondern weil sein Schuldner nicht leistet.)

Was seit Zusammenbruch der Frankfurter Gesellschaft in Deutschland nicht mehr gilt, ist heute noch bei der französischen «National-Crédit» zu finden. Sie gibt nämlich in gleicher Weise Policen nach Plan A und B aus. In ihrer Werbeschrift sind folgende Arten angegeben:

- «Type N° 1: Garantie donnée à l'assuré ou au Banquier pour le cas où le paiement ne serait pas effectué à l'échéance par le débiteur.» (Gewöhnliche Versicherung oder Plan A.)
- «Type N° 2: Garantie donnée au Banquier pour le cas où le paiement ne serait effectué à l'échéance ni par le débiteur ni à défaut de celui-ci, par l'assuré.» (Plan B.)
- «Type N° 3: Garantie donnée à l'assuré ou au Banquier pour le cas où le paiement ne pourrait avoir lieu par suite de l'insolvabilité du débiteur.» (Gewöhnliche Versicherung oder Plan A.)
- «Type N° 4: Garantie donnée au Banquier pour le cas où le paiement ne pourrait avoir lieu par suite de l'insolvabilité du débiteur et de l'assuré.» (Plan B.)

Ancey rechtfertigt den Plan B damit, dass er dadurch eine Erweiterung des Versicherungskreises erhofft. (Vgl. Ancey: *Le Risque du Crédit*, 1926, S. 141 ff.): Pourquoi ne pas réassurer le «ducroire» ou le forfait d'escompte du banquier en rendant ces opérations plus faciles et en faisant, de la sorte, du banquier, un véritable assureur originaire, en transformant quelque peu son rôle habituel? Dieser einzige Satz zeigt neben dem Vorteil auch den grossen Nachteil des Systems.

### 3. Wahl des Versicherungsnehmers.

Es ist klar, dass nicht mit jedem Antragsteller ein Vertrag abgeschlossen werden darf. Kurz gesagt: es sollen nur reelle Kaufleute berücksichtigt werden. Zum grössten Teil ist es Aufgabe der Agenten, die richtigen Leute auszuwählen. (Pintschovius hat in seinem Büchlein: «Die Kreditversicherung. Eine Einführung in das Wesen und die Bedeutung, sowie die Werbung von Kredit-Versicherungen», 1922, den Agenten einige Anhaltspunkte zu geben versucht.) Dies gehört nicht zu unserer Aufgabe.

Es haben aber alle Kreditversicherungsgesellschaften in ihren Antragsformularen einige aufklärende Fragen in bezug auf die Person des Versicherungsnehmers eingefügt. Wenig wichtig sind sie, wenn es sich um die Versicherung einer genannten Schuld oder um die Versicherung der Schulden eines genannten Schuldners handelt. Einzelpolice oder Einzelkundenpolice. In diesem Falle spielt die Untersuchung des Schuldners die Hauptrolle. Wo aber ein Schuldner nicht genannt ist, bildet der Versicherungsnehmer den einzigen Anhaltspunkt für die Beurteilung des Risikos.

Bei den einzelnen Gesellschaften sind die Fragen sehr ähnlich. Alle fragen nach Firma, Geschäftszweig und Adresse des Antragstellers und ob schon ein Versicherungsantrag bei irgendeiner Gesellschaft gemacht wurde. Bei der Exportkreditversicherung kommen folgende Fragen hinzu: «Seit wann betreiben Sie das Exportgeschäft im allgemeinen? und im besondern nach dem Lande des Schuldners? Haben Sie im Lande des Schuldners ständige Vertreter?» Diese Auskünfte des Versicherungsnehmers genügen bei der Einzelkreditpolice. Der Fragebogen bei der Pauschalpolice ist viel umfangreicher und interessanter, wenigstens was den Gläubiger anbetrifft. Als Illustration sei ein typisches deutsches Antragsformular aufgeführt:

<i>Vaterländische Kreditversicherungs-Aktien-Gesellschaft</i> <i>Pauschalkreditversicherung</i>	
Deklaration:	
Fragen:	Antworten:
<p>1. a) Name und Wohnsitz des Antragstellers?  b) Welche Rechtsform?  c) Bei Einzelkaufleuten und offiziellen Handelsgesellschaften: Welches sind die heutigen Inhaber?  d) Wo und unter welcher Firma haben Sie Zweigniederlassungen oder Geschäfte, an denen Sie massgebend beteiligt sind?  (Wenn vorhanden, müssen diese in der Deklaration mit aufgenommen werden.)</p> <p>2. a) Welches ist Ihre Bankverbindung?  b) Ist beabsichtigt, im Falle des Abschlusses die Ansprüche aus der Police an eine Bank abzutreten, eventuell an welche?</p>	



9. Wie hoch beliefen sich in den Jahren in Reichsmark?								
Jahr	Gesamtumsatz	Davon gegen Vorauszahlung des Kaufpreises bzw. Kasse gegen Dokument	Feststehende Verluste aus Warenkrediten					
			Anzahl der Fälle	Verlustsumme Netto	Forderungssumme, aus denen die Verluste entstanden sind	Besonders grosse Einzelfälle		
						Verlust	Forderung	
1925								
1926								
1927								
1928								
1929								
Ausserdem noch vorhandene dubiose Forderungen (Moratorien, Vergleichsverfahren, Wechselproteste, Klagen usw.)								
Jahr	Anzahl	Bruttoforderung	Voraussichtliche Eingänge	Besonders grosse Einzelfälle				
				Forderung	Voraussichtlicher Eingang			
1925								
1926								
1927								
1928								
1929								
10. a) In welchem Verhältnis stand der Auslandsumsatz zum Gesamtumsatz?				1925	1926	1927	1928	1929
b) Welcher Prozentsatz der Verlustbeträge entfiel auf den Auslandsumsatz?				a)	.....	.....	.....	.....
11. a) Waren oder sind Sie bereits gegen Zahlungsunfähigkeit Ihrer Kunden pauschal oder einzeln versichert? Eventuell bei wem und innerhalb welcher Zeit?				b)	.....	.....	.....	.....
b) Von welcher Seite wurde die Versicherung gekündigt?								
c) Erhielten Sie Entschädigung und in welcher Höhe?								
d) Haben Sie bereits wegen Kreditversicherung verhandelt? Eventuell mit wem?								
e) Weshalb ist ein Vertrag nicht zustande gekommen?								

Diese überaus komplizierten Antragslisten sind ein wesentlicher Grund dafür, dass die Kreditversicherung nicht populär geworden ist. Wieviele seriöse Kaufleute werden bereit sein, diese teilweise sehr indiskreten Fragen zu beantworten. Die Gesellschaften sind gezwungen, solche Vorsichtsmassregeln zu treffen; denn ein grosser Teil der Anträge, die ihnen eingereicht werden, stammen von unsoliden Firmen. Es hat keinen Sinn, über die einzelnen Fragen zu debattieren; denn die Gesellschaften haben das grösste Interesse daran, ihre Aufnahmebedingungen möglichst einfach zu gestalten. (Über Einzelheiten vgl. Bouchet, S. 56 ff. und Ancey: «Le Risque du Crédit», S. 62 ff.) Es genügt uns, zu konstatieren, dass sie sich vor einem «*circulus vitiosus*» befinden: Die Aufnahmebedingungen können erst dann vereinfacht werden, wenn die Versicherung auch von vielen seriösen Kaufleuten benutzt wird, wenn also ein Ausgleich der Risiken stattfindet. Seriöse Kaufleute werden sich aber erst dann versichern lassen, wenn sie dabei ihre Geschäftsgeheimnisse nicht preisgeben müssen.

Eine Hilfe muss also ausserhalb dieses Kreises gesucht werden. Es stehen theoretisch verschiedene Wege offen:

1. Man gibt nur Policen aus, bei denen ausschliesslich benannte Schuldner einbezogen sind. Dieses System wird in den Vereinigten Staaten, England, Belgien und bei der «*Urbaine Crédit*» angewandt. Es hat vor allem da seine Berechtigung, wo die Versicherung das Ziel hat, nur aussergewöhnliche Verluste zu decken, also dem Versicherungsnehmer ein Vorrisiko zu überlassen, das gleich ist den normalen Verlusten. Hier will man nicht möglichst viele Risiken decken, sondern wenige schwerwiegende. Wo aber der Kaufmann alle seine Forderungen eines Jahres eindecken will, ist die Pauschalpolice das Gegebene. Auf diesem Boden steht Deutschland, «*L'assurance Française de Crédit*» und «*La Nationale-Crédit*». Man darf wohl sagen, dass die Kreditversicherung erst dann vollkommen ist, wenn sie auch ohne Schwierigkeiten Pauschalpolicen ausgeben kann.

2. Die «*Assurance Française de Crédit*» hielt sich dadurch, dass sie die Form der Genossenschaft annimmt und so eine bessere Auswahl der Versicherungsnehmer, die ja alle Genossenschafter sein müssen, erzielt. Abgesehen davon, dass die Genossenschaftsform den Kundenkreis sehr einschränkt, kann dieses Mittel die Gefahren nur beschränkt fernhalten. Auch hier wird ein grösserer Fragebogen auszufüllen sein.

3. Der beste Weg wäre immer eine gute, objektive Auskunft, die die Fragen zum grossen Teil selbst beantworten könnte. Dass dies vorläufig ein Traum ist, wenigstens in Europa, braucht nicht extra hervorgehoben zu werden. Die Notwendigkeit einer solchen Institution wird uns noch einige Male klar werden.

4. Der Antragsteller wäre sicher bereit, die von ihm geforderten Angaben zu machen, wenn er ganz sicher wäre, dass die Aussagen nicht missbraucht würden. Eine Erwerbsgesellschaft kann aber die Garantie vollständiger Objektivität nicht geben. Eine Genossenschaft viel eher, wenn man den Kreis der Versicherten klein halten will.

Da drängt sich unwillkürlich eine andere Lösung auf: der Staat. Ein englischer Grosskaufmann sagte einmal: «Was wir beim amerikanischen Handel fürchten, ist weniger der Handel selbst als das amerikanische Handelsdeparte-

ment.» Hoover hat als Handelsminister eine staatliche Zentralauskunfts- und Mitteilungsstelle eingerichtet, die das Vertrauen des ganzen Landes genießt. Sie sammelt periodisch Mitteilungen aus allen Branchen und ist zu Auskünften an Interessenten verpflichtet. Eine solche Lösung liesse sich bei uns auch einführen, entweder als staatliche Auskunft oder dann sogar als staatliche Kreditversicherung. (Es liegt uns vorläufig nur daran, den Vorteil des staatlichen Institutes gegenüber der Privatunternehmung in bezug auf die Wahl des Versicherungsnehmers festzustellen.) Die Idee ist ja nicht neu. Schon der erste preussische Vorschlag richtete sich direkt an die Regierung, und namentlich die heutigen Exportkreditversicherungsgesellschaften stützen sich auf die Unterstützung durch den Staat, und zwar nicht nur finanziell, sondern auch moralisch. Unserm Gedanken kommt zu Hilfe, dass der Staat selbst in hohem Masse an der Kreditversicherung interessiert ist.

Wie die Lösung der Frage der Wahl des Versicherungsnehmers auch sein wird, muss sie auf alle Fälle unter dem Gesichtspunkt der Ausschliessung jeglicher Spekulation erfolgen, ohne dabei unpopulär zu wirken; d. h. sie muss die Vorteile einer Versicherung vor Bürgschaft und gewöhnlichen Garantieverträgen im Auge behalten.

