

Schweizer Gemeinde Nr. 10/2002

Gemeinsame Versicherung für mehrere Gemeinden?

Gemeinden kaufen gemeinsam Versicherungslösungen ein und profitieren von vermeintlich besseren Konditionen – so zumindest lautet das Versprechen des Anbieters. Was steckt, ausser einem Rabattversprechen, hinter diesen Konzepten?

Renato von Aesch (trees AG) in Zusammenarbeit mit **Kurt Köchli** (Die Mobiliar)

Gemeinsame Versicherung für mehrere Gemeinden?

Gemeinden kaufen gemeinsam Versicherungslösungen ein und profitieren von vermeintlich besseren Konditionen – so zumindest lautet das Versprechen des Anbieters. Was steckt, ausser einem Rabattversprechen, hinter diesen Konzepten?

Ein kritischer Blick tut Not. Es ist nicht weiter erstaunlich, dass solche Werbebriefe bei den Verantwortlichen von Gemeinden die Frage aufwerfen, ob nicht auch gerade sie sparen können. Reisserische Berichte dieser Art fanden sich vereinzelt auch in der Presse wieder und erweckten den Eindruck, diese Lösung sei für die Gemeinden das Ei des Kolumbus.

Hinter diesen Versprechungen steckt wenig. Vorweg gilt es festzuhalten, dass es seit Beginn der Assekuranz deren ursprüngliche Aufgabe war und ist, gleichartige Risiken mehrerer im Kollektiv auszugleichen. Der Spareffekt kann kaum daraus entstehen, die gleichen Kunden wie vorher unter anderem Namen zu versichern. Das Sparpotenzial einer Gemeinde muss unter diversen Aspekten beurteilt werden.

Dazu hilft folgende Optik:

Obligatorische Versicherungen:

Den Löwenanteil der Prämien beanspruchen primär die obligatorischen Versicherungen (BVG, UVG oder von Gebäuden in Monopolkantonen), die in der Grundversicherung streng reglementiert sind und deren Leistungen und Prämien teilweise gesetzlich festgelegt sind.

Freiwillige Versicherungen:

Übrige Versicherungen für Sach, Haftpflicht, Krankentaggeld, Motorfahrzeuge oder für Technische Anlagen. Dieses Prämienvolumen ist bedeutend kleiner (meist unter 30%) als das der gesetzlich vorgeschriebenen obligatorischen Versicherungen. Die Unterteilung zeigt insbesondere, dass nur ein geringer Teil der gesamten Prämienaufwendungen überhaupt in einer gemeinsamen Lösung eingebracht werden könnte.

Deshalb halten sich die möglichen Einsparungen absolut in Grenzen.

Die Probleme einer gemeinsamen Lösung

Im Regelfall enden Projekte dieser Art nach jahrelanger Arbeit in der Ablage, die üblicherweise dem Altpapier zugeführt wird. Verschiedene Anbieter im Markt sind sich der wirklichen Problemstellungen und der dem Abschluss folgenden Handlungsaufgaben, Problematiken und Rechtsverhältnisse nicht bewusst. Die Versprechen können – wie unzählige Beispiele unterdessen gezeigt haben – so nicht gehalten werden.

Der Einfluss auf die Prämien einer gemeinsamen Lösung wird stark überschätzt. Die Versicherer betreiben als ihre Kernauf-

gabe seit jeher den Ausgleich innerhalb eines Kollektivs. Ob nun einige Gemeinden gemeinsam in einem gleichen Vertrag aufgeführt sind oder nicht, ändert nichts an den tatsächlichen Werten und Risikoverhältnissen. Bei aller Euphorie bezüglich Sparen und Vereinfachen entstehen zahlreiche rechtliche und praktische Problemstellungen, die nicht wegdiskutiert werden können.

Praktische und rechtliche Probleme

Die Gemeindeautonomie wird durch eine gemeinsame Lösung stark eingeschränkt; die unterschiedliche Risikoauffassung und die Struktur der einzelnen Gemeinden kommen in einem für alle gleichen Vertragswerk nicht zum Ausdruck.

Das Handling solcher Gesamtverträge ist komplexer als die Führung von Einzelverträgen. Als Ansprechpartner einer gemeinsamen Lösung müsste ein rechtlich selbständiges Organ gebildet werden, das die Vertretung der Gemeinden übernimmt. Dadurch entsteht einerseits eine weitere Zwischenstelle, und andererseits stellt sich die Frage der Haftung des Organs beispielsweise bei Fristen, Mitteilungen oder Zahlungssinkasso. Die Gemeinde kann letztendlich die Verantwortung nicht delegieren. Sie wird stets in der Pflicht sein, Ansprechpartner bei Veränderungen zu informieren oder Rücksprache zu nehmen. Die Frage stellt sich, ob sie dies über mehrere Umwege machen will und ob dies auch Sinn macht.

