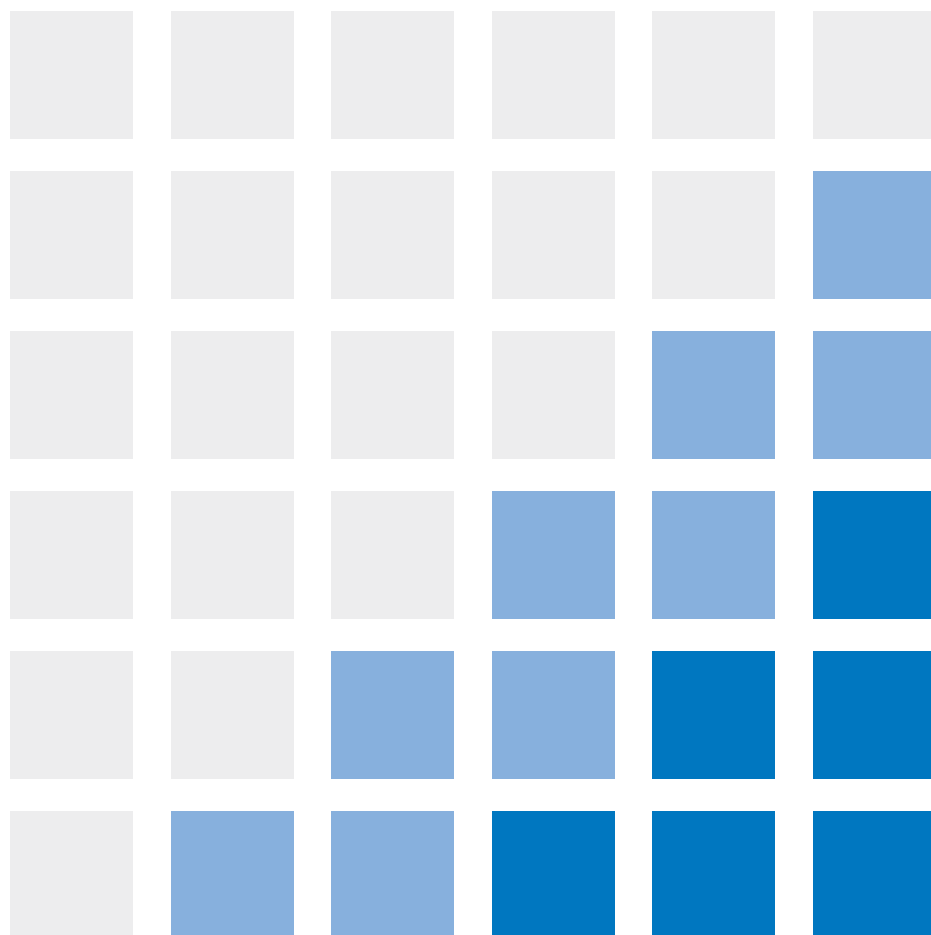


STANDORTANALYSE FÜR DAS SCHWEIZER VERSICHERUNGSGEWERBE

Eine Studie im Auftrag des
Schweizerischen Versicherungsverbandes

Juni 2013



Herausgeber

BAKBASEL

Projektleitung

Rebekka Rufer

T +41 61 279 97 09

rebekka.rufer@bakbasel.com

Redaktion

Michael Grass

Rebekka Rufer

Adresse

BAK Basel Economics AG

Güterstrasse 82

CH-4053 Basel

T +41 61 279 97 00

F +41 61 279 97 28

info@bakbasel.com

<http://www.bakbasel.com>

© 2013 by BAK Basel Economics AG

Das Copyright liegt bei BAK Basel Economics AG. Der Abonnent, die Abonnentin verpflichtet sich, dieses Produkt weder teilweise noch vollständig zu kopieren oder in anderer Form zu reproduzieren, um es so Dritten kostenlos oder gegen Vergütung weiterzugeben.

Die Verwendung und Wiedergabe von Informationen aus diesem Produkt ist unter folgender Quellenangabe gestattet: "Quelle: BAKBASEL".

Inhaltsverzeichnis

Executive Summary	5
1 Einleitung	11
2 Definitionen	12
2.1 Begriffe	12
2.2 Abgrenzungen.....	13
3 Portrait des Schweizer Versicherungsgewerbes	16
3.1 Zahlen und Fakten	16
3.2 Die Struktur des Schweizer Versicherungsgewerbes.....	25
3.3 Fazit.....	32
4 Bedeutung und Performance des Versicherungsgewerbes.....	33
4.1 Die Bedeutung der Schweizer Versicherungsindustrie	33
4.1.1 Wertschöpfung und Beschäftigung.....	33
4.1.2 Bedeutung der Versicherungsbranche im weiteren Sinne	36
4.2 Die Performance der Versicherungsbranche	37
4.3 Fazit.....	45
5 Ausblick für das Schweizer Versicherungsgewerbe	46
5.1 Entwicklungsrahmen.....	46
5.2 Konjunktorentwicklung des Schweizer Versicherungsgewerbes	49
5.3 Langfristrends im Schweizer Versicherungsgewerbe	50
5.4 Fazit.....	52
6 Branchenspezifische Standortattraktivität Schweiz im internationalen Vergleich	53
6.1 Regulierung	53
6.2 Stabilität.....	55
6.3 Infrastruktur	57
6.4 Verfügbarkeit hochqualifizierter Fachkräfte	58
6.5 Besteuerung	61
6.6 Entwickelter Finanzmarkt	64
6.7 Fazit.....	65
7 Herausforderungen, Chancen und Risiken für den Versicherungsstandort Schweiz	66
7.1 Herausforderungen durch Regulierung und Politik	66
7.2 Fachkräftemangel.....	70
7.3 Wirtschaftliche Herausforderungen	71
7.4 Herausforderung soziodemographische Trends	73
7.5 Herausforderung Technologie & Umwelt.....	74
7.6 Fazit.....	75
8 Synthese und Schlussfolgerungen	76
9 Anhang	78

Abbildungsverzeichnis

Abb. 0-1	Wachstumsbeiträge der Teilbranchen der Assekuranz, 1995-2011	6
Abb. 0-2	Bruttowertschöpfungsentwicklung der Versicherungen im Branchenvergleich, 2012-2015	8
Abb. 3-1	Prämieneinnahmen Lebensversicherungen in der Schweiz, 2011.....	19
Abb. 3-2	Prämieneinnahmen Unfall-/Schadenversicherungen in der Schweiz, 2011	19
Abb. 3-3	Leistungen Lebensversicherungen in der Schweiz, 2011.....	21
Abb. 3-4	Leistungen Unfall-/Schadenversicherungen in der Schweiz, 2011	21
Abb. 3-5	Anlagestruktur ausgewählter Versicherungen, 2011.....	22
Abb. 3-6	Versicherungsdichte, 2011	23
Abb. 3-7	Versicherungsdurchdringung, 2011	23
Abb. 3-8	Struktur und Strukturwandel in der Versicherungsindustrie, 1995-2011	25
Abb. 3-9	Räumliche Struktur in der Versicherungsindustrie, 1980-2012	27
Abb. 3-10	Regionale Struktur des erweiterten Versicherungsgewerbes, 2008.....	28
Abb. 3-11	Regionale Verteilung des erweiterten Versicherungsgewerbes, 2008	28
Abb. 3-12	Betriebsgrössen im Versicherungsgewerbe, 1995, 2008	29
Abb. 3-13	Anteil Grossunternehmen im Branchenvergleich, 2008.....	29
Abb. 3-14	Teilzeitstruktur im Versicherungsgewerbe, 2012.....	30
Abb. 3-15	Beschäftigte Frauen im Versicherungsgewerbe, 1992, 2012	30
Abb. 3-16	Ausländische Beschäftigte in der Schweizer Assekuranz, 2001, 2008.....	31
Abb. 3-17	Lernende in der Schweizer Assekuranz, 2001, 2008.....	31
Abb. 4-1	Wertschöpfungsanteile des Versicherungsgewerbes an der Gesamtwirtschaft und am Finanzsektor, 2001-2011.....	33
Abb. 4-2	Bruttowertschöpfung im Branchenspektrum, 2012.....	34
Abb. 4-3	Entwicklung des Wertschöpfungsanteil an der Gesamtwirtschaft, 1980-2012	34
Abb. 4-4	Erwerbstätige im Branchenspektrum, 2012.....	35
Abb. 4-5	Entwicklung des Anteils der Erwerbstätigen an der Gesamtwirtschaft, 1980-2012.....	35
Abb. 4-6	Prämienwachstum in ausgewählten Ländern, 1981-2011	37
Abb. 4-7	Reale Bruttowertschöpfung im internationalen Vergleich, 1991-2011.....	38
Abb. 4-8	Wertschöpfungswachstum in den Regionen, 1992-2012.....	40
Abb. 4-9	Entwicklung der regionalen Zahl der Erwerbstätigen, 1992-2012	40
Abb. 4-10	Performance der Geschäftsfelder im Versicherungsgewerbe, 1995-2011.....	41
Abb. 4-11	Wachstumsbeiträge der Teilbranchen an das Wertschöpfungswachstum der Assekuranz, 1995-2011.....	42
Abb. 4-12	Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen in den Teilbranchen des Versicherungsgewerbe, 2000-2011	43
Abb. 4-13	Produktivität im Branchenspektrum, 1995, 2012	44
Abb. 4-14	Produktivität in den Teilbereichen des Versicherungsgewerbes, 2011	44
Abb. 4-15	Stundenproduktivität der Versicherungen und Banken, 1990-2012.....	44
Abb. 5-1	Bruttowertschöpfungsentwicklung der Versicherungen im Branchenvergleich, 2012-2015	49
Abb. 6-1	Arbeitsmarktregulierung, 2000-2009	54
Abb. 6-2	Political Structural Index, 2011	56
Abb. 6-3	Kontinentale und globale Erreichbarkeit, 2010	57
Abb. 6-4	Bildungsstand der Beschäftigten im Versicherungsgewerbe, 2011	58
Abb. 6-5	Shanghai-Index, 2011	58
Abb. 6-6	Zürich und Basel im Openness Index, 2012	60
Abb. 6-7	Besteuerung von Unternehmen und Hochqualifizierten, 2011	61
Abb. 7-1	Schuldenstand und Neuverschuldung, 2011	71

Tabellenverzeichnis

Tab. 2-1	Bezeichnungen für die Teilbereiche des Versicherungsgewerbes	13
Tab. 3-1	Die grössten Versicherungsunternehmen in der Schweiz	17
Tab. 3-2	Prämien der Schweizer Privatversicherungen, 2011	18
Tab. 3-3	Versicherungsleistungen der Schweizer Privatversicherungen, 2011	20
Tab. 3-4	Kapitalanlagen ausgewählter Versicherungen, 2011.....	22
Tab. 4-1	Entwicklung der realen Bruttowertschöpfung nach Branchen, 1990-2012	39
Tab. 5-1	Entwicklung der realen Bruttowertschöpfung nach Branchen, 2013-2020	51
Tab. 6-1	Preise und Löhne, 2012	60
Tab. 6-2	Besteuerung der Versicherungsprämien, 2011	63
Tab. 10-1	Regionen.....	78
Tab. 10-2	Branchen.....	79

Executive Summary

Der Finanzsektor gehört seit Beginn der Finanzkrise im Jahr 2008 zu den zentralen Themen der öffentlichen Wahrnehmung und der medialen Diskussion. Auf den ersten Blick scheint dabei die Situation der Versicherungen ähnlich derjenigen der Banken zu sein: die Schweiz gehört zu den bedeutendsten Versicherungsmärkten der Welt und beheimatet zwei der weltweit grössten Versicherungsunternehmen, die zudem potentiell als systemrelevant eingestuft werden. Dennoch stehen die Versicherungen in der Berichterstattung im Schatten der Banken und der Fondsin-
dustrie. Ein zweiter, genauerer Blick erklärt diese vermeintliche Diskrepanz.