#### 4. *Vorrisiko und Selbstbehalt.*

##### a. *Vorrisiko.*

Als ein erster Grundsatz der Versicherung ist der aleatorische Charakter des Risikos zu bezeichnen. Es hat sich durch Statistiken erwiesen, dass ein Teil der Forderungen (während einer bestimmten Zeit) sicher verloren ist. Also beginnt eigentlich der aleatorische Charakter erst hier, und die Versicherung sollte erst hier einsetzen. Was darunter ist, nennt man *Vorrisiko*. Über die Höhe dieses *Vorrisikos* ist man allerdings nicht einig. Es schwankt je nach Branche, Absatzgebiet, Grosshandel, Mittelhandel oder Detailhandel etc. Bezeichnend für die Unterschiede sind die Aufzeichnungen *Bouchets*: «*Nous savons que la moyenne des pertes de telle maison de soieries est de 0,18 %, de telle maison de mégisserie de 0,30 %, tandis que telle maison de chiffons en gros présentera une moyenne de 0,01 %.* Ces chiffres, établis d'après la comptabilité même de maisons importantes, démontrent qu'il est possible de connaître, soit pour une maison, soit même pour un genre de commerce la somme qui constituera le chiffre de pertes pour une année.» (Vgl. *Bouchet*, S. 79 ff.) In U. S. A. sind aber die Sätze viel grösser.

Man kann wohl sagen, dass es unmöglich ist, eine auch nur für eine Branche gültige Formel aufzustellen. In den Vereinigten Staaten, wo dieses *Vorrisiko* sehr populär ist, die «*first loss policy*», hatte man früher dennoch eine allgemeine Zahl gesucht, sogar für alle Branchen gemeinsam. Da die Versicherung sich meist nur auf das Inland bezieht, wurde die Rechnung noch etwas erleichtert. Immerhin kann ihr ein grosses Quantum Willkür nicht abgesprochen werden. — Zwischen 1885—1898 setzten die meisten amerikanischen Gesellschaften ein *Vorrisiko* fest, das  $\frac{1}{2}$  % der Forderungssumme betrug. Heute haben alle Gesellschaften, ausser die Exportkreditversicherungsgesellschaften, die das *Vorrisiko* aufgenommen haben, eine individuelle Berechnung. So sehen wir auf dem Antrags-

bogen der «Nationale-Crédit», dass es dort aus den durchschnittlichen Verlusten der letzten 5 Jahre berechnet wird. Dies bildet wohl das Maximum des Möglichen. Wie weit in den einzelnen Fällen das Vorrisiko dem normalen Risiko entspricht, hängt aber nicht nur von der Korrektheit der Rechnung ab, sondern auch von dem Zweck des Vorrisikos. Theoretisch mag allerdings stimmen, was wir bis jetzt festgestellt haben; praktisch liegt aber die Sache häufig anders: das Vorrisiko hat oft einzig den Zweck, die Prämie zu vermindern. Bei welchen Gesellschaften dies ausschlaggebend ist, ist allerdings schwer zu bestimmen, da diese besondern Abmachungen zwischen Versicherer und Versicherungsnehmer geheim bleiben. Es mag wohl diese übertriebene Anwendung des Vorrisikos der Grund dazu sein, dass der bekannte Handelsrechtler Müller-Erzbach sagte: «Die zuerst in England aufgekommene Kreditversicherung erstrebt das schwer zu verwirklichende Ziel, nur aussergewöhnliche Verluste zu ersetzen, welche die Folge des Kreditgebens sind. Sie hat es bisher nur zu missglückten Versuchen gebracht.» In Wirklichkeit beeinflussen die kleinen Prozentsätze von normalen Verlusten den Gang der Versicherung so wenig, dass man sicher nicht von missglückten Versuchen sprechen kann. Im Gegenteil wird das System von vielen Gesellschaften unterstützt, und der erste Direktor des Hermes, Dr. Herzfelder, macht es sogar zu einer der Grundlagen der Versicherung (vgl. Manes: Versicherungslexikon 1924).

Das Vorrisiko ist hauptsächlich in Amerika, Deutschland und England üblich, in Frankreich nur teilweise.

Die Pauschalpolice des Hermes z. B. enthält in ihren «Besondern Vereinbarungen» folgende Regelung:

#### «4. Selbstbeteiligung der Vertragsfirma am Ausfall:

Die Vertragsfirma trägt von den Ausfällen eines Vertragsjahres als Selbstbeteiligung am Ausfall:

- a) Als „Mindestbetrag“ RM. . . . ., jedoch nicht weniger als . . . . .% des Umsatzes des betreffenden Vertragsjahres. Nach einem Vertragsjahr, in welchem die Gesellschaft eine Entschädigung zu leisten hat, erhöht sich der „Mindestbetrag“ um ein Drittel der gezahlten Entschädigung.
- b) (Folgt der eigentliche Selbstbehalt).

Diese Selbstbeteiligung unter *a* und *b* darf anderweitig nicht gedeckt werden.»

Hier, wie auch in andern Gesellschaften Europas, wird aber das Vorrisiko sehr klein angenommen und bildet nur eine Art Selbstbehalt (siehe nächstes Kapitel). Die Pauschalpolice ist eher für die Leute geschaffen, die alle Risiken einschliessen wollen. Viel eher geeignet ist die Einzelkundenpolice (und natürlich die Einzelkreditpolice). So können wir wohl sagen, dass die «first-loss policy» ihre eigentliche Heimat in den Vereinigten Staaten hat und im allgemeinen auch in der Exportkreditversicherung verwendet wird. (In Amerika schwankt das Vorrisiko zwischen 10—25 %.)

Die deutsche Exportkreditversicherung hat noch die Besonderheit, dass das Vorrisiko fest bestimmt ist. Der Grund liegt wohl darin, dass die Bank, die solche Exportpolicen übernehmen soll, nur dann generell dazu bereit ist, wenn sie weiss, wieviel die Gesellschaft in jedem Falle zahlen wird. Nach dem frühern Plan B

verpflichtet sich die Gesellschaft zur Zahlung von  $\frac{2}{3}$  der Forderung an die Bank, laut § 2 der allgemeinen Bedingungen.

Der Plan A sieht in § 4 der allgemeinen Bedingungen folgendes vor:

«Die Gesellschaft hat den an der versicherten Forderung entstandenen Ausfall abzüglich der Selbstbeteiligung des Versicherungsnehmers zu vergüten. Die Selbstbeteiligung besteht: a) aus einem Prozentsatz aus der bei Beginn der Laufzeit der Versicherung bestehenden Forderung (Begleitfaktura, Tratte) in Höhe von  $12\frac{1}{2}$  %, sowie b) (folgt der eigentliche Selbstbehalt). In Ansehung von Forderungen, bei denen eine Auslieferung der Ware auf Kredit nicht stattfindet (Kasse gegen Dokumente, D/P), ist die Versicherung auf 30 % der Faktura beschränkt. In Ansehung von Forderungen, bei denen eine Auslieferung der Ware auf Kredit vertraglich vorgesehen ist, gilt das gleiche, solange die Ware, beziehungsweise die Dokumente, nicht übergeben sind.

Der Versicherungsnehmer darf seine Selbstbeteiligung anderweitig nicht abdecken.»

Dass die normalen Verluste bei der Exportkreditversicherung so bedeutend sind, kommt daher, weil das Risiko bedeutend grösser ist.

Da jedes Vorrisiko, neben den Zwecken der Ausschliessung nicht aleatorischer Risiken, Prämienerniedrigung erstrebt und vor allem auch das gleiche Ziel wie der Selbstbehalt verfolgt, können wir hier nicht darüber urteilen, ob es, angesichts der Willkür und des teilweise mehr theoretischen Zieles, nutzlos sei.

#### b. Selbstbehalt.

Während das Vorrisiko nicht überall eingeführt ist und auch keine sehr grosse Bedeutung besitzt, ist der Selbstbehalt unbedingt notwendig. Es ist eine Grundregel der Versicherung, einen wirtschaftlichen Schaden zu decken, nicht eine Forderung. Der Gewinn soll also vom Versicherten selbst getragen werden und noch etwas darüber hinaus. Das geschieht in der Weise, dass der Versicherer bei Zahlung der Entschädigung vom festgestellten «Schaden» einen Prozentsatz ungedeckt lässt. Dies ist der Selbstbehalt.

Über die Höhe dieses Selbstbehaltes ist schon sehr viel debattiert worden. Ein grosser Teil der Autoren ist der Meinung, dass schon bei der kleinsten Beteiligung des Versicherungsnehmers der Zweck erfüllt sei. Hier zeigt es sich, wie wenig die Vorteile der Versicherung erkannt werden, denn diese treten ja erst ein, wenn der Gläubiger am Verlust beteiligt wird. Bezeichnend dafür ist folgender Abschnitt aus Anceys Werk: «Le Risque du Crédit»:

«Le calcul de cette quote-part n'est pas arbitraire; un assureur anglais fort expert en matière d'assurance-crédit recommande de laisser autant que possible à l'assuré un pourcentage supérieur au bénéfice qui lui procurerait la vente; l'insolvabilité non couverte ne représenterait donc pas pour lui simplement un manque à gagner, mais une perte effective, ce qui garantit son concours à la bonne fin de l'opération.» (Vgl. Ancey, S. 78.) Man ist etwas erstaunt über die angebliche Entdeckung des «experimentierten» Fachmannes. Diese Lösung ist ja selbstverständlich.

Wie gross ist aber dabei der Gewinn? Hier kann natürlich keine Regel aufgestellt werden, nicht einmal für eine Branche, ja nicht einmal für ein einzelnes Geschäft. Trotzdem konnte man sich nicht mit individuellen Berechnungen zufrieden geben, da der Versicherte auch bei einer Pauschalpolice oder bei einer Einzelkundenpolice zum voraus wissen will, wie gross sein Selbstbehalt ist. Seine Höhe ist teilweise schon in den Bedingungen der Gesellschaft statuiert, nämlich vor allem bei der Exportkreditversicherung (dies aus den gleichen Gründen, die beim Vorrisiko gelten), teilweise wird sie für jede Police gesondert festgesetzt. Beides sind Methoden, die der Willkür rufen. Bei fast allen europäischen Gesellschaften beträgt sie 20—25 % des Ausfalles, so bei der «Urbaine-Crédit», der «Assurance Française de Crédit», der «Trade Indemnity Company», bei den deutschen Gesellschaften (ausgenommen die Exportkreditversicherung) und auch der «Reescomptehaftungsversicherung» in Ungarn etc. Es ist anzunehmen, dass bei einem Selbstbehalt von 25 % die Gewinne und selbst noch ein kleiner Teil des Schadens in den meisten Fällen ausgesondert sind. Die amerikanischen Gesellschaften haben einen bedeutend bescheideneren Selbstbehalt angenommen; er beträgt bei einzelnen Policen sogar nur 10 %. Dies ist nicht unvollkommen; denn hier übt das grosse Vorrisiko auch die Funktion des Selbstbehaltes aus. Jedoch ist zu betonen, dass ein Selbstbehalt für den Zweck der Ausschliessung des Gewinnes vorzuziehen sei. Das Vorrisiko hat nämlich den Nachteil, dass hier der Gläubiger verhältnismässig mehr Ersatz erhält, je kleiner der Ausfall ist. Ein Beispiel möge dies beweisen:

## Fall 1: Selbstbehalt:

Forderung . . . . .	5000	5000
Ausfall . . . . .	4000	3000
Selbstbehalt 20% des Ausfallschadens des Versicherten . . . . .	800	600

## Fall 2: Vorrisiko:

Forderung . . . . .	5000	5000
Vorrisiko 16 % . . . . .	800	800
Ausfall . . . . .	4000	3000
Schaden . . . . .	800	800 = Vorrisiko.