Die Regelung eines Ansprechpartners mit einem entsprechenden Rechtsstatus ist oftmals komplex und müsste separat geregelt werden. Eine lose Ver-



bindung oder eine Form einer losen Zusammenarbeit (Arbeitsgruppe, Interessengemeinschaft, Verbund) stellt keine geeignete Rechtsperson dar. Die Haftung der Gemeinden untereinander stellt – bei Versicherung im gleichen Vertrag – eine weitere und eigentlich unnötige Hürde dar.

Die Fristen der Vertragsabläufe einzelner Gemeinden sind oft nicht harmonisch. Eine Zusammenführung der Verträge scheitert nicht zuletzt entweder an den Fristen, oder an der Tatsache, dass einzelne Portefeuilles, respektive die Grundlagen, zu wenig aktuell sind. Findet eine Zusammenführung dennoch statt, zeigt sich oft, dass potenzielle Vergünstigungen mit deutlich erhöhten Selbstbehalten erkaufte wurden. Und statt eines Massanzuges besteht eine für alle gleiche Lösung, die unter Umständen die Bedürfnisse des einzelnen nicht deckt.

Mangelnde finanzielle Transparenz

Neben der Autonomie, die verloren geht, wird auch die Kostentransparenz als wichtiges Gebot bei öffentlichen Institutionen verschlechtert. Bei einer allfällig nötigen Sanierung eines Gesamtvertrages muss damit gerechnet werden, dass für andere mitversicherte Gemeinden eine höhere Prämie mitfinanziert werden muss. Es stellt sich die Frage, ob der Steuerzahler diese Quersubvention an andere Gemeinden goutiert.

Übrigens: Die Problematik von gemeinsamen Versicherungslösungen für Gemeinden sind keinesfalls zu verwechseln mit echten Fusionen oder Zweckverbänden, beispielsweise für Abwasserreinigungsanlagen, Feuerwehr, oder für andere eigen-

ständige Rechtspersönlichkeiten. Echte Zweckverbände stellen eine eigene Rechtspersönlichkeit dar. Weil es sich um kostenintensive Einrichtungen handelt, werden diese durch die beteiligten Gemeinden betrieben, was in jeder Hinsicht sinnvoll ist.

Veränderte Situation auf dem Versicherungsmarkt

Nicht erst seit dem 11. September 2001 hat sich der Versicherungsmarkt deutlich verändert. Die Deregulierung führte zum Preiskampf, und dies hatte in vielen Branchen aufgrund der ausbleibenden Kapitalgewinne an der Börse bei den Versicherern nun auch rote Zahlen zur Folge. Auch die grossen Versicherer sind mit Verlusten in mehrstelliger Millionenhöhe in die Schlagzeilen und in die roten Zahlen gerutscht. Die Börsenerträge sind eingebrochen, die verheerenden Elementarschaden-Ereignisse gehören schon fast zum festen, täglichen Bestandteil der Pressemeldungen. Die Rückversicherer üben deutlich mehr Druck auf die im direkten Geschäft tätigen Versicherer aus. Als Folge dieser Entwicklungen nach den Prämienerosionen der letzten Jahre ist künftig mit tendenziell höheren Prämien zu rechnen.

Aus dieser Optik zeigt sich, wie wenig echtes Sparpotenzial in der jetzigen Phase in der Assekuranz mit gemeinsamen Versicherungslösungen vorhanden ist. Die im Zusammenhang mit solchen Lösungen gemachten Versprechungen müssen genau geprüft werden.

Man muss sich auch fragen, wer von solchen Lösungen am meisten profitiert. In jedem Fall vor allem derjenige, der sich da-

durch erhofft, auf einen Schlag ein ganzes Portefeuille (oder die ganze Courtage) zu verdienen. Ob die Gemeinden in Anbetracht aller Vor- und Nachteile profitieren, ist zweifelhaft.

Die bessere Lösung ist in der Regel die Ausarbeitung einer nach allen Regeln der Kunst optimal zugeschnittene Versicherungslösung mit dem Partner des Vertrauens. Gemeinden mit guten Risikostrukturen und Schadenverläufen profitieren schon heute von tiefen Marktkonditionen. Unabhängig davon, welcher Verkaufskanal oder welcher Berater beigezogen wird.

Fundierte Grundlagenüberprüfung als Basis

Die wichtigsten Elemente einer professionellen Versicherungsberatung sind eine fundierte Grundlagenüberprüfung und die Optik, in erster Linie den Prämienfranken richtig einzusetzen. Damit können auch Synergien innerhalb des Portefeuilles genutzt werden. Weiter ist es Aufgabe der Verantwortlichen, gewisse Deckungen periodisch in Frage zu stellen. Die Aufgabe ist nicht abgeschlossen. Im Gegenteil: sämtliche abgeschlossenen Policen und mögliche neu entstandene Bedürfnisse werden am besten laufend wieder geprüft. Dies ist möglich mit einer offenen und konstruktiven Kommunikation und mit – unabhängig vom Beratungskanal – qualifizierten Beratern, die über die nötigen fachlichen Qualifikationen und Referenzen verfügen.

*Renato von Aesch,
Geschäftsleiter Trees AG
Kurt Köchli, Stv. Leiter öffentliche Hand,
Die Mobilair*