BAKBASEL geht im Auftrag des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) der Frage nach, wie sich die Schweiz als Versicherungsstandort positioniert und entwickelt. In der vorliegenden Studie werden detaillierte quantitative Ergebnisse zur Struktur, Bedeutung und Performance präsentiert, in einem Ausblick die möglichen künftigen Entwicklungen aufgezeigt und die branchenspezifischen Standortfaktoren ausgewertet. Aus diesen Ergebnissen werden die branchenspezifischen Herausforderungen, Chancen und Risiken abgeleitet.

Volkswirtschaftliche Bedeutung

In der Schweiz sind rund 210 Privatversicherer tätig, die 2011 weltweit 166 Mrd. und im direkten Schweizergeschäft 56 Mrd. Franken an Prämieinnahmen erwirtschafteten. Damit gehört die Schweiz zu den weltgrössten Versicherungsmärkten. In keinem anderen Land wird pro Person mehr für die Versicherung inländischer Risiken ausgegeben.

Das gesamte Versicherungsgewerbe ist mit einer Bruttowertschöpfung von knapp 20 Mrd. Franken oder einem Anteil von rund 4 Prozent an der Gesamtwirtschaft und rund 60'000 Erwerbstätigen ein wichtiges Standbein der Schweizer Volkswirtschaft. Auch innerhalb des Finanzsektors erreicht die Assekuranz eine beachtliche Grösse und trägt nicht zuletzt auch massgeblich zur Diversifizierung und Stabilisierung des Finanzplatzes bei.

Je nach Definition und Abgrenzung fällt die Bedeutung des Versicherungsgewerbes noch höher aus als mit der oben genannten Kennziffer für die Bruttowertschöpfung: Aus statistischen Gründen wird einerseits der Risikotransfer nicht erfasst und andererseits werden die Versicherungsleistungen – die Zahlungen die in einem Schadensfall erfolgen – nicht der Versicherungsbranche sondern denjenigen Branchen angerechnet, die den Schaden beheben.

Neben ihrer Funktion als Erbringer von Dienstleistungen und als wichtiger Arbeitgeber sind mit der Tätigkeit der Versicherungsunternehmen auch indirekte Effekte verbunden, beispielsweise bei IT-Dienstleistern und anderen Zuliefererbranchen (wie Revisoren, Prüfgesellschaften oder Makler/-innen) oder bei lokalem Handel und Gewerbe durch die Konsumausgaben der Angestellten des Versicherungssektors.

Zudem erfüllt die Assekuranz eine Reihe wichtiger volkswirtschaftlicher Funktionen. Hierzu gehört neben der wichtigen Risikotransformation und Kapitalakkumulation auch der so genannte Pioniereffekt. Dieser bezeichnet die Freisetzung von unternehmerischem Potential durch die

Möglichkeit der Versicherung von Risiken und der damit einhergehenden Erhöhung der gesamtgesellschaftlichen Wagnisbereitschaft.

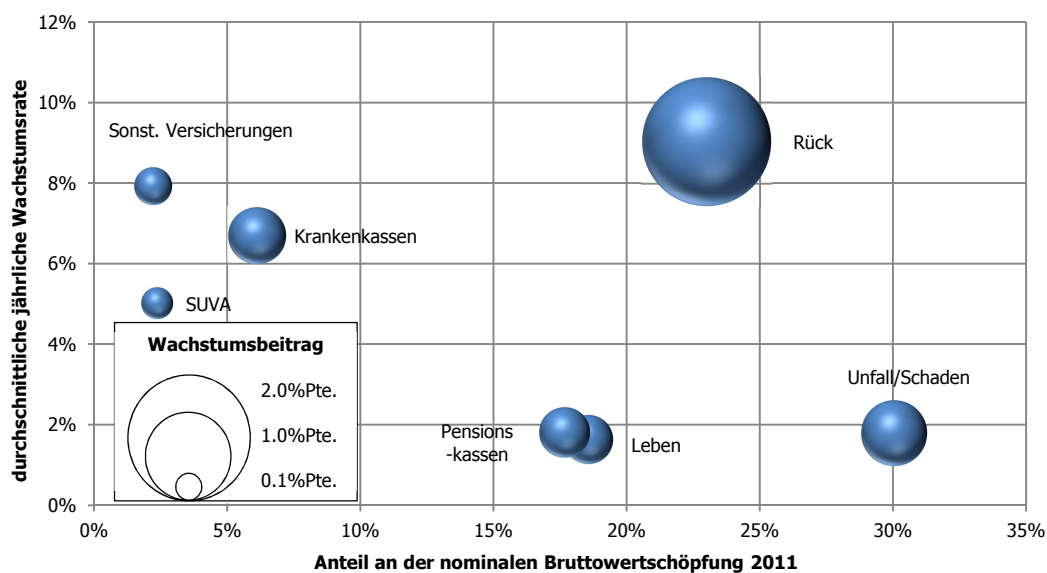
Strukturwandel

Die neuere Geschichte der Schweizer Assekuranz ist von mehreren Wendepunkten geprägt, die das Geschick der Branche nachhaltig veränderten. Als Startschuss für den Wandel können die Entkartellisierung und die sprunghaften Fortschritte in der Informations- und Kommunikationstechnologie ab den 1990er Jahren ausgemacht werden.

Das gewandelte Umfeld führte zu Konsolidierungen, Produktivitätsgewinnen und Auslagerungen einzelner Arbeitsschritte der Produktionskette zu externen Anbietern - Prozesse die oft als «Industrialisierung» der Branche bezeichnet werden.

Übereifrige Tendenzen im Versicherungsgewerbe waren in der zunehmenden Bedeutung des Finanz- und Anlagegeschäftes gegenüber dem eigentlichen technischen Versicherungsgeschäftes im Zuge der prächtigen Börsenentwicklung und der Allfinanzidee in den 1990er Jahren zu erkennen. Durch die erste Finanzkrise des neuen Jahrtausends wurde einerseits diese Entwicklung massiv korrigiert und andererseits wurden der Branche weitere Effizienz- und Produktivitätssteigerungen abverlangt. Die Rückkehr zum Kerngeschäft half der Assekuranz die jüngste Finanzkrise ab 2008 deutlich stabiler zu durchschiffen als die Banken und übrigen Finanzdienstleister.

Abb. 0-1 Wachstumsbeiträge der Teilbranchen der Assekuranz, 1995-2011



Prozentualer Anteil der nominalen Bruttowertschöpfung am Versicherungsgewerbe 2011; durchschnittliches reales Wertschöpfungswachstum 1995-2011; Beitrag der Subbranchen zum Wertschöpfungswachstum der Assekuranz in %-Punkten

Quelle: BAKBASEL

Performance

Der oben beschriebene Strukturwandel läutete ein goldenes Jahrzehnt für die Versicherungsindustrie ein, mit beachtlichem Wertschöpfungszuwachs und Produktivitätssprüngen, die auch international ihresgleichen suchen.

Auf der anderen Seite liess der Strukturwandel die Zahl der Erwerbstätigen schrumpfen. Zahlreiche Stellen wurden in andere Branchen, etwa den Versicherungshilfsdienstleistungen oder die Informationstechnologie ausgelagert. Das Versicherungsgewerbe hat damit einen beachtlichen Teil der Effizienzsteigerungen und des Strukturwandels bereits hinter sich, während diese Entwicklung bei den Banken nun erst einsetzt.

Eine etwas andere Geschichte erzählt das Rückversicherungsgewerbe, welches in Zürich einen weltweit bedeutenden Cluster bildet. Neben historischen Gründen ist die verstärkte Clusterbildung vor allem den ausgezeichneten Standortfaktoren zu verdanken. Der grosse Aufschwung in den 1990er Jahren war massgeblich durch zahlreiche Neuansiedlungen von Rückversicherern getrieben.

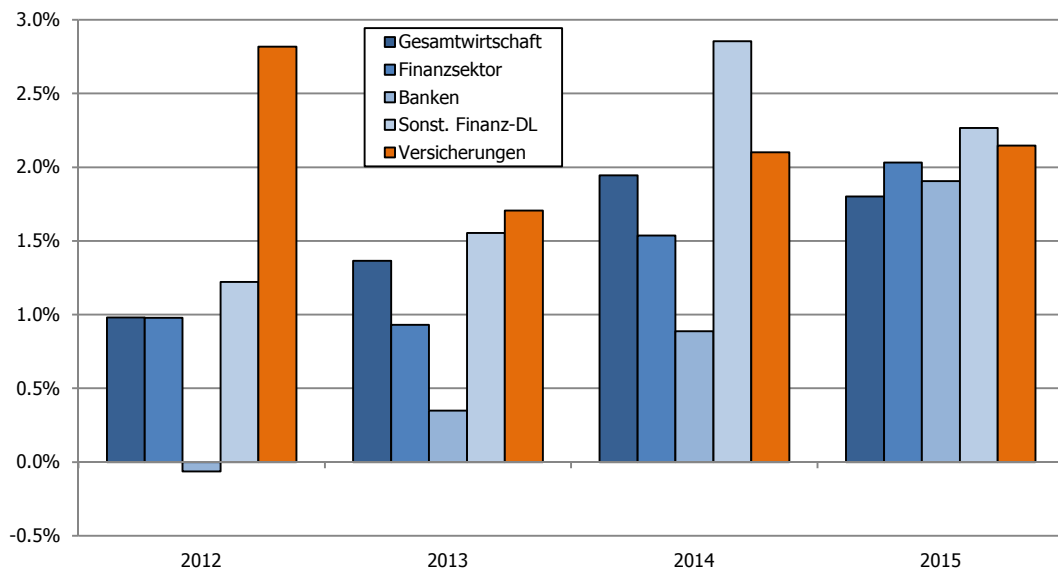
Ausblick

Das Versicherungsgewerbe der Schweiz hat das Jahr 2012 trotz rekordtiefen Zinsen und eher gemächlicher allgemeiner Wirtschaftsentwicklung hervorragend gemeistert. BAKBASEL ist zuversichtlich, dass das Versicherungsgewerbe auch in Zukunft die Früchte aus verbesserter Kosteneffizienz und leicht steigenden Prämieinnahmen ernten kann.

Zudem stützt die aufhellende Konjunktur die Entwicklung des Versicherungsgewerbes über die steigende Nachfrage und positives Finanzmarktpotential. Das Versicherungsgewerbe geht dem Finanzsektor voraus und etabliert sich als eine der wachstumsstärksten Branchen der Schweiz.

Langfristig sind die Haupttreiber der Dynamik in der Assekuranz die positive Entwicklung der Bevölkerungszahl und die steigenden Einkommen der privaten Akteure im Zuge des allgemeinen Wirtschaftswachstums.

Darüber hinaus ist zu erwarten, dass die Rückversicherungen in der Schweiz weiter an Bedeutung gewinnen, da dieser Bereich am stärksten von der rasanten Entwicklung der Schwellenländer profitieren kann.

Abb. 0-2 Bruttowertschöpfungsentwicklung der Versicherungen im Branchenvergleich, 2012-2015

Wachstum der realen Bruttowertschöpfung in %, 2012-2015

Quelle: BAKBASEL

Branchenspezifische Standortattraktivität

Herausforderungen im Schweizer Versicherungsgewerbe sind eng mit den gegebenen Standortfaktoren verknüpft. Der Standort Schweiz weist eine hohe Attraktivität für Versicherungsunternehmen auf.

Insbesondere der Finanzcluster Zürich bildet mit dem konzentrierten wettbewerbsrelevanten Wissen und der Verfügbarkeit von spezialisierten Vorleistungen einen bedeutenden Standortvorteil, der nicht leicht kopiert werden kann.

Weiter garantiert das verlässliche allgemeine regulatorische Umfeld und die wirtschaftliche und politische Stabilität der Schweiz den Unternehmen hervorragende Rahmenbedingungen für ihre wirtschaftliche Tätigkeit sowie langfristige Planungssicherheit. Auch die exzellente Erreichbarkeit und Infrastruktur tragen ihren Teil zur hohen Attraktivität der Schweiz bei.