Während also bei der Anwendung des Selbstbehaltes der Schaden in gleicher Weise sinkt wie der Ausfall (nämlich  $\frac{1}{4}$ ), bleibt er beim Vorrisiko gleich, während der Ausfall um  $\frac{1}{4}$  fällt. Trotzdem hat man in Deutschland vor einigen Jahren versucht, den Selbstbehalt durch das Vorrisiko zu ersetzen. (Vgl. Pintschovius: Die Kreditversicherung, 1927, S. 18.) In neuester Zeit ist aber die Bewegung wieder umgekehrt, namentlich bei der Exportkreditversicherung, wie wir aus dem schon früher zitierten Aufsatz von Alfred Levy über «Deutsche Exportversicherung» sehen können. Der Grund für die Einführung des Vorrisikos ist nur die grössere Einfachheit der Berechnung.

Besonders gross ist der Selbstbehalt bei der Exportkreditversicherung. Er erreicht sogar 50 % des Ausfalles. Da vielfach nicht jede Police einen selbständigen Satz besitzt, ja nicht einmal jedes Absatzland, sondern eine einzige Zahl besteht,

bildet sie den Durchschnitt von normalen Verlusten der verschiedenen Absatzstaaten. Im Verkehr mit einzelnen Ländern muss man mit sehr hohen Verlusten rechnen, da die Geschäftsmoral oft schlecht ist und das internationale Auskunfts-wesen noch sehr wenig entwickelt ist.

Der Plan B der deutschen Exportkreditversicherung regelte die Frage folgendermassen (§ 4 1 der allgemeinen Bedingungen):

«Ein Drittel des Ausfalls trägt die Bank selbst, falls nichts Abweichendes vereinbart und im Versicherungsschein beurkundet ist. Diese Selbstbeteiligung darf die Bank durch Versicherung nicht anderweitig abdecken.»

Der Plan A ist beweglicher und setzt nur Maxima fest: «Die Höhe des Prozentsatzes des Selbstbehalts ist im Versicherungsvertrag zu vereinbaren. Die gesamte Selbstbeteiligung (Selbstbehalt und Vorrisiko) beträgt im Schadens-falle nicht mehr als 50 % des zu Beginn der Versicherung bestehenden Forderungsbetrages, im Falle des Katastrophenrisikos nicht mehr als 33 1/3 %. In besonders begründeten Fällen kann eine Ermässigung dieses Satzes zugestanden werden.

In Ansehung von Forderungen, bei denen eine Auslieferung der Ware auf Kredit nicht stattfindet (Kasse gegen Dokumente, D/P), ist die Versicherung auf 30 % der Faktura beschränkt; hiervon läuft der Versicherungsnehmer eine anteilige Selbstbeteiligung in Höhe von 1/3 des Ausfalls. In Ansehung von For-derungen, bei denen eine Auslieferung der Ware auf Kredit vertraglich vorgesehen ist, gilt das gleiche, solange die Ware beziehungsweise die Dokumente nicht über-geben sind. Der Versicherungsnehmer darf seine Selbstbeteiligung anderweitig nicht abdecken.» (§ 4 der allgemeinen Bedingungen.)

Der «Hermes» regelt bei gewöhnlichen Policen den Selbstbehalt individuell nach Policen und nach Absatzgebiet, je nachdem es sich um nationalen oder ausländischen Kredit handelt.

## C. Kredit

### 1. Wahl des Kredits.

Es ist vor allem meine Aufgabe, vom kaufmännischen Handelskredit zu sprechen; denn noch nie ist es mit Erfolg geglückt, den bürgerlichen Kredit einzubeziehen, obwohl immer wieder Versuche unternommen werden. Abgesehen davon, dass diese Art in der Hauptsache in das Gebiet der Kautionspolicen fallen würde, ist kein grosses Bedürfnis darnach vorhanden; denn zu ihrer Deckung gibt es vorteilhaftere Mittel, wie die Lebensversicherung, die Hypothekarlebens-versicherung etc. Das Prinzip, nur kaufmännische Kredite zu versichern, ist bei fast allen Gesellschaften durchgedrungen. Selbst der italienische Codice di Commercio, der die Kreditversicherung erwähnt, spricht nur von der kaufmännischen Kreditversicherung, so dass angenommen werden muss, nur diese Art sei als Kreditversicherung zu behandeln.

«Art. 440 1: Se il creditore ha fatto assicurare la solvabilità del suo debi-tore, l'assicuratore prima di pagare ha diritto di esigere che il debitore sia escusso secondo le disposizioni degli articoli 1908, 1909 e 1910 del codice civile.»

«L'Assurance Commerciale contre les pertes d'argent», die Ende des letzten Jahrhunderts entstand und bald wieder verschwand, versicherte neben kaufmännischen Krediten auch Anlagewerte, Hypotheken, Kommanditeinlagen und überhaupt alle Transaktionen, die zu Verlust führen können. Es war aber (vielleicht gerade darum) ein Bankbetrieb, und Frankuski sieht schon in der Zielsetzung der Gesellschaft einen Beweis dafür, dass es sich um Spekulation handelte.

Ähnliche Aufgaben hatte der Vorschlag Molts, der zum Stuttgarter System führte. Die beiden Gesellschaften dieses Systems, die «Kreditversicherungs-Bank A.-G.» in Stuttgart und die «Stuttgarter Mit- und Rückversicherungs-A.-G.» verfolgten die Sicherung der Waren-, Geld- und Mietkredite. Aber auch dieses Projekt scheiterte, weil der Rahmen zu weit gesteckt war.

Die «Kölnische Kapital- und Kreditversicherungsgesellschaft» hatte das gleiche Schicksal. «Der Geschäftszweck der Kölner Gesellschaft bestand in der Versicherung von Kapitalien, Darlehen und Forderungen jeder Art, von Handelskrediten, in der Übernahme von ungeteilten Vermögensmassen (z. B. Fallissements), der Versicherung von Geld, Pretiosen und geldwerten Papieren gegen Verlust durch Brand und andere Fälle. Danach hatte sich die Gesellschaft sehr weite Ziele gesteckt, die sie naturgemäss nur sehr unvollkommen erreichte.» (Vgl. Luttenberger: «Zur Frage einer deutschen Exportkreditversicherung» 1926.)

Alle diese Versuche hatten den Zweck, durch die Einbeziehung möglichst vieler Kreditarten eine gute Risikenverteilung zu bewirken. Die Idee wäre sicher sehr gut; sie scheitert aber am gleichen Umstand wie die Kautionspolice.

Ein Teil der Gesellschaften, nämlich vor allem diejenigen in Frankreich und den Vereinigten Staaten und teilweise in England, sind dabei stehen geblieben, nur kaufmännische Kredite zu versichern. Natürlich ist nicht darunter zu verstehen, dass alle kaufmännischen Kredite gedeckt werden. Die Gesellschaft hat die Freiheit, gewisse Arten von Risiken zurückzuweisen. In der Tat können nicht alle kaufmännischen Risiken versichert werden. Es ist vor allem sehr gefährlich, Finanzkredite zu versichern; denn man weiss ja, wieviele unreelle Geschäfte dabei verborgen sein können. Die Versicherung eines Finanzkredits an und für sich zeugt ja oft schon von der wirtschaftlichen Schwäche des Kreditnehmers, viel mehr als beim Warenkredit, wo die Kreditgebung Übung ist. (Man erinnere sich an das System der «Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G.») Ein schlagendes Beispiel dafür bietet uns der Kreditversicherungskrach in England im Jahre 1922: Die vereinigten englischen Versicherer «Lloyds» in London betrieben auch die Kreditversicherung. Jedoch fand dieses Geschäft einen plötzlichen Abschluss. Einige Versicherer hatten, ohne das Komitee davon zu verständigen, in grossem Ausmasse die Versicherung von Finanzwechslern übernommen. Diese Geschäfte brachten ungeheure Verluste. Nach dem Bericht der «Times» vom 1. und 8. Oktober 1924 betrugen bei einem aus dem Kreditversicherungsgeschäft erwachsenden Gesamtverlust der Lloyds im Betrage von £ 54,300 die Verluste, die aus der Versicherung aus Finanzwechslern entstanden £ 43,800. Seither hat auch die «Trade Indemnity Co.» die Versicherung der Finanzkredite aufgegeben.

Schon früher hatte man solche Versuche unternommen. Ein eigentümliches Wagnis bildete die Ende des 19. Jahrhunderts gegründete «Law Investment and Re-Insurance Corporation», die die Versicherung der Kapitalanlagen als Ziel hatte (vgl. Brämer: «Das Versicherungswesen» 1894, aus Frankensteins Hand- und Lehrbuch der Staatswissenschaften, S. 358). Es unterliegt keinem Zweifel, dass es sich hier um eine Institution mit sehr spekulativem Charakter handelte. In Wirklichkeit wurden ja vielfach nur Kursverluste versichert. Zu dieser speziellen Frage der Kursverluste hat ein schweizerisches Gericht Stellung genommen, indem es richtigerweise erklärte: «Kreditversicherung ist Versicherung gegen den Nichteingang von Forderungen, keine Versicherung von Kursverlusten». (Vgl. die Sammlung von Entscheidungen schweizerischer Gerichte in Versicherungsstreitigkeiten, Bd. V, S. 274).

Die meisten deutschen Autoren haben aus den angeführten Missständen den Schluss gezogen, dass nur Warenkredite versichert werden sollten. Andere haben eine Wechselversicherung vorgeschlagen, wobei sie natürlich 2 gute Unterschriften als Vorbedingung betrachten. Ein solcher Wechsel wird aber billiger von einer Bank diskontiert. Was also an Finanzwechseln angeboten wird zur Versicherung, ist sicher zum grössten Teil verloren. (Dieses System ist natürlich zu unterscheiden von der Kreditversicherung, die nur Warenwechsel übernimmt, wo die Annahmebedingungen nicht so hart sein müssen.) Die Wechselversicherung wurde in Deutschland von Roth angestrebt, jedoch ohne Erfolg. Heute wird sie vor allem von der ungarischen «Reescomptierungsgesellschaft» und von der «Nationale-Crédit» betrieben. Dies mag wohl der Grund sein, warum man der letztern den Versicherungscharakter abspricht. Bezeichnend für die Ziele der «Nationale-Crédit» ist übrigens folgender Abschnitt ihrer Werbeschrift:

«Nous ne tenterons cependant de faire ici l'énumération de tous les cas d'application possibles de l'assurance-Crédits, car il est vraisemblable que cette énumération se révélerait bientôt incomplète.

Appelée à intervenir dans les transactions les plus variées, l'assurance-crédits doit, en effet, conserver assez de souplesse pour se modeler aisément sur toutes les situations de fait que peut engendrer la diversité des conventions particulières.»

Mit der Zurückweisung der Finanzkredite ist sicher der Kreditversicherung ein grosses Gebiet genommen, was der Ausbreitung des Instituts schadet, aber der heutige unvollkommene Stand, wo das Auskunftswesen ausser in Amerika überhaupt keine rechte Hilfe leisten kann und auch die europäische Statistik versagt, verlangt dieses Opfer, wenn nicht die Vorteile der Versicherung preisgegeben werden sollen. So sind denn die deutschen Gesellschaften dazu gekommen, nur Warenkredite zu versichern und die meisten englischen und französischen Versicherer ebenfalls, wenn sie dies auch nicht ausdrücklich erwähnen. Die Vorteile bestehen darin, dass der kaufmännische Kauf an Formen gebunden ist, die eine Spekulation zum grossen Teil verunmöglichen, und dass in vielen Fällen bei Nichtzahlung wenigstens die gelieferten Waren einen teilweisen Ersatz bieten können. Auch mag wohl das Bedürfnis zur Versicherung bei Verkäufern am grössten sein, weil bei Finanzkrediten meistens Sicherheiten durch Hypo-

thehen oder Wechselbürgschaften etc. verlangt werden. Überdies beginnt erst bei der Warenkreditversicherung das Interesse des Staates, denn dieser möchte die inländischen Exporteure schützen und dadurch den Export vergrössern.