Weniger erfreulich präsentiert sich die aktuelle Situation bezüglich versicherungsspezifischer Regulierung. Die andauernden Revisionen rufen Unsicherheiten hervor und die Differenzen der Schweizer Regulierung gegenüber dem Ausland gefährdet potentiell die Wettbewerbsfähigkeit hiesiger Unternehmen.

Herausforderungen

Die Herausforderungen für das Versicherungsgewerbe sind äusserst vielseitig und hängen im Einzelnen stark von unternehmensspezifischen Charakteristika ab, etwa den Geschäftsbereichen, der geografischen Ausrichtung oder der Grösse des Unternehmens.

Rückversicherungen: Die aufstrebenden Märkte in den Schwellenländern eröffnen bedeutende Chancen durch die Ausweitung der Nachfrage. Der Klimawandel bringt neben den Herausforderungen in der Anpassung oder Erneuerung von Risikomodellen ebenfalls eine Vergrösserung der Nachfrage nach Absicherung von Spitzenrisiken mit sich.

Lebensversicherungen: Die spezifischen Herausforderungen der Lebensversicherungen beziehen sich neben dem aktuellen Tiefzinsumfeld hauptsächlich auf den demographischen Wandel. Hier stehen einerseits die Finanzierungsmöglichkeiten der Langlebigkeit und andererseits die Chancen neuer oder erweiterter Geschäftsfelder im Vordergrund.

Unfall-/Schadenversicherungen: Die zentrale Herausforderung für Unfall-/Schadenversicherer ist der vorherrschende Verdrängungswettbewerb der als Folge des weitgehend gesättigten Heimmarktes entstand. Chancen sind in diesem Geschäftsbereich vor allem durch Produktinnovation und durch die Zuwanderung auszumachen.

Regulatorisches Umfeld: Zu den zentralen Herausforderungen im Versicherungsgewerbe gehören die regulatorischen Themen. Mit dem Schweizer Solvenztest (SST) verfügt die Schweiz als eines der ersten Länder über ein risikoorientiertes flexibles Regulierungsinstrument, das der ausländischen Regulierung, die grösstenteils noch regelbasiert ist, als Vorbild dienen kann. Diese Vorreiterrolle verleiht den Schweizer Versicherungsunternehmen die Chance der «first mover advantage», sorgt jedoch gleichzeitig durch die tendenziell strengere Ausgestaltung für ungleichlange Spiesse im internationalen Wettbewerb. Im Zusammenspiel mit den Anlagerichtlinien läuft der SST Gefahr, durch die Gleichrichtung der Anlagestrategien der Unternehmen, systematische Risiken im Schweizer Versicherungsgewerbe zu erzeugen. Zudem beobachtet die Branche die Entwicklungen im Konsumentenschutz mit Sorge. Über allfällige Auswirkungen des FIDLEG oder die Revisionen anderer Regeln können jedoch, aufgrund der frühen Entwicklungsstadien, erst spekuliert werden.

«War for Talents»: Zahlreiche Aspekte der globalisierten Wirtschaft und des gesteigerten Wettbewerbes verlangen nach hochqualifizierten Fachkräften. Die Schweiz kann dieses Bedürfnis dank dem herausragenden Bildungsangebot und der spitzenmässigen Lebensqualität vorerst befriedigen. Hier gilt es jedoch am Ball zu bleiben die Standortattraktivität für Privatpersonen zu pflegen und dem Fachkräftemangel mit verstärkter gezielter Aus- und Weiterbildung des lokalen Personals entgegenzuwirken. Die in den letzten zehn Jahren gesunkene Zahl der Lernenden im Versicherungsgewerbe zeigt einen Trend, den es umzukehren gilt. Die Bedeutung des versicherungsspezifischen Bildungsangebots der Schweiz wird im Falle einer Verschärfung der Einwanderungspolitik weiter zunehmen.

Fortschreitende Technologisierung: Das immense Potential des technologischen Fortschrittes stellt eine grosse Herausforderung dar und beschert dem Schweizer Versicherungswesen einen gewaltigen Umbruch. Auch die Kunden erhalten durch die technischen Mittel neue Informationsinstrumente, sowie die Möglichkeit ihre Interessen einfacher zu organisieren. Beides führt tendenziell zu einer Verschiebung der Machtverhältnisse hin zum Kunden und damit zu einer weiteren Intensivierung des Wettbewerbes. Verschärfter Wettbewerb (durch die Liberalisierung) war einer der Gründe für den Aufstieg der Versicherungen in den 1990er Jahren und wird auch in Zukunft mit Produktivitätsgewinnen und Wachstumsimpulsen einhergehen.

Fazit

Der Schweizer Versicherungsmarkt gehört zu den 20 grössten der Welt. In keinem anderen Land wird ein höherer Betrag für Versicherungsprämien auf inländische Risiken ausgegeben als in der Schweiz. Mit einer Wertschöpfung von knapp 20 Mrd. Franken oder einem Anteil von rund 4 Prozent der nationalen Bruttowertschöpfung ist die Versicherungsbranche ein wichtiges Standbein der Schweizer Volkswirtschaft. Auch innerhalb des Finanzsektors erreicht die Assekuranz eine beachtliche Grösse und trägt massgeblich zur Diversifizierung des Finanzplatzes bei.

In der jüngsten Geschichte der Schweizer Assekuranz sind mehrere Wendepunkte auszumachen, die zu einem deutlichen Strukturwandel führten. Entkartellisierung, Technologisierung, Überarbeitung des Geschäftsmodells nach dem Scheitern der Allfinanzidee sowie die Bildung des Rückversicherungsclusters sind Schlagworte dieses Wandels. Insgesamt hat die Assekuranz den Strukturwandel sehr erfolgreich bewältigt. Zum Ausdruck kommt der Erfolg in markanten Effizienz- und Produktivitätssteigerungen.

Im vergangenen Jahr rangierte das Versicherungsgewerbe unter den Wachstumsleadern der Schweizer Volkswirtschaft. Aufgrund der aufheiternden Konjunktur ab Mitte 2013 dürften auch zukünftig die Nachfrage nach Versicherungsleistungen sowie das Potential der Finanzanlagen steigen. BAKBASEL rechnet mit einer weiterhin überdurchschnittlichen Wirtschaftsentwicklung des Versicherungsgewerbes. Bei anhaltender Attraktivität der Standortbedingungen ist zudem mit einer weiteren Verstärkung des Rückversicherungscluster in Zürich zu rechnen.

Die Standortattraktivität gehört zu den wichtigsten grundlegenden Voraussetzungen für viele der positiven Effekte und für künftige Chancen im Versicherungsgewerbe. Dass die Schweiz sich diesbezüglich vorteilhaft zeigt, kommt nicht zuletzt in der Ansiedlung zahlreicher namhafter Unternehmen des Versicherungs- und Finanzgewerbes zum Ausdruck. Wesentliche Elemente der Standortattraktivität sind das verlässliche allgemeine regulatorische Umfeld, die politische und wirtschaftliche Stabilität, erstklassige Infrastruktur und Erreichbarkeit sowie eine wettbewerbsfähige Besteuerung bei gleichzeitig nachhaltigem öffentlichen Haushalt.

Auch die Verfügbarkeit von Fachkräften gilt als zentraler Faktor bei der Standortwahl von Unternehmen. Die Schweiz kann dieses Bedürfnis dank dem herausragenden Bildungsangebot und der spitzenmässigen Lebensqualität vorerst befriedigen. Allerdings zeichnet sich international ein steigender Fachkräftemangel im Versicherungsgewerbe ab, die Anstrengungen dürfen also nicht nachlassen. Neben der Pflege der Standortattraktivität für Privatpersonen, kann dem Fachkräftemangel mit verstärkter gezielten Aus- und Weiterbildung des lokalen Personals entgegengewirkt werden.

Von der Branche mit Sorge beobachtet wird die Entwicklung der versicherungsspezifischen Regulierung. Je nach Ausgestaltung des europäischen Pendants zum Schweizer Solvenztest (SST), Solvency II, ist eine gravierende Benachteiligung des Standortes Schweiz denkbar. Weitere grosse Chancen sind im Bereich der fortschreitenden Technologisierung der Branche, dem Klimawandel sowie der Eroberung neuer Märkte auszumachen. Neben den Schwellenländern (für Rückversicherer) könnte auch ein Dienstleistungsabkommen mit der EU Herausforderungen bieten. Eine solche Markttöffnung ist jedoch nicht nur mit Chancen, sondern (zumindest kurzfristig) auch mit Risiken in Form von Konsolidierungseffekten verbunden.

1 Einleitung

Die Schweiz gehört zu den am weitesten entwickelten Versicherungsmärkten der Welt. Gemessen am Prämienvolumen stellt die Schweiz den siebtgrössten Versicherungsmarkt Europas¹. Die Versicherungsdichte – die Prämien pro Kopf – ist hierzulande gar weltweit die höchste und bei der Versicherungsdurchdringung – den Prämien als Prozent des BIP – rangiert die Schweiz im weltweiten Vergleich auf Platz 8². Die Bedeutung der Versicherungswirtschaft ist nicht nur nachfrageseitig bemerkenswert, die Schweiz kann auch mit zahlreichen namhaften Versicherungsunternehmen auftrumpfen. Insbesondere im Bereich der Rückversicherungen gehört die Schweiz zu den weltweit bedeutendsten Standorten.

Trotz dieser beachtlichen Fakten steht das Versicherungsgewerbe in der medialen Wahrnehmung und der öffentlichen Diskussion im Schatten der Banken und der Fondsindustrie.

Im Auftrag des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) geht die vorliegende Studie der Frage nach, wie sich die Schweiz als Versicherungsstandort positioniert und entwickelt. Dazu werden detaillierte, quantitative Informationen zur Struktur, Bedeutung, Performance und künftigen Entwicklung der Versicherungsbranche sowie zu branchenspezifischen Standortfaktoren ausgewertet. Darauf aufbauend wird abgeleitet, wo die spezifischen Herausforderungen sowie Chancen und Risiken der Versicherungsindustrie liegen. Zur Analyse der Herausforderungen stützt sich die Studie auf die Ergebnisse einer Expertenbefragung in Zusammenhang mit dem Monitoring des Finanzplatzes Zürich³ sowie auf Einschätzungen des SVV.

Die Studie ist in sechs Kapitel gegliedert. Nach der Einleitung (Kapitel 1) und Definitionen (Kapitel 2) folgt ein Portrait der Versicherungsbranche (Kapitel 3) in welchem wesentliche Kennzahlen sowie die Struktur der Branche aufgezeigt werden. Eine Analyse zur Bedeutung und Performance des Schweizer Versicherungsgewerbes wird in Kapitel 4 präsentiert. Kapitel 5 ist dem Ausblick für die Assekuranz gewidmet. Dazu werden Prognosen zur kurzfristigen Konjunkturentwicklung und Langfristtrends vorgestellt. Kapitel 6 beschäftigt sich mit den Standortfaktoren. Es wird aufgezeigt, welche die relevanten versicherungsspezifischen Standortfaktoren sind und wie die Schweiz bezüglich dieser Faktoren im internationalen Vergleich abschneidet. In Kapitel 7 werden die aktuellen Herausforderungen für die Versicherungsindustrie aufgezeigt und abgeleitet, welche Chancen und Risiken künftig zu erwarten sind. Abschliessend (Kapitel 8) werden in einer Synthese die wichtigsten Ergebnisse zusammengefasst.