Es ist selbstverständlich, dass die Vorteile dieses Systems nur dann zur Geltung kommen können, wenn nur wirklich ausgeführte Lieferungen zu den handelsüblichen Bedingungen abgeschlossen einbezogen sind. Nicht handelsübliche Bedingungen liegen unter anderem beim Detailhandel vor, wo z. B. meist kein schriftlicher Vertrag besteht, was eine Grundbedingung zur Aufnahme des Kredits sein muss.

Der «Hermes» bestimmt den Gegenstand und den Umfang der Deckung folgendermassen:

«1. Die Gesellschaft ersetzt der Vertragsfirma nach Massgabe des Vertrages den während der Vertragsdauer durch Zahlungsunfähigkeit von Kunden verursachten Vermögensschaden.

2. Die Deckung erstreckt sich auf alle Forderungen der Vertragsfirma aus den vom Vertragsbeginn ab tatsächlich ausgeführten Warenlieferungen ausschliesslich Zinsen und Kosten irgendwelcher Art, soweit die Lieferungen im regelmässigen Betriebe der Vertragsfirma in ihrem Namen und für ihre alleinige Rechnung erfolgt und vom Schuldner anerkannt oder in anderer Weise als rechtsbeständig erwiesen sind.» Und später:

«6. Nur auf Grund besonderer Vereinbarung erstreckt sich die Deckung auf Forderungen an Kunden, bei denen die Vertragsfirma als offener oder stiller Teilhaber oder in sonstiger Form zur Zeit der Lieferung beteiligt ist, oder sich später beteiligt, sowie Forderungen an Verwandte.»

In ähnlicher Weise geht die «Urbaine-Crédit» vor, wenn sie bestimmt:

«Ne sont point couvertes sauf le consentement formel de la Compagnie:

Les pertes provenant de clients dans les affaires desquels l'assuré est intéressé autrement que par la vente des marchandises, selon les voies ordinaires du commerce;

Toutes pertes d'intérêts par suite de délais de paiements, frais de justice, frais notaires ou autres;

Toutes pertes provenant de marchandises non livrées.»

Es müssen also auch bei der Warenkreditversicherung noch Einschränkungen gemacht werden, um einen Erfolg zu sichern.

Natürlich zeigt auch diese Versicherungsart noch verschiedene Fehler. Um möglichst nur Schaden zu decken, sind einige Gesellschaften, z. B. die «Trade Indemnity Company» und die «Urbaine-Crédit», so weit gegangen, eine Police auszugeben, die nur die Verluste bei Zwangsverkauf der Ware ersetzt. Es können also nur solche Waren gedeckt werden, die im Zeitpunkt des Verfalls der Schuld noch in gleicher Qualität und Quantität in den Händen des Schuldners sind. Dadurch wird natürlich der Kundenkreis einer Gesellschaft sehr eingeschränkt. Die «Resale loss policy» hat aber den grossen Vorteil, dass ihr Schadenersatzverfahren nicht kompliziert ist, da eine Betreibung umgangen wird. Praktisch spielt diese Police keine Rolle.

Mit der Zeit haben sich einige Warenkreditarten herausgebildet, die für eine Versicherung ungeeignet sind. Es seien hier nur die wichtigsten erwähnt:

a. Der Verkauf von Automobilen auf Kredit: Vom volkswirtschaftlichen Standpunkt aus gesehen ist schon in vielen Fällen das Geschäft an und für sich ungesund und damit auch eine Versicherung dieses Geschäfts. Dies zeigt sich vor allem dann, wenn der Wagen zu Luxus Zwecken verwendet wird. Es unterliegt keinem Zweifel, dass ein grosser Teil dieser Versicherungen zu Schaden führen muss, so dass auch vom Standpunkt des Versicherers aus dieser Zweig zu verwerfen ist. Als einzige europäische Gesellschaft von Bedeutung, die solche Policen ausgibt, ist die «Nationale-Crédit» bekannt. Leider geht aus dem Jahresbericht der Gesellschaft nicht hervor, welche Bedeutung dieses Geschäft für sie hat; es ist aber anzunehmen, dass es sich nur um vereinzelte Fälle handelt.

b. Die Abzahlungskreditversicherung: Sowohl in Frankreich wie in Deutschland hat man mit diesem Versicherungszweig Versuche gemacht, und es ist interessant, dass verschiedene Gesellschaften damit ihre Tätigkeit begannen. Mit welchem Erfolg, kann man sich denken. Das ist ein typisches Beispiel dafür, dass viele Gesellschaften nur darauf bedacht waren, ihren Kundenbestand zu vergrössern, auf die Qualität der Risiken aber keine Acht gaben. (Vgl. Ancey, S. 122, und Pintschovius, S. 24 f.) Auch heute noch wird von grossen Gesellschaften unternommen, dieses Gebiet zu erobern. Ein anschauliches Bild darüber gibt der Geschäftsbericht 1928 des «Hermes»:

«Schwierig ist die Geschäftspolitik in der Abzahlungskreditversicherung. Wie wir schon früher berichteten, sind wir von Anfang an nur zögernd an dieses Gebiet herangegangen und haben uns nach den wenig günstigen Erfahrungen der ersten Versuchsjahre teilweise wieder zurückgezogen. Auch im Berichtsjahr zeigte es sich, dass das deutsche Abzahlungsgeschäft darunter zu leiden hat, dass die monatlich fälligen Einzelarten in einem ungünstigen Verhältnis zum Einkommen des Abzahlers stehen; dazu kommt, dass bei manchen Abzahlungsartikeln die Händlerschaft selbst teilweise wenig befestigte kaufmännische Aussichten hat, was einen Vertrauensvertrag wie den Abzahlungsvertrag noch gefährlicher gestaltet. Auch muss angestrebt werden, dass das Eigenkapital der Finanzierungsinstitute in ein besseres Verhältnis zum Umfang der von ihnen durchgeführten Finanzierungen gebracht wird, damit sie unter allen Umständen in der Lage sind, bei rückläufiger Konjunktur die auf sie zurückströmenden uneingelösten Ratenwechsel ihrerseits aufzunehmen. Die Rückschläge, die auf dem Gebiete der Abzahlungsfinanzierung in der letzten Zeit eingetreten sind, haben wenigstens die Wirkung gezeitigt, dass die Finanzierungsinstitute selbst energisch darauf bedacht sind, ihr Geschäft von unsichern Risiken zu reinigen und die eine Zeitlang geübte Politik der reinen Umsatzsteigerung zu verlassen. Wir erhoffen uns hiervon eine allmähliche Gesundung dieses Geschäftszweiges.»

Man kann natürlich dem «Hermes» nicht zumuten, dass er in einem Bericht an die Aktionäre gesteht, die Versuche seien verunglückt. Und wenn auch dieser Zweig Erfolge bringen würde, wäre es doch ein Zeichen der Schwäche der Kreditversicherung, das Abzahlungsgeschäft einzubeziehen, denn was volkswirtschaftlich ungesund ist, soll nicht noch geschützt werden!

Zusammenfassend können wir feststellen: Es sollen nur solche Kredite gedeckt werden, bei denen nicht zum vornherein die Wahrscheinlichkeit eines Schadens feststeht. Welche Kredite darunter fallen, kann nicht allgemein gesagt werden. Mit der Entwicklung wird der Begriff weiter gefasst werden können. Theoretisch steht aber fest: Alle diejenigen und nur diejenigen Risiken sollen gedeckt werden, die die Eigenschaften eines versicherbaren und wirtschaftlich gesunden Risikos aufweisen.

So einleuchtend der Satz auch scheint, so wird er doch immer wieder umgangen. Teils ist die Not der Gesellschaft, teils aber auch die Tatsache, dass persönliche Interessen einen möglichst grossen Gewinn suchen, schuld daran.

## 2. Arten der Deckung

Diese Frage nimmt bei fast allen Lehrbüchern über unser Thema einen sehr grossen Raum ein. Es sind im Laufe der Zeit viele Deckungsmöglichkeiten aufgetaucht, die man in drei Gruppen einteilen kann:

- a) die Einzeldeckung;
- b) die Einzelkundendeckung;
- c) die Pauschaldeckung.

Innerhalb dieser Gruppen bestehen wieder verschiedene Variationen.

Es tauchen hier unwillkürlich zwei Fragen auf:

1. Welche Form ist für den Versicherten am geeignetsten?
2. Welche Form ist für den Versicherer am geeignetsten?

Was die Frage 1 anbetrifft, werden uns die nachfolgenden Ausführungen lehren, dass je nach den Umständen die eine oder andere Art bevorzugt wird.

Die Frage 2 ist viel umstrittener und für uns bedeutend wichtiger, namentlich der Streit um die Pauschalversicherung. Betrachten wir diese etwas näher. Es handelt sich um eine Police, die alle Warenkredite eines Kaufmanns an alle Schuldner enthält. Die einzelnen Kredite müssen bei der Gesellschaft nicht angemeldet werden, so dass diese auch ungesunde Kredite an schlechte Schuldner versichern muss. Vielerorts ist deshalb die Pauschalpolice verpönt. Diese Einstellung charakterisierte z. B. das Stuttgarter System der deutschen Kreditversicherung gegenüber dem englisch-hamburgischen System, welches die Pauschalpolice eingeführt hatte und schliesslich Sieger blieb. Aber heute noch hat sich auf internationalem Boden keine Einigung erzielen lassen. Auch die internationale Kreditversicherungskonferenz hat darüber nichts beschlossen.

Die Pauschalpolice entspricht den Bedürfnissen der meisten Kaufleute am besten und befreit sie von lästigen Auskünften. Überdies erwecken sie niemals vor einem Kunden den Eindruck, dass sie an der Zahlungsfähigkeit desselben zweifeln, was die Pauschalpolice namentlich auch vor der Bürgschaft und andern Sicherheiten auszeichnet. Eine erhöhte Freiheit des Versicherten auf der einen Seite bedingt erhöhte Vorsichtsmassregeln der Gesellschaft auf der andern Seite. Genügen die zur Verfügung stehenden Mittel, um die Gesellschaft und das Institut zu schützen? Das ist die Frage. Einige verneinen sie, andere bejahen sie.

Durch die Pauschalpolice sind alle Kredite eines Gläubigers an alle Kunden versichert, und zwar während einer bestimmten Zeit. Die Versicherungsbedin-

gungen des «Hermes» sagen dementsprechend: «2. Die Deckung erstreckt sich auf alle Forderungen der Vertragsfirma aus den vom Vertragsbeginn ab tatsächlich ausgeführten Warenlieferungen etc. etc. . . .» Die Prämien werden nach dem durchschnittlichen Gesamtumsatz des Versicherungsnehmers während einer gleichen Periode bestimmt. Um aber einer Ausnutzung dieser «Blinddeckung» auszuweichen, verlangt die Gesellschaft allgemeine Anhaltspunkte über die Kreditgabe, die der Gläubiger während der Versicherungsperiode einschlagen wird. Diese Fragen sind sehr wichtig und überschreiten zudem eine unbedingt nötige Diskretion nicht, was man bei den andern Deckungsarten nicht sagen könnte.