¹ Insurance Europe, Stand: 2010

² Swiss Re, sigma No 3/2012

³ Finanzplatz Zürich 2012/13

http://www.bakbasel.ch/wDeutsch/services/reports_studies/reports_studies/2013/2013_01_11_finanplatz_zuerichW3DnavanchorW261010003.shtml

2 Definitionen

2.1 Begriffe

Wertschöpfung

Die Bruttowertschöpfung gilt als zentraler Indikator für die eigentliche «Leistung» einer Branche oder eines Unternehmens im volkswirtschaftlichen Sinne. Sie misst den «Mehrwert», der im Produktionsprozess erwirtschaftet wird. Dieser Mehrwert ergibt sich als Differenz zwischen dem Produktionswert und den zur Leistungserstellung verwendeten Vorleistungen. Das Bruttoinlandsprodukt (zu Marktpreisen) als gesamtwirtschaftliche Leistungskennziffer ergibt sich von der Entstehungsseite her aus der Summe aller Branchen-Bruttowertschöpfungen (zu Herstellungskosten) zuzüglich Gütersteuern und abzüglich Subventionen. Aus der Optik der Einkommensverteilung gesehen, bemisst die Bruttowertschöpfung jenen Betrag, der für die Entlohnung der Produktionsfaktoren Arbeit (Löhne und Gehälter) und Finanzkapital (Gewinn und Fremdkapitalzinsen) nach Abschreibungen des physischen Kapitals zur Verfügung steht.

Die Wertschöpfung im Versicherungsgewerbe wird als Saldo zwischen Prämieeneinnahmen und Kapitalerträgen abzüglich Versicherungsleistungen, Abschreibungen, indirekte Steuern und Vorleistungen ermittelt. Die Wertschöpfung, wie sie für die volkswirtschaftliche Gesamtrechnung erhoben wird, lässt somit einige wesentliche Aspekte des Versicherungsgewerbes ausser Acht. Die eigentliche Versicherungsleistung, die Zahlungen, die in einem Schadensfall erfolgen, werden nicht der Wertschöpfung der Versicherungsbranche angerechnet. Diese Wertschöpfung wird denjenigen Branchen zugerechnet, die den entstandenen Schaden tatsächlich beheben, beispielsweise der Automobilbranche, die einen Blechschaden am Auto nach einem Unfall repariert. Das Kerngeschäft der Versicherungsbranche, die Absicherung gegen Risiken, wird damit nur teilweise erfasst. Bei der Interpretation der Daten zur Wertschöpfung gilt es deshalb zu bedenken, dass die Berechnung zu kurz fasst und der direkten Leistung des Versicherungsgewerbes nicht vollends gerecht wird.

Erwerbstätige und Beschäftigte

In der Studie wird im Zusammenhang mit den Arbeitsplätzen im Versicherungsgewerbe auf die Zahl der Erwerbstätigen eingegangen. In wenigen Fällen, vor allem in Zusammenhang mit Daten der Betriebszählung (BZ), wird auch auf die Zahl der Beschäftigten verwiesen. Dabei besteht ein konzeptioneller Unterschied zwischen den beiden Begriffen: Erwerbstätige werden nach dem Personenkonzept und Beschäftigte nach dem Stellenkonzept erhoben.

Als erwerbstätig gelten Personen, die während mindestens 1 Stunde pro Woche einer bezahlten Arbeit nachgehen oder die unentgeltlich im eigenen Familienbetrieb arbeiten. Die Zahl der Erwerbstätigen orientiert sich an der Person, das heisst jede Person wird nur einmal erfasst. Die Zahl der Beschäftigten dagegen orientiert sich an der Zahl der Stellen. Eine Stelle wird erfasst sobald sie pro Woche zu mindestens 6 Stunden besetzt ist. Dabei ist es irrelevant welche Person(en) eine Stelle besetzten. Ein Erwerbstätiger kann demnach mehrere Stellen besetzen.

2.2 Abgrenzungen

Die Branchen

Die Aufteilung der Branchen erfolgt gemäss der offiziellen «Nomenklatur Allgemeine Systematik der Wirtschaftszweige NOGA 2008» (Nomenclature Générale des Activités économiques). Die NOGA 2008 berücksichtigt sowohl die von der Statistischen Systematik der Wirtschaftszweige in der Europäischen Gemeinschaft (NACE Rev. 2) vorgegebenen Rahmenbedingungen als auch die Bedürfnisse der verschiedenen Interessensgruppen in der Schweiz. Das Versicherungsgewerbe findet sich nach NOGA 2008 in zwei Abteilungen, der Abteilung 65 «Versicherungen, Rückversicherungen und Pensionskassen (ohne Sozialversicherungen)» und der Abteilung 66 «Mit Finanz- und Versicherungsdienstleistungen verbundene Tätigkeiten»⁴. Die Abteilung 65 umfasst klassische Versicherungsunternehmen, wie Lebens-, Unfall-/Schadenversicherungen, Krankenkassen, Rückversicherer, aber auch Pensionskassen. Die zweite Abteilung (66) fasst Hilfsdienstleistungen für die Tätigkeiten der Banken und Versicherungen zusammen. Im Bereich der Versicherungen sind hier die Risiko- und Schadensbewertung, die Tätigkeiten der Versicherungsmakler/-innen, Ausgleichskassen und sonstige mit Versicherungsdienstleistungen und Pensionskassen verbundene Tätigkeiten zusammengefasst.

In der Studie wird hauptsächlich die Abteilung 65 «Versicherungen, Rückversicherungen und Pensionskassen (ohne Sozialversicherungen)» analysiert. Generell wird die Branche als Versicherungen oder Assekuranz bezeichnet. In einzelnen Fällen wird auch die Abteilung 66 berücksichtigt. Sodann wird für die NOGA 2008 Klassifikation 65 vom «klassischen Versicherungsgewerbe» und für die versicherungsnahen Hilfsdienstleistungen der Abteilung 66 von den «Versicherungshilfsdienstleistungen» gesprochen. Tab. 2-1 stellt die verwendeten Begriffe und Bezeichnungen dar. Weitere Angaben zu den Branchenklassifikationen können im Anhang in Tab. 9-2 eingesehen werden.

Tab. 2-1 Bezeichnungen für die Teilbereiche des Versicherungsgewerbes

Bezeichnung		Noga Code
Erweitertes Versicherungsgewerbe	Lebensversicherungen	651100
	Nichtlebensversicherungen	6512
	Unfall-/ Schadenversicherungen*	651202
	Unfallversicherungen (SUVA)	651201
	Krankenkassen	651203
	sonstige Versicherungen (ohne Sozialversicherungen)**	651204
	Rückversicherungen	652000
	Pensionskassen	653000
	Risiko-Schadensbewertung	662100
	Versicherungsmakler/-innen	662200
Versicherungshilfsdienstleistungen	Ausgleichskassen	662901
	sonstige Versicherungshilfsdienstleistungen	662902

* inklusive Krankenversicherer im überobligatorischen Bereich

** z.B. kantonale Feuerversicherungen

Blau unterlegte werden den Privatversicherern/der Privatassekuranz zugerechnet.

⁴ Die Abteilung 66 wird im Folgenden als «sonstige Finanzdienstleistungen» bezeichnet

Privatversicherer und Versicherer

Unter den Begriffen Privatversicherer, Privatassekuranz oder Privatversicherungsunternehmen sind diejenigen Unternehmen zusammengefasst, die von der Eidgenössischen Finanzmarktaufsicht FINMA beaufsichtigt werden. Dazu gehören die Lebensversicherungen, Unfall-/Schadenversicherer und die Rückversicherungen. Sie sind in Tab. 2-1 mit blauer Farbe unterlegt. Die Krankenkassen werden primär vom Bundesamt für Gesundheit (BAG) beaufsichtigt und zählen hier nur im Rahmen ihres VVG-Geschäftes (Krankenzusatzversicherung) als Krankenversicherer zu den Privatversicherungen.

Mit dem Begriff Versicherungen, Assekuranz oder Versicherungsunternehmen ist hingegen die Gesamtheit der Unternehmen der Branche gemeint. Damit zählen auch die Krankenkassen und Pensionskassen sowie die SUVA und kantonale Versicherungsunternehmen dazu.

BAKBASEL Branchenmodell: Prognosen für mehr als 80 Branchen der Schweiz

Das Branchenmodell von BAKBASEL bildet die Schweizer Volkswirtschaft von der Produktionsseite ab und beinhaltet Daten und Prognosen für den Zeitraum 1980 bis 2020 für insgesamt mehr als 80 Branchen. Das Modell ist eingebettet in die Modellwelt von BAK Basel Economics. Zum einen bestehen Verknüpfungen zum Makromodell, zum anderen zum internationalen Branchenmodell, welches gemeinsam mit dem Partnerinstitut Oxford Economics betrieben wird. Im Rahmen des Branchenmodells erstellt BAKBASEL Prognosen für die wichtigsten Indikatoren des Schweizer Branchenspektrums. Hierzu gehören reale und nominale Bruttowertschöpfung, Produktivität, Erwerbstätigkeit, Preise, Arbeitsvolumen, Stundenlöhne und Arbeitskosten.

Die Regionen

Im Fokus der Studie steht die Schweiz. Sie wird einerseits internationalen Vergleichsregionen gegenübergestellt und andererseits in verschiedene Teilregionen aufgebrochen. Bei den Teilregionen der Schweiz arbeitet die Studie mit den Grossregionen nach der Einteilung des BFS. Die sieben Grossregionen wurden auf Basis der Kantone für regionale und internationale Vergleiche definiert. Sie sind mit NUTS 2⁵ vom Statistikamt der europäischen Union (Eurostat) deckungsgleich, sind aber keine echten institutionellen Einheiten. In der Studie selbst werden meistens nur jene vier der sieben Grossregionen ausgewiesen, die als Versicherungsstandorte relevant sind (Zürich, Nordwestschweiz, Espace Mittelland, Bassin Lémanique). Die restlichen Regionen werden in diesen Fällen als «Übrige Schweiz» zusammengefasst. Die regionale Betrachtung ist damit stark angebotsseitig orientiert. Der Vertrieb von Versicherungsprodukten und die Prämieinnahmen und Schadenszahlungen fallen lokal ungefähr parallel zur Bevölkerungsdichte und damit breit gestreut an. Das rückgelagerte Geschäft der Versicherungsbranche, das nicht direkt im Kundenkontakt erbracht wird und wertschöpfungsintensiver ist, weist eine wesentlich höhere lokale Konzentration auf.

BAKBASEL Regionalmodell: Branchen- und BIP-Prognosen für Kantone und Regionen

Das Regionalmodell von BAKBASEL bietet die Grundlage von strukturellen und konjunkturellen Analysen für mehr als 80 Branchen auf kantonaler Ebene. Im Rahmen des Modells werden für die kantonalen Branchen die reale sowie die nominelle Bruttowertschöpfung, die Zahl der Erwerbstätigen sowie die Arbeitsproduktivität berechnet. Die Analyse- und Prognoseperiode beginnt im Jahre 1980 und reicht bis ins Jahr 2020. Mit Hilfe des von BAKBASEL entwickelten Gemeinde- und Subregionen-Modells kann die geographische Granularität weiter verfeinert werden. Das Modell ist gemeindescharf und erlaubt eine beliebige Abgrenzung des Untersuchungsperimeters. Sämtliche Regionalmodelle sind integrierter Bestandteil der BAKBASEL-Modellwelt. Damit ist die Konsistenz mit den entsprechenden nationalen und internationalen Makro- und Branchenprognosen gewährleistet.

Als internationale Vergleichsregionen wurden für einen grösseren Überblick zahlreiche europäische Länder und die USA gewählt. In detaillierteren Betrachtungen, insbesondere bei den Standortfaktoren, wird die Schweiz sodann mit Regionen verglichen, die eine ähnliche Grösse aufweisen (meist NUTS 1) und in denen die Versicherungen eine grössere Rolle spielen. Daten zur internationalen Branchenwertschöpfung wurden von Eurostat herangezogen. Daten zur Beurteilung der Standortfaktoren entstammen der International Benchmarking Datenbank von BAKBASEL sowie aus weiteren Quellen. Die gewählten Regionen und ihre genaue Zusammensetzung können im Anhang in Tab. 9-1 eingesehen werden.

Für gewisse Untersuchungen, z.B. der Erreichbarkeit, ist es nicht sinnvoll, eine Fläche als Referenz zu verwenden. In solchen Fällen wird auf die Kernstädte der ausgewählten Regionen zurückgegriffen.