Die «Besondern Vereinbarungen» eines Pauschalvertrages mit dem «Hermes» mögen dies beweisen:

«I. Geschäftszweig:

Die Deckung erstreckt sich nur auf Forderungen für gelieferte Waren der nachbezeichneten Arten: . . .

II. Absatzgebiete:

Als Absatzgebiete für den Vertrag kommen ausschliesslich in Betracht. . .

Kunden in andern Absatzgebieten können durch Sondervereinbarung gedeckt werden.

III. Deckung von Kunden ohne Namensnennung:

1. Höchstkredit: Der höchste auf einen „unbenannten Kunden“ gedeckte Kredit beträgt RM. . . .

„Benannt“ können auch höhere Kredite gedeckt werden.

2. Kreditfähigkeit: Bis zum Höchstkredit stellt die Vertragsfirma die Höhe des gedeckten Kredites auf folgender Grundlage fest:

Es ist zwischen alten und neuen Kunden zu unterscheiden. Bei alten Kunden bemisst sich die Kreditfähigkeit bei geordneter Zahlweise nach dem Konto, bei neuen Kunden nach den von der Vertragsfirma einzuziehenden Auskünften.

A. Alte Kunden sind ohne Auskunftseinholung gedeckt, wenn sie zur Zeit der Entstehung der Forderung seit mindestens einem Jahr im regelmässigen Geschäftsverkehr von der Vertragsfirma Waren bezogen und geordnet im Sinne des § 1 der allgemeinen Vereinbarungen bezahlt haben. Für alte Kunden gilt als Kreditgrenze der höchste geordnet bezahlte Saldo aus Warenschulden in den einer neuen Kredit-einräumung vorausgehenden zwei Jahren. Überschreitungen bis zu 25 % sind zulässig.

Will die Vertragsfirma für einen alten Kunden innerhalb des Höchstkredits einen höhern als den nach Vorstehendem gedeckten Kredit gedeckt erhalten oder gehen der Vertragsfirma über einen alten Kunden Nachrichten zu, die den auf Grund des Kontos gedeckten Kredit nicht mehr rechtfertigen, so bestimmt sich die Kreditgrenze nach der Auskunft (siehe B).

B. Für neue Kunden bestimmt sich die Kreditgrenze innerhalb des vereinbarten Höchstkredites durch schriftliche Auskünfte berufsmässiger Auskunftsteilen.

3. **Haftungsfrist:** Die Haftung der Gesellschaft für eine Forderung erstreckt sich auf äusserst . . . Monate. Die Forderung gilt ohne Rücksicht auf etwaige abweichende Fälligkeitsangaben mit dem Datum der Faktura als entstanden, jedoch mit der Ablieferung, wenn diese vor Erteilung der Faktura erfolgte. Ist die Forderung nach Ablauf der Haftungsfrist noch nicht bezahlt, so ist unverzüglich Antrag auf Verlängerung zu stellen. Gegebenenfalls hat die Vertragsfirma den Weisungen der Gesellschaft zu folgen.
4. **Selbstbeteiligung der Vertragsfirma am Ausfall?** (Siehe näheres im Kapitel «Vorrisiko und Selbstbehalt».)
5. **Höchstleistung:** Als Höchstleistung der Gesellschaft (Barzahlung) sind für jedes Vertragsjahr RM. . . . vereinbart. Die Höchstleistung steigt jedoch um das Fünzfache des über die Mindestprovision (Provision = Prämie) hinaus bezahlten Provisionsbetrages für die Deckung der unbenannten Kunden.
6. **Provision (Prämie):** Die Provision beträgt  $\dots\%$  des Gesamtjahresumsatzes, mindestens RM. . . für das Jahr. Die Mindestprovision ist zu Beginn der Vertragsperiode zu zahlen. Am Ende des Vertragsjahres findet endgültige Verrechnung der Provision statt. Zu diesem Zwecke ist die Vertragsfirma verpflichtet, innerhalb eines Monats nach Ablauf eines Vertragsjahres der Gesellschaft die hierzu erforderlichen Nachweisungen zu liefern. Übersteigt der hierbei festgestellte Jahresumsatz den der Jahresmindestprovision zugrunde gelegten, so hat die Vertragsfirma binnen 14 Tagen nach Zustellung der Provisionsnachforderungen der Gesellschaft die Mehrprovision nachzuzahlen.»

Es ist der Gesellschaft natürlich unmöglich, vor Beginn des Vertrages die Richtigkeit der Angaben zu prüfen. Aber es genügt, wenn es bei einem Versicherungsfall geschieht. Je nachdem wird der Versicherer die Zahlung leisten oder verweigern. Dies macht den Versicherten vorsichtig. (Vielleicht sogar vorsichtiger als bei der Einzeldeckung, wo ins einzelne gehende Bestimmungen einem raffinierten Gläubiger Wege zeigen, diese zu umgehen. Überdies wäre bei der Pauschaldeckung bei Entdeckung eines Schwindels eine bedeutend höhere Prämie verloren.) Sicher wird es auch hier nicht in allen Fällen möglich sein, Umgehungen aufzudecken. Um so mehr gilt der Satz: Die Kreditversicherung muss in erster Linie populär sein.

Bei der Durchgehnng der einzelnen Vereinbarungen der Vertragsparteien fallen vor allem drei Schutzmassregeln der Gesellschaft auf:

1. Der Versicherer überlässt dem Gläubiger die Auswahl und Kontrolle der Kunden, legt ihm hierbei aber beträchtliche Pflichten auf mit dem Ziel, möglichst alle Vorsichtsmassregeln, die die Gesellschaft bei der Einzeldeckung zu ihrem Schutze trifft, durch den Versicherungsnehmer machen zu lassen. Dass die Ehrlichkeit und der gute Wille desselben eine gewisse Rolle spielen müssen, ist sicher und unvermeidlich. Hier zeigt sich die gefährliche Seite der Pauschalpolice.

2. Die zu Beginn des Vertrages festgesetzte Prämie ist nur eine Minimalprämie. Übersteigt der Umsatz des Gläubigers den angenommenen, so wird die Prämie nachträglich erhöht. Der Minimalprämie steht eine Maximalleistung gegenüber. Diese ist jedoch nicht massgebend für die Prämienberechnung; denn dies würde dem Gläubiger ein Recht auf die Maximalleistung geben, was er selbstverständlich nicht besitzt. Verbunden mit einer angemessenen Selbstbeteiligung des Gläubigers, bieten diese Vorschriften der Gesellschaft einen wertvollen Schutz.
  3. Der Tatsache entsprechend, dass über einen bestimmten Betrag hinaus gegebene Kredite schon wegen ihrer Höhe eine Gefahr bedeuten, hat die Gesellschaft für alle Kunden eine Maximalkreditsumme festgesetzt. Kredite, die über diesen Betrag hinaus gewährt werden, müssen besonders und einzeln versichert werden. Das ist die sogenannte «Höherdeckung», die dem Prinzip der Einzelkreditdeckung folgt. Zu diesem Zweck hat der «Hermes» der Pauschalpolice folgende Bestimmungen beigefügt:
- «IV. Deckung von Kunden mit Namensnennung:
1. Für einzelne Kunden, für die der «unbenannt» gedeckte Kredit nicht ausreicht, kann die Vertragsfirma eine Höherdeckung beantragen.
  2. Die Gesellschaft entscheidet nach Prüfung der Verhältnisse des zu deckenden Kunden und setzt den Deckungsbetrag, die Laufzeit, die Haftungsfrist, die Selbstbeteiligung der Vertragsfirma am Ausfall und die Zuschlagsprovision fest.
  3. Die Vertragsfirma hat auch bei «benannten Kunden» sämtliche Bedingungen des Vertrages einzuhalten, insbesondere hat sie auch ihrerseits die Rechtfertigung des Kredites wie bei den «unbenannten» Kunden dauernd selbst mitzuüberwachen. Die Gesellschaft kann jederzeit einen Auszug aus dem Konto eines «benannten Kunden» verlangen. Sie ist auch berechtigt, jederzeit ohne Angabe von Gründen die Deckung «benannter Kunden» unter Rückzahlung der Provision nach Verhältnis der noch nicht abgelaufenen Vertragszeit wieder aufzuheben. Die bis zum Einlauf der Mitteilung der Aufhebung bei der Vertragsfirma bereits ausgeführten Warenlieferungen bleiben im Rahmen des Vertrages und der bisherigen Höherdeckung gedeckt.
  4. Die Provision für «benannte Kunden» wird nur aus dem Betrag in Ansatz gebracht, der den Höchstkredit für «unbenannte Kunden» übersteigt und ist bei Abschluss der Höherdeckung sofort zu zahlen. Die Provision wird für volle Monate berechnet und bleibt verfallen, gleichgültig, ob und in welcher Höhe Lieferungen seitens der Vertragsfirma an den betreffenden Kunden erfolgen.
  5. Laufzeit: Die Höherdeckung «benannter Kunden» erlischt mit Ablauf der vereinbarten Laufzeit, sofern nicht eine Weiterverlängerung ausdrücklich vereinbart wird.»

Die Höherdeckung ist also grundsätzlich in die auf einen Kunden beschränkte Police gekleidet. Es müssen aber besondere Schutzbestimmungen der Gesellschaft beigefügt werden; denn jede Höherdeckung schliesst an und für sich schon

eine beträchtliche Gefahr in sich. Der «Hermes» wendet, wie wir oben sahen, ein radikales Mittel an, indem er verfügt: «Sie (die Gesellschaft) ist auch berechtigt, ohne Angabe von Gründen die Deckung „benannter Kunden“ unter Rückzahlung der Provision nach Verhältnis der noch nicht abgelaufenen Vertragszeit wieder aufzuheben.»

Die drei Massnahmen zum Schutze des Versicherers: Kontrollpflicht des Gläubigers, Minimalprämie und Maximalleistung, sowie Höherdeckung werden von allen deutschen Gesellschaften (denn sie haben ja alle das System des «Hermes» angenommen) und in Frankreich und England angewandt. In bezug auf die Höherdeckung schreibt zum Beispiel die «Assurance Française de Crédit» vor:

«Pour les crédits dépassant une certaine somme variant selon l'importance et le genre d'affaires de nos sociétaires, nous exigeons qu'il soit demandé préalablement à toute livraison au moins deux renseignements commerciaux favorables et au delà d'une certaine somme fixée d'un commun accord dans la police, l'agrément préalable de notre société est obligatoire.» (Vgl. Ancey: S. 70.)

Ein wichtiger Punkt bei der Pauschalpolice ist die Einschränkung des versicherten Kundenkreises auf ein gewisses Territorium. Die meisten amerikanischen Gesellschaften betreiben überhaupt nur eine nationale Kreditversicherung, weil dies am sichersten ist. In Europa würde eine solche Bestimmung aber die Zahl der Policen so einschränken, dass ein Erfolg unmöglich wäre. Da aber nicht in allen Staaten die gleiche Rechtssicherheit herrscht und das Auskunftswesen dort teils ganz versagt, kann der Versicherer niemals gestatten, dass alle Kredite in der Police einbezogen sind. Es werden also nur Kredite nach bestimmten Ländern gedeckt.

Diese Art spielt namentlich bei der Exportkreditversicherung eine gewisse Rolle. In diesem Zweig der Kreditversicherung ist man aber in Deutschland noch weiter gegangen und hat grundsätzlich die Pauschalpolice fallen lassen. Und dies mit gutem Grund: Der Staat will den Export fördern, nicht aber die Sorglosigkeit. Denn in der Tat ist es dem Gläubiger fast unmöglich, einen fremdländischen Kunden zu kontrollieren, während der Staat hierzu seine Konsulate hat. Als neueste Deckungsart entstand denn in Deutschland die sogenannte «Bündelversicherung», ein Mittelding zwischen Einzelkundenpolice und Pauschalpolice. Es sind alle Kunden eines oder mehrerer Länder in der Police eingeschlossen, die jedoch alle benannt sein müssen. Die Gesellschaft hat aber nur bei ungenügender Auskunft das Recht, einen Kunden zurückzuweisen. Diese Police kann von grosser Bedeutung werden, wenn die Konsulate für den erforderlichen Dienst eingerichtet sein werden. Er ist ja ihren übrigen Funktionen ähnlich. Einige deutsche Autoren, so Alfred Levy und Hugo Brunn (Brunn: «Die Exportkreditversicherung» aus der «Überseepost» 1929), glauben in der Bündelpolice die grosse Zukunft der Kreditversicherung zu erblicken. Brunn schreibt in fetten Lettern: «Die Entwicklung der Exportkreditversicherung steht unter dem Zeichen der Bündelversicherung.» Man kann sich aber der Ansicht nicht verschliessen, dass die Bündelversicherung die grossen Vorteile der Pauschalpolice für den Kaufmann nicht besitzt, sondern die lästige Angabe jedes einzelnen Kunden erfordert. Für den Versicherer zeigt sie nur Vorteile gegenüber der Pauschalpolice. (Die

Bündelversicherung wurde z. B. von der Frankfurter «Allgemeinen Versicherungs-A.-G.» betrieben.)

Was aber die Pauschalpolice anbelangt, so stehen wir immer noch vor der Frage: Werden die Nachteile der «Blinddeckung» genügend gemildert, um diese Deckungsart für die Gesellschaft rentabel und zum Vorteile des Instituts zu betreiben? Das Problem ist sehr umstritten. Unter den Gegnern der Pauschalpolice sei vor allem M. Bouchet erwähnt. Seine Argumente beleuchten in treffender Weise die kritischen Punkte und verdienen, wörtlich wiedergegeben zu werden:

«L'assurance doit-elle être faite sur clients déterminés, où peut-elle avoir lieu sans que les clients soient indiqués? En d'autres termes, doit on poser comme principe, que l'assuré doit faire connaître les clients avec lesquels il traite? Pour répondre négativement, on prétend que le secret des transactions commerciales doit être respecté, et que l'indication du nom de leurs clients éloignerait beaucoup de commerçants dans la crainte de voir leurs concurrents connaître ces clients. Cette réponse repose sur des observations judicieuses, car il faut bien reconnaître, avec M. Mathon, que le commerçant français est essentiellement individualiste. Mais et quelle que forte que soit cette réponse, elle ne nous paraît pas convaincante. En matière d'assurance il faut connaître le risque que l'on veut garantir; or, le client est un des éléments du risque, il faut donc le connaître. D'autre part ce serait singulièrement augmenter les chances de pertes que de laisser à tout assuré la possibilité de traiter avec qui bon lui semble. Parce qu'assuré, un commerçant sera toujours tenté de faire une opération qu'il aurait rejetée s'il ne l'avait pas été, c'est naturel, c'est humain. Quand à l'objection tirée de l'esprit individualiste du commerçant nous n'en nions pas la valeur, mais elle nous semble reposer sur un sophisme. Parce que quelques industriels gardent et veulent garder jalousement le secret de leur clientèle il ne faut pas inférer que tous les industriels gardent et veulent garder ce secret. Et d'ailleurs ce secret en est-il véritablement un? Evidemment non à beaucoup près, car les marchés sont ouverts à tout le monde et avec un peu d'intelligence il n'est pas impossible de trouver et connaître les clients susceptibles d'acheter tels ou tels produits.

Nous croyons donc que l'assuré devra faire connaître à l'assurance les noms de ses clients, avec, comme corollaire obligatoire, le maximum de découvert individuel en temps et en valeur qu'il se propose de faire avec chacun de ses clients. Ainsi prévenue, l'assurance pourra surveiller le crédit de ces derniers et si quelque fait se produit qui vient altérer la valeur de celui-ci elle pourra de suite en aviser son assuré et l'engager à s'abstenir de livrer ou en tout cas décliner sa responsabilité pour les livraisons à faire.» (Vgl. Bouchet, S. 83 f.)

Bouchet wirft also der Pauschalpolice folgendes vor:

1. Rein versicherungsrechtlich gesprochen, ist die Pauschaldeckung unvollkommen, weil ein Element des Risikos unbekannt ist, der Kunde, und damit das Risiko selbst nicht genügend bestimmt ist. Man kann aber höchstens sagen: das Risiko ist weniger gut bestimmt als bei der Einzelkunden- und Einzelkreditpolice. Es ist aber immer noch genügend bestimmt, um versicherbares Risiko zu sein. Das Risiko heisst ja: Unein-

bringlichkeit einer Forderung. Das ist bei jeder Pauschalpolice der Fall. Wir möchten geradezu behaupten, dass in diesem Punkte die Pauschalpolice am besten der Versicherung entspricht. Bouchet möchte das Risiko jedes einzelnen Kredites näher bestimmt wissen, während die Bestimmbarkeit des Gesamtrisikos der Police massgebend ist. Dies ist in der Tat dank der weitgehenden Risikoverteilung in einer und derselben Police mindestens so gut möglich wie bei den einfachen Policen, wo neben dem Gläubiger ein einziger Schuldner das Risiko von null bis 100 % steigern kann. (Deshalb sind die Prämien bei der Pauschalpolice relativ bedeutend tiefer.) Es entspricht gar nicht dem Wesen der Versicherung, das Risiko nur individuell festzusetzen (die Lebensversicherung z. B. klassiert nach der Absterbeordnung). Nur bei der Pauschalpolice ist es möglich, eine mehr oder weniger allgemein gültige Regel aufzustellen. Die weitere Ausarbeitung der Konkursstatistik und Erfahrungen aus der Versicherung selbst werden mithelfen, daraus einen richtigen Prämientarif zu machen, eine Unmöglichkeit für die zwei andern Deckungsarten.

2. Bouchet schliesst von seinem ersten Vorwurf sofort auf einen zweiten: «que de laisser à tout assuré la possibilité de traiter avec qui bon lui semble». Das ist die schon erwähnte «Blinddeckung». Ich anerkenne diesen grossen Nachteil; wir haben aber gesehen, dass die Gesellschaft dagegen Vorsichtsmassregeln trifft: Eigenrisiko des Gläubigers (Selbstbehalt, Vorrisiko), Maximaldeckungssumme, endgültige Prämienberechnung am Schluss, Kontrollpflicht der Kunden und Kredite durch den Gläubiger und Höherdeckung. Dazu kommt noch, dass ein Gläubiger, der die Absicht hat, zu betrügen, selten die Pauschalpolice wählen wird, da er für den ganzen versicherten Umsatz Prämien zahlen muss und Gefahr läuft, bei Entdeckung eines Betruges diese zu verlieren und dazu den Anspruch auf Ersatz für weitere gegebene Kredite. Überdies bringt die Pauschalpolice dem Versicherer eine grosse Erleichterung, indem er seine ganze Aufmerksamkeit auf die Auswahl des Gläubigers richten kann. Ist dieser ein reeller Kaufmann, so wird das Risiko bei der Police in ungefähr gleicher Höhe sein (Konjunkturschwankungen und Kredite nach unsichern Ländern vorbehalten). Ich bin demnach der Ansicht, dass die Pauschalpolice auch in diesem Punkte den andern Deckungsarten nicht nachsteht. Dies beweist schon die relativ grosse Entwicklung, die sie in Deutschland und Frankreich genommen hat.

Bei der staatlichen Exportkreditversicherung ist die Pauschalpolice ausgeschlossen, weil nur im Inland selbst fabrizierte Waren gedeckt werden sollen und darum eine erhöhte Kontrolle des Versicherers nötig ist. Eine erhöhte Kontrolle erfordern auch die ausländischen Kunden. Der Staat hat dazu die besten Mittel (die Konsulate). Dem Gläubiger fällt eine solche Aufsicht sehr schwer und teuer. Es besteht darum eine erhöhte Gefahr, dass er auch in der Blinddeckung einen Ersatz dafür sehe. Es liegt in der Aufgabe des Staates, solches leichtsinniges Kreditgeben zu unterbinden.

3. Weniger wichtig ist die Bemerkung Bouchets, dass die Befreiung von der Angabe der Kunden für den Gläubiger keinen Vorteil bedeute. Das Gegen-

teil ist ganz offensichtlich, und der zitierte Autor zweifelt ja selbst an seiner Behauptung. Nicht zu unterschätzen ist daneben die Tatsache, dass die Pauschalpolice infolge der «Blinddeckung» einer Schuldübertragung nichts in den Weg legt, während dies bei Benennung der Kunden komplizierter wird.

Vollständigkeitshalber sei noch erwähnt, dass einige englische Gesellschaften «The Ocean Accident and Guarantee», «The Commercial Union» und «The Palatine» versucht haben, die Pauschaldeckung ins Extreme zu führen. Dieses System nannte sich «Insurance against Excess» oder «Whole account Insurance». Der Versicherte deckte alle Kredite des Gläubigers, ohne Ausnahme und Bedingung. Diese Form bedingte einen genauen Einblick in alle Einzelheiten des Geschäftes. Abgesehen von technischen Schwierigkeiten krankten diese Policen an dem Umstand, dass es überhaupt keine Versicherungsverträge waren. Hier ist in der Tat das Risiko zu wenig bestimmt. Die Versuche blieben denn auch erfolglos und mussten wieder abgebrochen werden (vgl. Frankuski: «Die Kreditversicherung», Basel 1927).

### 3. Ergebnis

Aus den obigen Ausführungen geht hervor, dass die Fragen über die Art des zu deckenden Kredites und die Deckung selbst noch sehr umstritten sind. Teilweise ist der Streit illusorisch, weil es sich um verschiedene Bedürfnisse handelt, an andern Stellen aber muss eine Einigkeit erzielt werden. Einer guten Lösung stehen drei Schwierigkeiten im Weg:

- a) die geringe Erfahrung infolge der Unpopularität;
- b) das Fehlen einer guten Konkurs- und Konjunkturstatistik;
- c) die mangelnde Auskunft.

Diese Hindernisse sind in den Vereinigten Staaten von Amerika zum grossen Teil behoben. Wie auf andern Gebieten, wird auch hier Europa nach und nach folgen müssen. In der Tat sind namentlich auf dem Gebiete der Auskunft in neuester Zeit grosse Neuerungen und Fortschritte erzielt worden. Die Auskunft einzelner Privatpersonen genügt nicht, weil sie keinerlei Garantien bieten. In Deutschland und Frankreich ist man verschiedene Wege gegangen. Frankreich sucht vor allem durch Vereinigung von Kaufleuten eine gegenseitige Auskunftspflicht einzuführen. (Dieses System wurde namentlich von M. Mathon propagiert.) Die «Assurance Française de Crédit» ist in diesem Punkt am weitesten vorgeschritten, indem sie sich in der Form der Genossenschaft gebildet hat und darum einen engen Kontakt zwischen den einzelnen Mitgliedern besitzt. Deutschland, Österreich und die Schweiz verfolgen das amerikanische System, indem unabhängige Auskunftsinstitute wie Schimmelpfeng etc. dieses Amt ausführen. Während aber die Amerikaner damit so weit gekommen sind, dass die beiden grossen Institute Bradstreet und Dun and Co. in der Auskunftserteilung geradezu ein Monopol innehaben und weltberühmt wurden, sind in Deutschland immer noch private Auskünfte nötig. Für die Exportkreditversicherung sind staatliche Institute geplant und teils schon eingeführt worden (Preussen). Daneben wirken die Konsulate. Es sei andern vorbehalten, über die Bedeutung dieser Einrich-

tungen näher zu berichten. Ich möchte nur feststellen, dass eine vollkommene Auskunftfei vor allem zwei Eigenschaften haben muss:

1. ein grosses Wirkungsfeld umfassen, vielleicht darin sogar Monopolstellung haben;
2. Garantie für vollständige Diskretion geben.