BAKBASEL International Benchmarking Database

Mit der Globalisierung und Dezentralisierung der vergangenen Dekade hat die Frage der internationalen Wettbewerbsfähigkeit für Regionen stark an Bedeutung gewonnen. Die Konkurrenz zwischen den Standorten ist intensiver und internationaler geworden, nationale Grenzen spielen dabei eine immer geringere Rolle. Der Wettbewerb findet zwischen funktionalen Regionen, Metropolen und Wirtschaftsräumen statt. Mit dem International Benchmarking Programm hat BAKBASEL in den vergangenen 15 Jahren ein Datenbank- und Analyse-Tool aufgebaut, mit dem Regionen ihre Stärken, Schwächen, Chancen und Risiken identifizieren können. Die International Benchmarking Database umfasst neben zahlreichen Indikatoren der wirtschaftlichen Leistungsfähigkeit für mehr als 40 Branchen (bspw. Wertschöpfung, Produktivität, Arbeitskosten, etc.) im Zeitraum 1980 bis 2012 auch verschiedene Monitoring-Systeme für die Beurteilung der Standortattraktivität (bspw. Erreichbarkeit, Innovationsressourcen, Steuerbelastung, Regulierung oder Lebensqualität, etc.).

⁵ NUTS (Nomenclature des unités territoriales statistiques) bezeichnet eine hierarchische Systematik zur eindeutigen Identifizierung und Klassifizierung der räumlichen Bezugseinheiten der amtlichen Statistik in den Mitgliedstaaten der Europäischen Union.

3 Portrait des Schweizer Versicherungsgewerbes

In diesem Kapitel wird anhand von verschiedenen Zahlen und Fakten ein Portrait des Versicherungsgewerbes und des Versicherungsmarktes der Schweiz gezeichnet. Dabei werden die Beobachtungen auch in einen internationalen Kontext gestellt. Zuerst werden betriebswirtschaftliche Kennzahlen dargestellt und in einem kurzen Abriss die Historie der Versicherungsbranche aufgezeigt. Anschliessend wird auf die Struktur und den Strukturwandel in der Versicherungsbranche aus volkswirtschaftlicher Optik eingegangen.

3.1 Zahlen und Fakten

Versicherungsunternehmen

Im Jahr 2011 waren in der Schweiz 210 Privatversicherungsunternehmen aktiv. Davon zählen 24 zu den Lebensversicherern, 124 zu den Unfall-/Schadenversicherern und 62 zu den Rückversicherungen. Die Schweiz übertrifft damit den Median der OECD Länder (111 Privatversicherungsunternehmen pro Land) deutlich. Den Durchschnitt der OECD Länder (291 Unternehmen pro Land) erreicht die Schweiz nicht. Er wird allerdings durch die spektakulär hohe Anzahl Privatversicherer in den USA (4'609) nach oben verzerrt.

Die grosse Mehrheit der 210 Privatversicherungsunternehmen, nämlich 161, sind Schweizer Unternehmen und «nur» 49 sind ausländisch beherrschte Unternehmen oder Zweigniederlassungen ausländischer Unternehmen.

Die grosse Anzahl Privatversicherungsunternehmen in der Schweiz steht nicht direkt für eine starke Fragmentierung des Schweizer Versicherungsmarktes mit vielen kleinen Unternehmen. Der Versicherungsplatz Schweiz besteht aus einer guten Durchmischung in der sich neben kleinen lokalen Anbietern auch globale Grosskonzerne etabliert haben.

Die Privatversicherungen beschäftigten im Jahr 2011 in der Schweiz 38'102 Personen. Den bedeutendsten Anteil davon stellen die Unfall-/Schadenversicherer mit 75 Prozent. Unter Berücksichtigung des Vertriebs, also des Aussendienstes waren gemäss Statistik des Schweizerischen Versicherungsverbandes (SVV) im Jahr 2011 rund 48'700 Personen in der Privatassekuranz angestellt. Weltweit beschäftigten die Schweizer Privatversicherungsunternehmen im Jahr 2012 124'873 Personen. Knapp zwei Drittel davon arbeiteten im Ausland.

Tab. 3-1 Die grössten Versicherungsunternehmen in der Schweiz

	Prämieneinnahmen in Mrd. CHF 2011	
	Schweiz	Weltweit
Global tätige Schweizer Versicherungskonzerne		
Zurich	4.4	61.8
Swiss Re	0.4	20.8
International tätige Schweizer Versicherungskonzerne		
Swiss Life	8.1	17.1
Bâloise	4.1	8.1
Helvetia	4.1	6.9
Vaudoise	1.0	1.9
Nationale Suisse	1.0	0.5
National tätige Versicherungskonzerne		
Die Mobiliar	3.2	
Tochtergesellschaften internationaler Konzerne in der Schweiz		
AXA Winterthur	11.9	
Allianz Suisse	3.8	
Generali Schweiz	1.9	
Krankenkassen		
Helsana	5.6	
CSS Versicherung	5.1	
Groupe Mutuel	3.4	
Visana	2.6	
Sanitas	2.5	
Concordia	2.2	
Unfallversicherung		
SUVA	4.4	
Pensionskassen		
PUBLICA	1.6	
BVK	1.1	
Pensionskasse Post	0.9	
Pensionskasse SBB	0.6	
Pensionskasse Migros	0.6	

Einnahmen der Pensionskassen setzten sich aus den ordentlichen Beiträgen und übrigen Einlagen (inkl. Eintrittsleistungen) zusammen.

Quelle: FINMA, SVV, Geschäftsberichte

Versicherungsprämien

Mehr als 65 Prozent der weltweiten Prämieinnahmen in der Höhe von 165.8 Mrd. Franken (2011) der schweizerischen Privatversicherungsunternehmen werden im Ausland erwirtschaftet.⁶ Im Versicherungsgeschäft, das in der Schweiz oder aus der Schweiz heraus betrieben wird, erwirtschafteten die Privatversicherer der Schweiz im Jahr 2011 rund 107 Mrd. Franken an Prämieeinkommen und leisteten Zahlungen an die Versicherungsnehmer in der Höhe von 81 Mrd. Franken. Wie Tab. 3-2 zeigt, verbuchten die Unfall-/Schadenversicherer die grössten Einnahmen (43.5%).

Im Direktversicherungsgeschäft (ohne Rückversicherungen), das aus der Schweiz geführt wird, dominiert das Lebengeschäft. Etwas mehr als die Hälfte der Prämieeinnahmen sind den Lebensversicherungen zuzuschreiben. Trotz der in der Schweiz gut ausgebauten obligatorischen Altersvorsorge steuert das Lebengeschäft einen beachtlichen Beitrag an das Total der Prämieeinnahmen bei. In einem internationalen Vergleich der Anteile der Lebensversicherungen an den Prämien auf inländische Risiken positioniert sich die Schweiz immerhin im Mittelfeld.⁷

Weiter fällt auf, dass das direkte Geschäft aus der Schweiz ins Ausland nur einen geringen Anteil am Prämienvolumen ausmacht. Grund dafür sind Regulierungen, die den Marktzugang fast nur über selbständige Tochtergesellschaften im Ausland erlauben. Einzig mit Liechtenstein ist das grenzüberschreitende Geschäft aus der Schweiz problemlos möglich.

Tab. 3-2 Prämien der Schweizer Privatversicherungen, 2011

	Gesamtgeschäft		Direktgeschäft			
	Gesamtgeschäft	Anteil am Total	Schweizer Geschäft	Auslandgeschäft	Total	Anteil Auslandgeschäft
Lebensversicherungen	32'760	30.4%	30'569	2'031	32'600	6.2%
Unfall-/Schadenversicherungen	46'960	43.5%	25'290	2'968	28'258	10.5%
Rückversicherungen	28'164	26.1%	-	-	-	-
Total	107'884	100.0%	55'859	4'999	60'858	8.2%

Gebuchte Bruttoprämien des von der Schweiz aus geführten Geschäfts, in Mio. CHF, 2011
Quelle: FINMA, BAKBASEL

Bei den Rückversicherungen verteilen sich die gebuchten Prämien zu 79 Prozent auf das Unfall-/Schaden- und zu 21 Prozent auf das Lebengeschäft. Das Schwergewicht des Rückversicherungsgeschäfts ist auf schwer kalkulierbare Spitzenrisiken ausgerichtet, die vor allem im Nicht-Lebenbereich auftreten. Die Übernahme von Langlebighkeitsrisiken durch Rückversicherungsgesellschaften ist in der Schweiz noch wenig verbreitet.

⁶ Quelle: „Zahlen und Fakten 2013 der privaten Versicherungswirtschaft“. Schweizerischer Versicherungsverband (SVV)

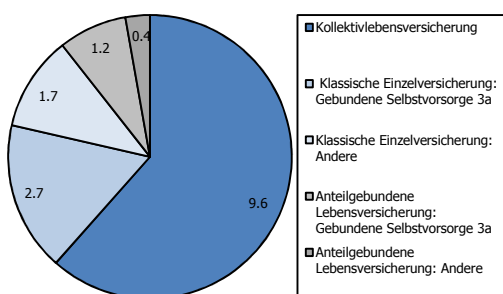
⁷ Quelle: Swiss Re, sigma database. All rights reserved.

Struktur der Prämieinnahmen

Bei den Lebensversicherungen wurden im Jahr 2011 62 Prozent der Prämieinnahmen mit Kollektivlebensversicherungen erwirtschaftet (vgl. Abb. 3-1). Fast der gesamte Betrag von 9.6 Mrd. Franken stammt dabei aus der beruflichen Vorsorge (99.7%). Bei den klassischen Einzelversicherungen und der anteilsgebundenen Lebensversicherung entfallen mit 2.7 Mrd. Franken 25 Prozent der gebuchten Prämien der Lebensversicherungen auf die steuerlich begünstigte Selbstvorsorge 3a.

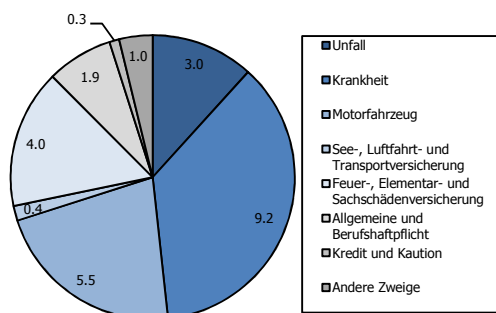
Die privaten Unfall-/Schadenversicherer ihrerseits generieren den grössten Teil ihrer Prämieinnahmen in der Schweiz mit der überobligatorischen Krankenversicherung (37%) (vgl. Abb. 3-2). An zweiter Stelle folgt die Motorfahrzeugversicherung mit 22 Prozent der Prämieinnahmen.

Abb. 3-1 Prämieinnahmen Lebensversicherungen in der Schweiz, 2011



Gebuchte Prämien, Direktes Schweizer Geschäft, in Mrd. CHF, 2011
Quelle: FINMA, BAKBASEL

Abb. 3-2 Prämieinnahmen Unfall-/Schadenversicherungen in der Schweiz, 2011



Gebuchte Prämien, Direktes Schweizer Geschäft, in Mrd. CHF, 2011
Quelle: FINMA, BAKBASEL

Versicherungsleistungen

Tab. 3-3 Versicherungsleistungen der Schweizer Privatversicherungen, 2011

	Gesamtgeschäft		Direktgeschäft			
	Gesamtge- schäft	Anteil am Total	Schweizer Geschäft	Auslandge- schäft	Total	Anteil Aus- landgeschäft
Lebensversi- cherungen	29'364	36.3%	27'290	1'829	29'119	6.3%
Unfall- /Schaden- versicherungen	29'179	36.1%	15'955	1'699	17'654	9.6%
Rückversiche- rungen	22'253	27.5%	-	-	-	-
Total	80'797	100.0%	43'245	3'528	46'773	7.5%

Bruttozahlungen des von der Schweiz aus geführten Geschäfts, in Mio. CHF, 2011

Quelle: FINMA, BAKBASEL

Die Privatversicherer, die in der Schweiz tätig sind, zahlten im direkten Geschäft im Jahr 2011 ihren Versicherungsnehmern 43 Mrd. Franken aus. Die Zahlungen sind dabei in den drei Geschäftsbereichen fast gleichverteilt angefallen.

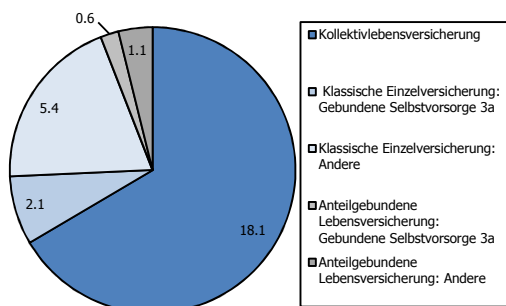
Im direkten Versicherungsgeschäft der Privatassekuranz, dominieren die Auszahlungen für Lebensversicherungen (63%). Der Anteil der Lebensversicherungen am Total der Prämieineinnahmen ist damit geringer als der Anteil an den Versicherungsleistungen. Versicherungsleistungen werden einerseits durch Prämieineinnahmen und andererseits durch den Anlageerfolg finanziert. Im Lebensversicherungsgeschäft spielen die Ertragsanteile aus der Finanzanlage eine wesentlich grössere Rolle als im Unfall-/Schadengeschäft, was die relative Bedeutung der Prämieineinnahmen marginal abschwächt.

Struktur der Leistungen

Bei den Lebensversicherungen fällt auf, dass der Anteil der Zahlungen für die gebundene Selbstvorsorge deutlich geringer ausfällt als deren Anteil an den Prämieinnahmen. Das ist mitunter durch das Alter der steuerbegünstigten Selbstvorsorge zu erklären. Die Gesetzgebung zur Säule 3a trat erst im Januar 1986 in Kraft, womit die Gruppe der Bezüger für diese Gelder bisher noch klein ist. Es ist davon auszugehen, dass die Anteile der Zahlungen im Bereich der Gebundenen Selbstvorsorge am Total der Leistungen ansteigen werden.

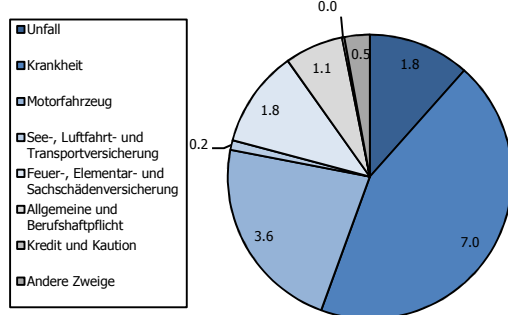
Bei den Unfall-/Schadenversicherungen ist keine vergleichbare Diskrepanz zwischen den Anteilen der Zahlungen zu den Prämieinnahmen zu erkennen. Einzig der Anteil der Leistungen für Krankenversicherungen ist leicht höher als ihr Anteil bei den Prämien, wohingegen derjenige der Elementarversicherungen leicht geringer ausfällt.

Abb. 3-3 Leistungen Lebensversicherungen in der Schweiz, 2011



Bruttozahlungen für Versicherungsfälle, Direktes Schweizer Geschäft, in Mrd. CHF, 2011
Quelle: FINMA, BAKBASEL

Abb. 3-4 Leistungen Unfall-/Schadenversicherungen in der Schweiz, 2011



Bruttozahlungen für Versicherungsfälle, Direktes Schweizer Geschäft, in Mrd. CHF, 2011
Quelle: FINMA, BAKBASEL

Kapitalanlagen

Die Schweizer Privatassekuranz verwaltete im Jahr 2011 ein Gesamtvermögen von 561 Mrd. Franken (vgl. Tab. 3-4). Das entspricht ziemlich genau dem schweizerischen BIP (586 Mrd. CHF). Der bedeutendste Teil des Gesamtvermögens stammt aus den Lebensversicherungen, die alleine 289 Mrd. Franken verwalten. Die Pensionskassen, die nicht den Privatversicherungen zugerechnet werden, verwalten weitere 623 Mrd. Franken⁸. In Relation zum BIP bedeutet dies, dass die Schweiz gut zwei Jahre arbeiten müsste, um das angesparte Vorsorgevermögen der Privatversicherungen und Pensionskassen zu erwirtschaften.

Tab. 3-4 Kapitalanlagen ausgewählter Versicherungen, 2011

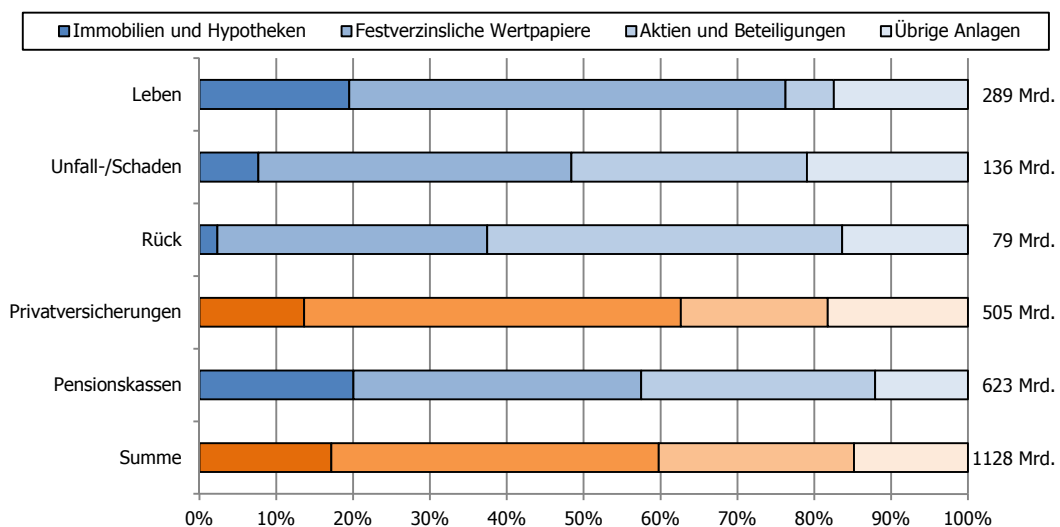
	Leben	Unfall- /Schaden	Rück	Privat- versicherungen	Pensions- kassen	Total
Kapitalanlagen	289.0	136.3	79.5	504.8	623.4	1'128.3

Kapitalanlagen der Privatversicherungen und Pensionskassen, in Mrd. CHF, 2011

Quelle: FINMA, BFS, BAKBASEL

Abb. 3-5 zeigt die Aufteilung des von Privatversicherungen und Pensionskassen verwalteten Vermögens nach Art der Kapitalanlagen. Auffällig sind die hohen Anteile festverzinslicher Wertpapiere (Privatversicherungen: 49%, Pensionskassen: 37%). Getrieben wird dieser dominante Anteil von den Lebensversicherungen, die mehr als die Hälfte ihres Portfolios in festverzinsliche Anlagen investiert haben (57%). Im Bereich der Altersvorsorge spielen des Weiteren die Immobilien eine bedeutende Rolle. Aktien und Beteiligungen erhalten vor allem in den Anlageportfolios der Rückversicherungen, Unfall-/Schadenversicherungen sowie der Pensionskassen ein beachtliches Gewicht. Für Lebensversicherer sind solche Anlagen aus regulatorischen und Fristigkeit Gründen weniger geeignet. Allgemein sind die Versicherungen durch die regulatorischen Anforderungen gezwungen eine vorsichtige Anlagepolitik zu betreiben.

Abb. 3-5 Anlagestruktur ausgewählter Versicherungen, 2011



Prozentualer Anteil der Anlagekategorien am Total der Kapitalanlagen, 2011

Quelle: FINMA, BFS, BAKBASEL

⁸ Die Zahlen zu den Kapitalanlagen der Pensionskassen stammen aus der Pensionskassenstatistik des BFS und damit aus einer anderen Quelle als diejenigen zu den Privatversicherungen (FINMA). Die Vergleichbarkeit ist demnach nicht vollständig gegeben.

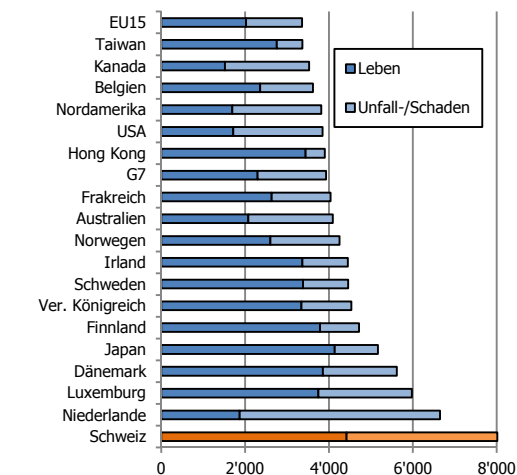
Der Schweizer Versicherungsmarkt im internationalen Vergleich

Der private, gesellschaftliche und wirtschaftliche Nutzen von Versicherungen wurde in der Schweiz schon früh erkannt. Damit hat sich historisch ein starkes Bedürfnis nach Versicherungsleistungen in der Bevölkerung in Wechselwirkung mit einem ausgeprägten Angebot etabliert. Gemessen am Prämienvolumen stellt die Schweiz den siebtgrössten Versicherungsmarkt Europas⁹. In einem weltweiten Vergleich der Prämieinnahmen nach Ländern gehört die Schweiz immer noch zu den 20 grössten Märkten¹⁰. Relativ zur Bevölkerung oder auch zum BIP klettert die Schweiz auf die Spitzenplätze der Ranglisten (vgl. Abb. 3-6 und Abb. 3-7). Im Durchschnitt gab im Jahr 2011 jeder Schweizer rund 9'000 Franken für Versicherungsprämien aus. Davon entfielen rund 5'000 Franken auf Lebensversicherungen und 4'000 auf Unfall-/Schadenversicherungen. Damit weist die Schweiz nicht nur die höchste Versicherungsdichte der Welt auf, sondern übertrifft alleine mit der Dichte der Lebensversicherungen das Total der Versicherungsdichte vieler Länder. Im Bereich der Dichte der Unfall-/Schadenversicherungen rangiert die Schweiz hinter den Niederlanden auf dem zweiten Platz.¹¹

Die Schweiz scheint damit ein überaus gesättigter Markt zu sein. Die Versicherungsdurchdringung (Prämieinnahmen im Verhältnis zum BIP) relativiert diese Beobachtung jedoch leicht. Gemessen an der Versicherungsdurchdringung rangiert die Schweiz im weltweiten Vergleich auf dem achten Rang. 10 Prozent des BIP wurde im Jahr 2011 in der Schweiz für Versicherungsprämien ausgegeben. Davon entfallen 6 Prozent auf die Lebensversicherungen und 4 Prozent auf Unfall-/Schadenversicherungen.

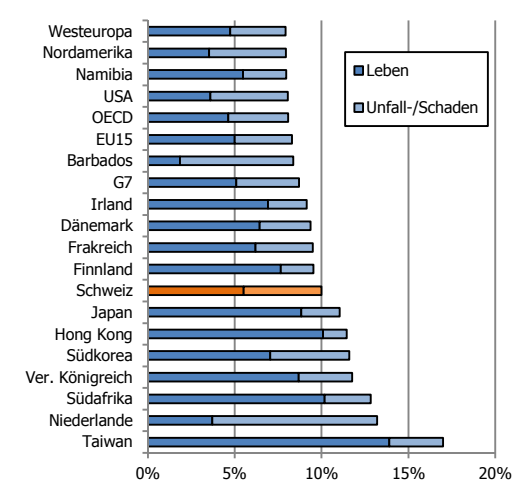
Auch bei den Rückversicherungen zeigt die Schweiz eine beachtliche Bedeutung. Laut Zahlen der OECD besitzt die Schweiz hinter den USA die zweit höchste Rückversicherungsakzeptanz aller OECD Länder. Schätzungen von Morgan Stanley zu Folge wurden 9 Prozent des weltweiten Rückversicherungsgeschäftes in Zürich abgewickelt. Damit positioniert sich Zürich noch vor den Bermudas (8%) oder London (7%).