## D. Prämie

### 1. Möglichkeit der Berechnung

Da die Versicherung die Risikenverteilung zum Ziele hat, hat jeder Versicherungsnehmer einen Teil des gesamten Risikos, das sich in der Gesellschaft vereinigt, zu tragen. Das ist die Prämie. Sie kann nicht für jeden Beteiligten gleich gross sein, weil ja die Risiken, die diese bringen, auch verschieden sind. Logischerweise trägt also der Versicherungsnehmer eine Prämie, die seinem versicherten Risiko entsprechend bemessen ist. Diese Verteilung gehört aber nicht zum Begriff der Versicherung. (Bei der Sozialversicherung trägt in vielen Staaten jeder Versicherte einen gleichen Anteil am Gesamtrisiko, unbekümmert um die Grösse des einzelnen Risikos. Das liegt in gewisser Beziehung im Wesen der Sozialversicherung.) Zum Begriff der Versicherung gehört nur, dass das Gesamtrisiko berechnet werden könne und ganz von den Versicherten getragen werde. Es ist also theoretisch unrichtig, wenn man der Kreditversicherung ihren Versicherungscharakter abspricht, weil das einzelne Risiko zum voraus nur sehr schwer festzustellen sei. Praktisch ist die Behauptung aber berechtigter, weil eine junge Versicherung, deren Risiken grossen Schwankungen unterworfen sind infolge des kleinen Bestandes an Versicherten und da die Leistungen meist nicht am Schluss eines Jahres, sondern bald früher und bald später zu entrichten sind, das Gesamtrisiko eines Jahres nicht zum voraus festsetzen kann. Es muss sich jedes Jahr aus der Summe der versicherten Risiken neu ergeben. Um eine richtige Prämie zu erhalten, muss also jedes versicherte Risiko berechenbar sein. Mit der Entwicklung der neuen Versicherung und der Statistik über Konjunktur und über die Konkurse wird die Prämienberechnung immer mehr verallgemeinert werden können. Damit soll nicht gesagt sein, dass auch hier die Prämie für jeden Versicherten gleich angesetzt werden soll; im Gegenteil, gefährliche Risiken sollen auch hoch bezahlt werden. Aber es ist wünschenswert, dass sich nach und nach Prämientarife bilden können.

Vorläufig besteht die Frage: Ist es möglich, eine gerechte (dem Risiko entsprechende) Prämie zu berechnen? Es ist natürlich bei jeder Versicherung unmöglich, das Risiko genau festzustellen; denn sonst wäre es kein Risiko. Nötig ist nur, dass genügend Anhaltspunkte vorhanden sind, die Grösse des Risikos im Verhältnis zu den andern zu deckenden Risiken festzustellen. Ist dies der Fall, so ist es auch möglich, Tarife aufzustellen. Die Frage über den Versicherungscharakter der Kreditversicherung wird also zuletzt eine Frage über die Möglichkeit der Aufstellung von Prämientarifen. Die Meinungen gehen in diesem Punkt stark auseinander. Es ist interessant, dass im allgemeinen die französischen Lehrbücher die Tarifierung für möglich halten, während die deutschen das Gegenteil behaupten. Hören wir einige Stimmen:

Bouchet schreibt: «Enfin et nous le démontrerons plus loin, le risque peut être calculé et évalué avec autant de précision qu'on a calculé le risque incendie ou le risque accident du travail.

Donc le risque crédit est assurable; il l'est d'autant plus qu'il a été couvert et qu'il est aujourd'hui encore couvert par des Compagnies d'assurance.» (Bouchet, S. 36).

Maurange: «Par définition, l'assurance constitue la couverture d'un risque. Et en définitive le risque „d'insolvabilité“ d'un commerçant emprunteur ne se différencie en rien du risque d'incendie, d'accident, de mortalité, etc.» (Vgl. Maurange, «L'assurance-Crédit».)

Mildebrath, Handelslehrer in Berlin, ist dagegen folgender Ansicht: «Feste Prämientarife bestehen nicht, können auch nicht bestehen, da jedes Kreditgeschäft seine eigenen, individuellen Risikomomente birgt. Der Prämienatz hängt ab von der Grösse des eingegangenen Risikos, von der Art des Geschäftszweiges, dem Geschäftsumfang, den Absatzgebieten, den früheren Verlusten, den Kreditfristen, der Höhe des Kredites usw.» (Vgl. Mildebrath: «Allgemeines und Besonderes zur Frage der Kreditversicherung», 1926, S. 7.)

Als Praktiker dieses Faches schreibt Dr. Ernst Happe in einer Werbeschrift für die «Vaterländische Kreditversicherungs-A.-G.» folgendes: «Wer, um sich über die Höhe der Prämie ins Bild zu setzen, einen Prämientarif zu sehen wünscht, der muss sich eine Enttäuschung gefallen lassen; es gibt in der Kreditversicherung keinen Tarif, und es kann ihn auch nicht geben. Die Gründe liegen auf der Hand: Jede Tarifierung setzt eine gewisse Klassifizierung voraus. Diese würde aber nicht nur auf erhebliche Schwierigkeiten stossen, sondern auch mit grossen Nachteilen verbunden sein, denn die Risiken sind nicht nur innerhalb der einzelnen Gewerbezweige, sondern auch innerhalb der zu einer Branche gehörenden Untergruppen ganz verschieden gelagert. Deswegen muss die Wirtschaft von der Kreditversicherung vor allem verlangen, dass sie der Besonderheit jedes Betriebes genügend Rechnung trägt. Hierfür ist aber dann die beste Gewähr gegeben, wenn von einer Tarifierung ganz abgesehen und die Prämie für jede Police besonders kalkuliert wird, wie es ja heute auch geschieht. Dass dieses Verfahren den Interessen der Versicherungsnehmer am besten gerecht wird, findet man auch durch die Bilanzen der Kreditversicherungsinstitute insofern bestätigt, als daraus hervorgeht, dass die Gesellschaften übermässige Gewinne bisher nicht ausweisen konnten.» (Happe, Die Kreditversicherung, S. 7.)

Mit der Zeit sollte es möglich sein, die Prämien im wesentlichen durch Tarife festzulegen. Wenn dies bis heute noch nicht oder nur teilweise geschehen ist, hat es seinen Grund in der geringen Erfahrung der zurückgebliebenen Statistik und Auskunftserteilung. (An mangelnder Auskunft scheiterte die Kreditversicherung immer, wie wir gesehen haben.) Das geht aus folgenden Tatsachen hervor:

Jedes Kreditrisiko besteht aus 3 Teilen:

- a) äussere Einflüsse;
- b) Risiko, das in den Vertragsparteien liegt;
- c) Risiko, das im Kredit selbst liegt.

a) Äussere Einflüsse: Es sind darunter Risiken verstanden, die nicht im Verträge selbst liegen. In erster Linie hängt jedes Kreditrisiko von der Konjunktur im allgemeinen und speziell von der Konjunktur eines Landes ab. Dann auch von der Rechtssicherheit dieses Staates. Es wäre also ein Prämientarif für jedes Land möglich mit Hilfe der Statistik. (Vgl. Pintschovius: Wirtschaftskonjunktur und Delkrederverträge, 1926.)

Bouchet propagiert eine solche Prämienberechnung, indem er zwei Methoden vorschlägt:

1. «La valeur du risque-crédit n'est autre que le quotient d'une division dont le montant total des pertes d'un pays est le dividende et le chiffre d'affaires à crédit de ce même pays est le diviseur.» (Bouchet, S. 50 ff.)

2. «Un autre mode de calculer le risque consiste à rechercher le nombre et la valeur des effets protestés par rapport au chiffre total des effets escomptés.» (Vgl. Bouchet, S. 53 f.)

Leider genügen diese einfachen Berechnungen nicht. Sie sind aber nötig, und die «Besondern Vereinbarungen» der Pauschalpolice des «Hermes» enthalten denn auch die Bestimmung: «Als Absatzgebiete für den Vertrag kommen ausschliesslich in Betracht: . . . . .» Schon bei der Betrachtung des Vorrisikos machten wir die Entdeckung, dass das Risiko auch je nach Branche verschieden ist. Auch dies ist statistisch feststellbar, und zwar noch leichter als das Gesamtrisiko, weil die Statistiken über einzelne Branchen weiter fortgeschritten sind. Übrigens bestehen im grossen ganzen keine beträchtlichen Divergenzen. Auf alle Fälle schränkt diese Notwendigkeit die Möglichkeit von Prämientarifen nicht ein.

So ist die nachfolgende Vereinbarung in der Pauschalpolice des «Hermes» zu verstehen: «Die Deckung erstreckt sich nur auf Forderungen für gelieferte Waren der nachbezeichneten Arten: . . . . .»

Wäre damit das durchschnittliche Risiko bestimmt, so wäre eine gute Tarifierung nur eine Frage der Zeit, ja selbst wenn die Statistiken nicht genügend funktionierten. Die Erfahrung würde die richtigen Wege zeigen. Ein solcher Tarif, der auf mehr als 25 Jahre Experimentierungen beruhte, wurde von den amerikanischen Kreditversicherern im Oktober 1923 aufgestellt. Es geschah dies auf Befehl der Regierung.

b) Risiko in den Vertragsparteien: Handelt es sich um eine Pauschalpolice, so fällt die Beeinflussung des Risikos durch den Debitor nicht in Betracht, jedoch um so mehr diejenige des Gläubigers. Wir haben ja gesehen, dass die Pauschalpolice einem unsoliden Versicherungsnehmer eine Ausbeutung der Gesellschaft nicht immer verwehren kann. Ist also von Bedeutung, die Qualität des Gläubigers zu kennen. Zu ihrer Ermittlung dienen die Auskünfte. Dieser Einbruch in die Möglichkeit der Aufstellung von Tarifen liegt also nicht im Wesen des Institutes, sondern in äussern Tatsachen, die mit der Verbesserung der Auskunft und der Erweiterung der Risikenverteilung an Bedeutung verlieren werden. Für eine Pauschalpolice, d. h. eine Police, die alle während einer gewissen Zeit von einem Kaufmann gewährten Kredite enthält, wird es also sicher möglich sein, Prämientarife festzustellen. Was die Einflüsse des Kredites selbst und des

Schuldners anbelangt, findet ja eine Mischung statt. Voraussetzung ist nur, dass starken Auswüchsen durch besondere Bestimmungen begegnet wird. Solche Auswüchse sind vor allem: Gewährung von übermässig hohen Krediten an einen Kunden; zu grosse Kreditfristen.