Abb. 3-6 Versicherungsdichte, 2011



Prämien im Direktversicherungsgeschäft pro Kopf, in USD, 2011
Quelle: Swiss Re, sigma database. All rights reserved.

Abb. 3-7 Versicherungsdurchdringung, 2011



Prämien im Direktversicherungsgeschäft als Anteil des BIP, in %, 2011
Quelle: Swiss Re, sigma database. All rights reserved.

⁹ Quelle: Insurance Europe 2010

¹⁰ Quelle: Swiss Re, sigma database. All rights reserved.

¹¹ In einigen Statistiken (etwa diejenige der OECD oder Insurance Europe) weisen Liechtenstein oder Luxemburg eine höhere Versicherungsdichte auf. In diesen Statistiken werden jedoch nicht nur Prämien auf inländische Risiken, sondern auch diejenigen auf ausländische Risiken mitgezählt. Die hier verwendeten Daten von Swiss Re berücksichtigen nur die inländischen Risiken im Direktgeschäft.

Jüngere Geschichte des Schweizerischen Versicherungsgewerbes

Die Versicherungsindustrie kann in ihrer Historie nicht auf eine kontinuierliche Erfolgsgeschichte zurückblicken. Sie ist durchaus von turbulenten Zeiten und krisenbedingten Einbrüchen geprägt¹².

Vor den neunziger Jahren wurde das Versicherungsgewerbe der Schweiz von Versicherungskartellen dominiert. Erst im Jahr 1988 leiteten Untersuchungen der schweizerischen Kartellkommission eine Deregulierung und Entkartellisierung ein. In mehreren Schritten hob das Bundesgericht bis im Jahr 1996 alle Preis- und Konditionsabsprachen auf, an welche die Versicherungsunternehmen bis anhin gebunden waren. Der darauf folgende verschärfte Konkurrenzkampf löste Konsolidierungs- und Konzentrationsprozesse aus. Alleine im Lebensgeschäft verschwanden mehr als die Hälfte der 1982 tätigen Versicherungsunternehmen. Die Konsolidierung gereichte der Versicherungsbranche nicht zum Nachteil, sondern war massgeblich mitverantwortlich für die beachtlichen Wachstumssprünge der neunziger Jahre.

Ein Dämpfer bereitete der Assekuranz hingegen die Ablehnung des Beitritts zum Europäischen Wirtschaftsraum (EWR) durch das schweizerische Stimmvolk im Jahr 1992. Abgesehen von Liechtenstein verfügt die Schweiz mit keinem Land über ein Abkommen, das das grenzüberschreitende Versicherungsgeschäft ermöglicht. Im direkten Auslandsgeschäft mussten daher die von der Schweiz aus geführten Niederlassungen und Filialen grösstenteils in selbstständige Tochtergesellschaften umgewandelt werden.

Einen weiteren Wendepunkt in der Geschichte des Schweizer Versicherungsgewerbes markiert die zunehmende Bedeutung des Finanz- und Anlagegeschäftes gegenüber dem eigentlichen technischen Versicherungsgeschäft. Im Zuge der prächtigen Entwicklung der Börse in den neunziger Jahren generierten die Versicherer ausgezeichnete Anlageergebnisse und schütteten ansprechende Dividenden aus. Nicht zuletzt auch aufgrund der stetig sinkenden Zinsen richteten die Versicherungsunternehmen ihr Anlageverhalten risikofreudiger und stärker ertragsorientiert aus. Das Finanzgeschäft gewann so – zulasten des Kerngeschäftes – zunehmend an Gewicht. Die Allfinanzidee – Versicherung, Anlageberatung und Altersvorsorge aus einer Hand anbieten zu können – förderte die Verschmelzung von Versicherungs- und Bankengeschäft zusätzlich. So übernahm etwa die Credit Suisse Group die Winterthur Versicherungen, während die Zürich Versicherungen durch zahlreiche globale Akquisitionen zu einem immensen Konstrukt expandierten. Das Platzen der Dotcom-Blase im Jahr 2000 setzte beiden Grossprojekten ein jähes Ende. In der Folge begrub die Credit Suisse Group die Allfinanzidee und verkaufte die Winterthur an die französische AXA. Die wankende Zürich Versicherungen dagegen erweckte erste Diskussionen über Systemrisiken im Finanzsektor. Als Reaktion auf die gewaltige Kapitalvernichtung bei den Versicherungsunternehmen durch die Krise wurde der Schweizer Solvenztest (SST) als Instrument eines modernen Kundenschutzes angedacht und entwickelt.

Die Versicherungsindustrie ihrerseits antwortete mit einer Rückbesinnung auf ihr Kerngeschäft auf die Finanzkrise 2000/2001. Die schwierige Zeit – mit Finanzkrise und dem Schockereignis 9/11 im Jahr 2001 – bewirkte ein betriebliches Umdenken, hin zu grösserer Effizienz und Effektivität. Falsche Kalkulation oder ineffiziente Strukturen konnte nicht mehr leicht durch saftige Gewinne an den Kapitalmärkten kompensiert werden. Dieses betriebliche Umdenken führte im Zusammenspiel mit dem technologischen Fortschritt, dem Outsourcing, und dem Einbezug von externer Beratung zu einem Produktivitätsschub in der Assekuranz. Zudem verschob die Branche ihre Expansion ins Ausland, indem sie ihre Stellung auf den wichtigsten globalen Versicherungsmärkten ausbaute. Das Auslandsgeschäft der Schweizer Versicherungen hat eine lange Tradition, die in der bereits frühen Exportorientierung der Klientelbranchen, insbesondere der Uhren- und der Textilindustrie, begründet liegt.

Die Rückkehr zum Kerngeschäft half der Versicherungsbranche, sich erstaunlich gut und stabil durch die jüngste Finanzkrise zu schiffen. Nur wenige Ausnahmen, welche immer noch zu stark in spekulative Geschäfte ausserhalb des Kerngeschäftes involviert waren, mussten durch private Hand gestützt werden.

¹² Ein detaillierter Abriss der Geschichte des Versicherungsgewerbes der Schweiz findet sich etwa in Gerhard Schwarz, R. James Breiding (2011): «Wirtschaftswunder Schweiz. Ursprung und Zukunft eines Erfolgsmodells». Verlag Neue Zürcher Zeitung, Zürich.

3.2 Die Struktur des Schweizer Versicherungsgewerbes

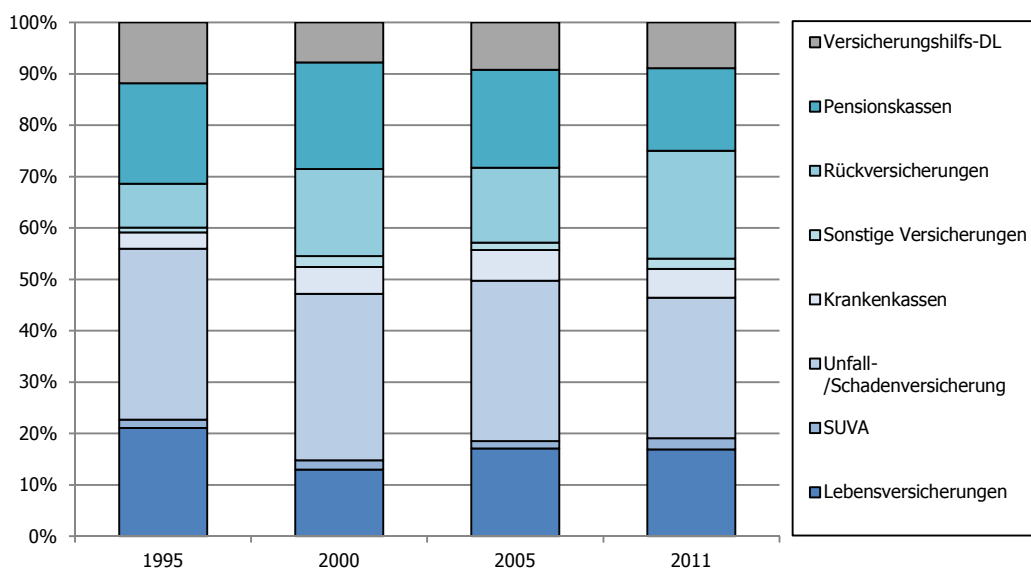
Im folgenden Abschnitt wird die Struktur des Schweizer Versicherungsgewerbes untersucht. Dazu werden die sektoralen und räumlichen Strukturen, aber auch der Strukturwandel und die Grössenstrukturen aufgezeigt. In einer detaillierten Betrachtung wird weiter auf besondere Merkmale der Beschäftigtenstruktur eingegangen.

Sektorale Struktur

Die sektorale Struktur der Versicherungsbranche wird in Abb. 3-8 veranschaulicht. Der Grossteil der Bruttowertschöpfung der Assekuranz wurde im Jahr 2011 von Unfall-/Schadenversicherern erwirtschaftet (27%). Die produktiveren Teilbranchen Rück- und Lebensversicherungen sowie die Pensionskassen folgen den Unfall-/Schadenversicherungen dicht auf den Fersen mit Anteilen von 21 bis 16 Prozent.

Die grösste Rolle bezüglich Beschäftigten im erweiterten Versicherungsgewerbe kommt ebenfalls den Unfall-/Schadenversicherern zu (2008: 38%). Mit einem beachtlichen Abstand folgen die beiden nächstgrössten Teilbranchen, die Versicherungshilfsdienstleistungen, wo im Jahr 2008 alleine die Versicherungsmakler/-innen einen Anteil von 17 Prozent am Total der Beschäftigten erreichten, sowie die Krankenkassen (2008: 16%). Die Rück- und Lebensversicherungen beschäftigten im Jahr 2008 jeweils «nur» 6 Prozent, die Pensionskassen 3 Prozent der Mitarbeiter des gesamten erweiterten Versicherungsgewerbes.

Abb. 3-8 Struktur und Strukturwandel in der Versicherungsindustrie, 1995-2011



Prozentualer Anteil der nominalen Bruttowertschöpfung am Total des erweiterten Versicherungsgewerbes, 1995, 2000, 2005, 2011

Quelle: BAKBASEL (Schätzung)

Strukturwandel

Die Gewichte innerhalb des Versicherungsgewerbes haben sich im Zeitraum 1995-2011 bemerkbar verschoben (vgl. Abb. 3-8). Das Rückversicherungsgeschäft legte vergleichsweise am stärksten zu. Im Jahr 1990 waren in der Schweiz erst 14 Rückversicherungsgesellschaften aktiv. Ab dem Jahr 2000 begann diese Zahl sprunghaft anzusteigen und stabilisierte sich seit der Finanzkrise 2008 bei 62 Unternehmen. Der Anteil der Rückversicherungen an der Bruttowertschöpfung im erweiterten Versicherungsgewerbe stieg von 8 Prozent im Jahr 1995 auf 21 Prozent im Jahr 2011. Dieser deutliche Ausbau führt dazu, dass der Anteil (fast) aller anderen Teilbranchen am Total sinkt, obwohl sie im Niveau alle zulegen konnten. Am stärksten ist das Gewicht der Unfall-/Schadenversicherer zurückgegangen. Sie waren im Jahr 1995 für 33 Prozent der Wertschöpfung im Versicherungsgewerbe verantwortlich; im Jahr 2011 betrug ihr Anteil noch 27 Prozent. Etwas weniger stark ist die Bedeutung der Lebensversicherungen und der Pensionskassen zurückgegangen. Die Lebensversicherer zeigen vor allem um die Jahrtausendwende einen beachtlichen Bedeutungsverlust, als ihr Anteil am Versicherungsgewerbe innert 5 Jahren von 21 Prozent (1995) auf 13 Prozent (2000) schrumpfte. In den Folgejahren konnten sich die Lebensversicherer wieder auffangen und ihren Anteil bei 17 Prozent stabilisieren.