Aus diesen Gründen hat die französische Kreditversicherung für die Pauschalpolice im allgemeinen feste Prämien angenommen. So die einstige «Sécurité Commerciale», die «Nationale-Crédit» und die «Assurance Française de Crédit». (Letztere Gesellschaft ist noch begünstigt durch ihre genossenschaftliche Unternehmungsform, die das Risiko «Gläubiger» vermindert. Die Prämien gehen von 0,25—12 %.) Die französische Auffassung kann vielleicht als etwas optimistisch bezeichnet werden. In der Tat können die Tarife nicht genau sein. Aber solche Versuche bilden den sichern Weg, mit der Zeit zum Ziele zu kommen. Es gilt hier das, was Ancey von der Unfallversicherung, einem vielleicht noch tariffeindlicheren Institute, sagt: «L'assurance contre les accidents, créée d'une manière tout à fait empirique, et sans statistiques, encaisse aujourd'hui en France des primes qui s'élevaient pour l'exercice 1924 à 1 milliard 400 millions; elle garantit sans difficulté les responsabilités résultant de la loi sur les accidents du travail à des taux qui ont d'abord approximativement été calculés par le jeu de la concurrence et les corrections de l'expérience, et qui arrivent actuellement à représenter le juste prix du risque.»

Des weitem hat die Tarifierung für den Gläubiger einen grossen Vorteil. Er wird viel lieber eine Versicherung eingehen, wenn er die Höhe der Prämie zum vornherein kennt und selbst kontrollieren kann und wenn er nicht seine letzten Geschäftsgeheimnisse aufdecken muss, um gar zu ängstlichen Gesellschaften eine individuelle Prämienberechnung zu ermöglichen.

(Natürlich hindert die fixe Prämie nicht, dass zu Beginn nur eine provisorische Prämie festgesetzt wird, und diese dann am Schluss der Vertragsperiode erhöht wird, wenn die Limite, in die diese Prämie passt, überschritten ist.)

Deutschland ist pessimistischer. Es hält an der individuellen Berechnung der Prämie auch bei der Pauschalpolice fest. Happe glaubt, für den deutschen Standpunkt einen unumstösslichen Beweis zu liefern, wenn er von den geringen Gewinnen spricht, die die Gesellschaften selbst bei individueller Berechnung der Prämie machen. In Wirklichkeit befindet er sich in einem Zirkel, aus dem er nicht herauskommt. Die Gewinne sind so klein, weil die Zahl der Verträge sehr klein ist. Der erste Schritt aber, um Kaufleute anzulocken, ist die Aufstellung von Prämientarifen.

Liegt nicht eine Pauschalpolice, sondern eine Einzelkunden- oder Einzelkreditpolice vor, so spielt neben den schon erwähnten Einflüssen der Schuldner eine ausschlaggebende Rolle für die Berechnung der Prämie. Es findet keine Mischung der Schuldner statt. Die Aufstellung von Tarifen wird also sehr erschwert, wenn nicht sogar verunmöglicht. Trotzdem haben die fortschrittlichen Amerikaner solche Tarife aufgestellt, gestützt auf die Angaben der grossen Auskunfteien, die alle Kaufleute in bezug auf ihre Zahlungsfähigkeit in eine von sechs Kategorien eingliedert. Es geschah wieder aus dem Grunde, den Versicherungsbestand zu erweitern. Die Gesellschaften wussten aber, dass eine solche Berech-

nung doch etwas Willkür an sich trage. Durch eine umfassende Mantelpolice, d. h. durch Zusammenfassung mehrerer Einzelkundenpolicen in eine Police, ist es möglich, diesen Fehler zu beheben.

In Europa sind natürlich feste Prämien noch viel gefährlicher, weil die Auskünfte mangelhaft sind.

Die Pauschalpolice bietet also in diesem Punkte bedeutende Vorteile vor der Einzelkundenpolice.

c. Risiko im Kredit selbst: Diese Risiken bestehen in der Dauer, in der Höhe und in der Sicherung des Kredits. Sie sind für jeden Kredit anders. Es ist ganz unmöglich, bei der Einzelkreditpolice einen Tarif aufzustellen. Dafür ist es in erhöhtem Masse möglich, eine gerechte Prämie individuell festzustellen. Diese Berechnung kommt aber in seiner Wirkung einem gerechten Tarife nicht gleich, weil daraus niemals ein Schluss für das Gesamtrisiko eines Jahres gezogen werden kann, wie dies beim Tarif der Fall ist. Die individuelle Prämienberechnung denkt nur an das Heute, nicht aber an das Morgen. Das ist ein Zeichen der Schwäche. Trotzdem wird es unmöglich sein, je für die Einzelkreditpolice Tarife zu machen, weil keine Mischung stattfindet. In gewisser Beziehung ist zwar eine einheitliche Prämie möglich bei Krediten, die besonders gut gesichert sind, so dass die andern Risikofaktoren gewissermassen annulliert werden. So berechnet die «Trade Indemnity Co.» die Prämie für durch gute Wechsel verbrieftete Kredite nach der Laufzeit der Wechsel. Dies sind aber vereinzelte Fälle, da ein gut gesicherter Kredit einer Versicherung nicht mehr bedarf.

Eine Ausnahme in der Regel der individuellen Prämienberechnung bildet die deutsche Exportkreditversicherung. Sie stellt einen sehr starren Tarif auf, der nicht dem einzelnen Risiko entsprechend sein kann, aber sehr praktisch ist. Da der Gläubiger bei dieser Versicherung in der Kreditgabe sehr eingeengt wird und für das Vorliegen eines Schadens schwere Voraussetzungen gegeben sind, ist der Tarif eher möglich. Dieses Vorgehen zeigt deutlich, wie auch Deutschland zum Mittel der Tarife greift, um ihren Versicherungsbestand zu erhöhen. Das muss natürlich vor allem bei der Exportkreditversicherung des Staates der Fall sein, da sie ja eine soziale Institution darstellt.

Die einschlägige Bestimmung des Planes A lautet folgendermassen:

«Die Prämie beträgt bei einer Laufzeit von  $4\frac{1}{2}$  Monaten  $1\frac{1}{3}$  %, für jeden weitem angefangenen Monat  $\frac{2}{9}$  % aus der bei Beginn der Laufzeit der Versicherung bestehenden Forderung. Die Mindestprämie beträgt RM. 10. —.

Wird die Laufzeit nur hinsichtlich eines Teilbetrages der versicherten Forderung verlängert, so wird eine monatliche Prämie von  $\frac{1}{3}$  %, und zwar nur aus der bei Beginn der Verlängerung noch ausstehenden, um die Selbstbeteiligung verminderten Forderung berechnet.

Für die Deckung von Forderungen aus Geschäften unter der Bedingung „Kasse gegen Dokumente“ wird die Prämie aus 30 % des Fakturenbetrages berechnet.»

Auch der einstige Plan B enthielt einen Tarif, der aber etwas kleinere Prämien ergab, die zudem Maximalleistungen darstellten, welche bei geringerem Schaden teilweise zurückbezahlt werden mussten.

Die Höhe der Prämie beträgt für die Einzelkundenpolice in Deutschland 6—9 %, bei der «Trade Indemnity Co.» 2—5 % oder 3—8 %, je nachdem es sich um inländische oder ausländische Kredite handelt.

Folgen: Wo Tarife mangeln, müssen die Prämien so hoch berechnet werden, dass genügende Reserven für etwaige Überraschungen vorhanden sind. So werden die Prämien wegen ihrer Höhe zu einer grossen Gefahr für die Entwicklung der Versicherung (vgl. Ancey, 28 ff., 59).

## 2. Mittel zur Verminderung der Prämien

Oft kann eine Spekulation der Gesellschaften dem Fortkommen der Kreditversicherung als Versicherung im Wege stehen. In der Tat hat der Umstand, dass hohe Prämien einen geringen Versichertenbestand bedingen und dieser wiederum hohe Prämien, dazu geführt, dass einzelne Versicherer sich ausserhalb dieses Kreises zu helfen suchten. Durch Spekulation sollten die Prämien herabgemindert werden. Die Kreditversicherung ist aber eine soziale Institution wie jede andere Versicherung, die nicht den Zweck hat, Gewinne zu erzielen, sondern lediglich den Kreditgeber zu schützen, Sicherung und Spekulation sind Gegensätze! (Den Beweis liefert der Krach der «Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G.».)

Wir müssen also nach andern Mitteln suchen. Es haben sich vorläufig folgende herausgebildet:

- a) Erhöhung des Vorrisikos (vgl. Kapitel Vorrisiko und Selbstbehalt): Es ist nur eine scheinbare Verminderung der Prämien, weil ja die Leistung auch vermindert wird. Dennoch hat das Vorrisiko oft diesen Zweck (namentlich in Amerika), nämlich, wenn es dem Gläubiger vor allem darauf ankommt, aussergewöhnliche Verluste zu sichern.
- b) Ermässigung im 2. und 3. Jahr, wenn das erste Jahr schadenfrei verläuft: Dieser Versuch wird von den Deutschen unternommen. Die Bedingung ist unbedingt zu hart, um wirksam zu sein. Die Tendenz aber ist gut: Nach einem Jahr ist die Gesellschaft in der Lage, eine dem Risiko entsprechende Prämie auszurechnen, und kann so dem Versicherungsnehmer entgegenkommen. (Hier zeigt sich wieder der Drang zu Tarifen.)
- c) Vereinigung mehrerer Gläubiger in einer Police: Dieses Mittel bringt nicht nur eine erhöhte Risikoverteilung, sondern vergrössert sofort auch den Bestand an Versicherten. Bei der Unfallversicherung, die in vielen Punkten Ähnlichkeit hat mit der Kreditversicherung, hat ein ähnliches Mittel, die Kollektivunfallversicherung, grosse Erfolge gezeitigt und die Anwendung eines Tarifes ermöglicht. Warum sollte dies hier auch nicht möglich sein? Berufsverbände und andere Organisationen könnten die Aufgabe verhältnismässig leicht besorgen und würden noch wesentlich zur Vereinfachung des Apparates beitragen. Natürlich müsste dem Verband eine grosse Verantwortung überbunden werden, nämlich was Auswahl und Kontrolle der Versicherten anbelangt (vgl. Ancey, 144 f.).
- d) Indirekt durch Übertragungsmöglichkeit des Anspruchs aus der Police: Dadurch werden dem Versicherten neben der Sicherung der

Kredite noch andere Vorteile eingeräumt. Vor allem kann er durch die Verpfändung oder deren Verkauf der Police neue Kredite aufnehmen. Zu diesem Zwecke werden besondere Verträge abgeschlossen zwischen den Banken und den Versicherern. Der Versicherungsvertrag wird in der Folge an starrere Bestimmungen geknüpft (vgl. Kapitel Wahl des Kredites). Abgesehen von dieser Konsequenz schaden solche Mittel der finanziellen Lage eines Kaufmannes oft mehr als sie nützen. Krediterweiterung ist zugleich auch Schuldvergrößerung! Es muss also damit sehr vorsichtig verfahren werden.

### E. Schlussfolgerung

Die Mannigfaltigkeit der Systeme mit der grossen Zahl der missglückten Versuche zeigt uns deutlich, welchen Schwierigkeiten die Einführung der Kreditversicherung begegnet. Besonders pessimistisch muss der Krach der «Frankfurter Allgemeinen Versicherungs-A.-G.» stimmen, der im Sommer 1929 erfolgte. Ich glaube, gezeigt zu haben, dass die Gefahren darin zu suchen sind: Es ist sehr schwer, die Kreditversicherung als Versicherung zu betreiben. Die Kreditversicherung bedeutet eine grosse Förderung des Handels, einen grossen Fortschritt in der Volkswirtschaft, wenn sie eine reine Versicherung ist; sie ist aber zu verurteilen, wenn sie zu einem Bürgschaftsvertrag, zu einem gewöhnlichen Bankgeschäft, heruntersinkt! Kreditversicherung betreiben, heisst jegliche Spekulation ausschalten, heisst das persönliche Interesse dem volkswirtschaftlichen unterordnen!

---