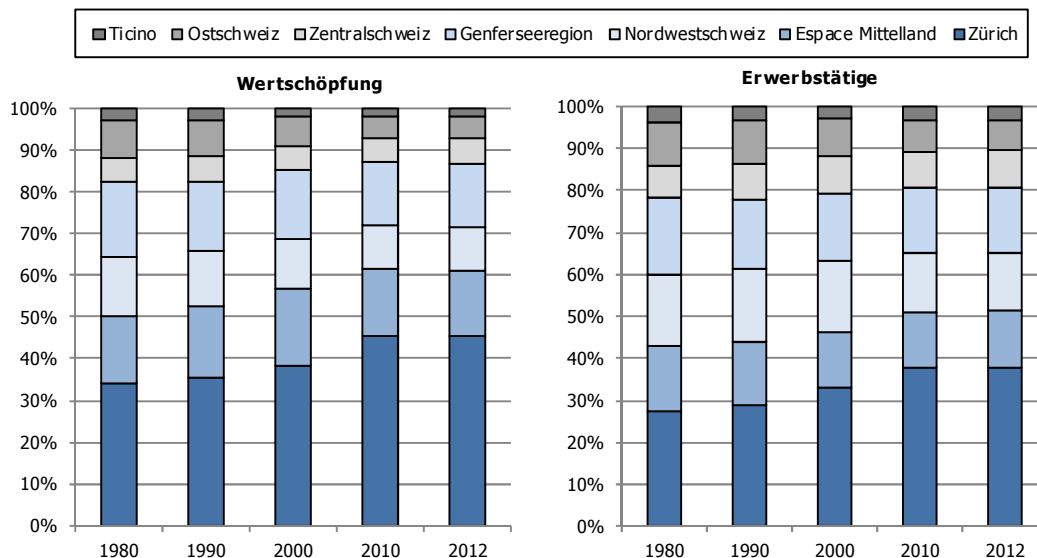
Gemessen an der Zahl der Beschäftigten im erweiterten Versicherungsgewerbe zeigt sich der Strukturwandel hauptsächlich bei den Unfall-/Schadenversicherungen und den Versicherungsmakler/-innen. Ersterer beschäftigten im Jahr 2001 noch 43 Prozent der Belegschaft des erweiterten Schweizer Versicherungsgewerbes. Bis ins Jahr 2008 reduzierte sich ihr Anteil auf 38 Prozent. Der Anteil der Versicherungsmakler/-innen dagegen wurde von 13 im Jahr 2001 auf knapp 17 Prozent im Jahr 2008 erweitert. Der Bedeutungsverlust Lebensversicherungen ist auch bei den Anteilen an der Zahl der Beschäftigten im erweiterten Versicherungsgewerbe ersichtlich. Der Beschäftigungsanteil der Lebensversicherer von 9 im Jahr 2001 brach auf 6 Prozent im Jahr 2008 zusammen. Treiber des Strukturwandels war hauptsächlich der intensivierte Wettbewerb seit der Entkartellisierung, der Effizienzsteigerungen forcierte, sowie der beschleunigte Fortschritt in der Informationstechnologie, der solche Effizienzschübe zusätzlich begünstigte.

Am Verhältnis zwischen den klassischen Versicherungsbranchen und den Versicherungshilfsdienstleistern wird zudem deutlich, dass zahlreiche Leistungen aus den klassischen Versicherern zu den Hilfsdienstleistern ausgelagert wurden. Über den Zeitraum 2001-2008 stieg die Zahl der Beschäftigten in den Versicherungshilfsdienstleistern im Durchschnitt um jährlich 2.9 Prozent. Bei den klassischen Versicherungen nahm sie hingegen jährlich um 1.5 Prozent ab.

Räumliche Struktur

Das Versicherungsgewerbe der Schweiz konzentriert sich zu einem beachtlichen Teil in der Region Zürich (vgl. Abb. 3-9). 45 Prozent der Wertschöpfung wurden im Jahr 2012 in Zürich generiert und 38 Prozent der Erwerbstätigen waren dort beschäftigt. Die Region Espace Mittelland um Bern und die Genferseeregion folgen als nächstgrössere Versicherungsstandorte mit 16 respektive 15 Prozent der Wertschöpfung mit deutlichem Abstand zur Region Zürich.

Abb. 3-9 Räumliche Struktur in der Versicherungsindustrie, 1980-2012



Anteile der Regionen an der nominalen Wertschöpfung und der Zahl der Erwerbstätigen des Schweizer Versicherungsgewerbes, in %, 1980-2012

Quelle: BAKBASEL

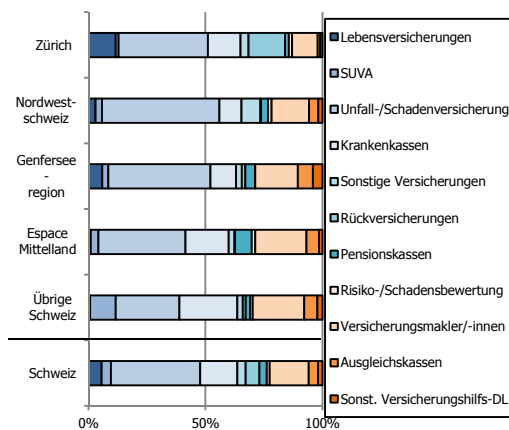
Über den Zeitverlauf ist der Strukturwandel auch in der räumlichen Verteilung der Versicherungsbranche erkennbar. Die Region Zürich gewinnt im Schweizer Versicherungsgewerbe auf Kosten aller anderen Regionen an Gewicht, mit Ausnahme der Zentralschweiz, die sich mit Luzern als kleiner Versicherungsstandort behaupten konnte. Sowohl bei der Wertschöpfung als auch bei der Zahl der Erwerbstätigen erweiterte die Region Zürich ihren Anteil um rund 10 Prozentpunkte.

Grösste Verlierer bezüglich Wertschöpfung sind die Regionen Ostschweiz und Nordwestschweiz. Bei der Zahl der Erwerbstätigen verzeichnet die Region Espace Mittelland den grössten Bedeutungsverlust.

Der Aufstieg Zürichs ist einerseits durch eine Konzentration und Verschiebung der Assekuranz in diese Region sowie dem Ausbau von Konzernfunktionen zu erklären. Andererseits fällt die verstärkte Clusterbildung im Rückversicherungsgeschäft mit zahlreichen Neuansiedlungen in der Region Zürich in den beobachteten Zeitraum.

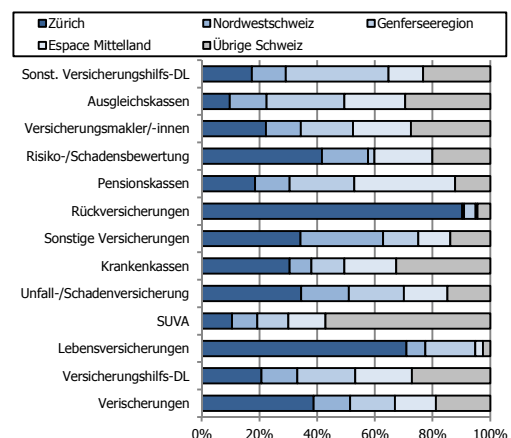
Die räumlichen Unterschiede im Versicherungsgewerbe können teilweise auf die spezifischen lokalen Strukturen der Branche zurückgeführt werden. Diese regionalen Strukturen werden anhand der Zahl der Beschäftigten im erweiterten Versicherungsgewerbe in Abb. 3-10 und Abb. 3-11 dargestellt. Erstere zeigt die regionalen Unterschiede in den Strukturen der lokalen Versicherungsbranchen, letztere weist die Anteile der Region am Total der Subbranche aus.

Abb. 3-10 Regionale Struktur des erweiterten Versicherungsgewerbes, 2008



Prozentualer Beschäftigtenanteil der Subbranchen am Total der regionalen Versicherungsindustrie, 2008¹³
Quelle: BFS (BZ)

Abb. 3-11 Regionale Verteilung des erweiterten Versicherungsgewerbes, 2008



Prozentualer Beschäftigtenanteil der Regionen am schweizerischen Total der Subbranchen, 2008
Quelle: BFS (BZ)

Die Region Zürich präsentiert im Jahr 2008 den geringsten Anteil an Versicherungshilfsdienstleistungen (in Abb. 3-10 orange schattiert) und dementsprechend mit 86 Prozent den grössten Anteil an klassischem Versicherungsgewerbe (blau schattiert). Im Grossteil der Schweiz (Genferseeregion, Espace Mittelland und übrige Schweiz) dagegen liegt das Verhältnis zwischen klassischem Versicherungsgeschäft und Versicherungshilfsdienstleistungen bei rund 70 zu 30 Prozent.

In allen Regionen dominieren klar die Unfall-/Schadenversicherungen, wobei sie in der Nordwestschweiz mit 50 Prozent den grössten Anteil am Total der lokalen Beschäftigten des erweiterten Versicherungsgewerbes aufweisen und in der übrigen Schweiz – am anderen Ende der Skala – nur etwas mehr als die Hälfte davon erzielen (27%). Rückversicherungen sind fast ausschliesslich im Raum Zürich anzutreffen; gut 90 Prozent aller Beschäftigten im Rückversicherungsgewerbe der Schweiz arbeiten in Zürich (vgl. Abb. 3-11). Auch bei den Lebensversicherungen zeigt Zürich eine herausragende Konzentration (71%), mit grossem Abstand gefolgt von der Genferseeregion (17%). Innerhalb der Genferseeregion verteilen sich die Lebensversicherungen hauptsächlich auf den Kanton Waadt vor dem Kanton Genf (VD: 10%, GE: 7% der Schweiz).

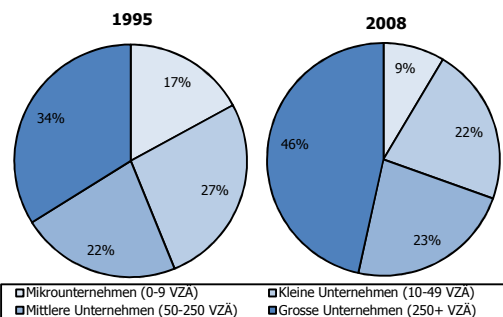
Bei den Pensionskassen schwingt die Region Espace Mittelland mit einem Anteil am Total der Beschäftigten im erweiterten Versicherungsgewerbe von 7 Prozent oben aus. Das hohe Gewicht der Pensionskassen ist hier auf den Kanton Bern zurück zu führen, der fast einen Drittel des gesamten Pensionskassengeschäftes der Schweiz beheimatet.

Die beachtliche Konzentration der Krankenkassen und der SUVA in der übrigen Schweiz lässt sich in erster Linie auf den Kanton Luzern zurückführen, wo die SUVA sowie einige grosse Krankenkassen mit ihren Hauptsitzen ansässig sind.

¹³ Die Subbranche SUVA umfasst mehrere öffentliche Unfallversicherungen: Schweizerische Unfallversicherungsanstalt (CNA), SUVA-Agenturen, Kantonale Unfallversicherungskasse des Kantons Aargau, Unfallversicherung der Stadt Zürich und UV-Ersatzkasse. Die Teilbranche wird der Einfachheit halber mit SUVA abgekürzt.

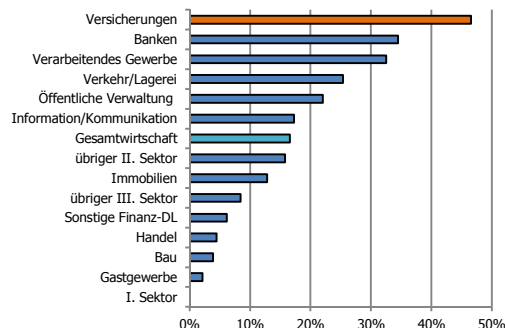
Grössenstruktur

Abb. 3-12 Betriebsgrössen im Versicherungsgewerbe, 1995, 2008



Anteile der Beschäftigten nach Gröszenklasse, Vollzeitäquivalente, 1995, 2008
Quelle: BFS

Abb. 3-13 Anteil Grossunternehmen im Branchenvergleich, 2008



Anteil der Beschäftigten in Grossunternehmen am Total, 2008
Quelle: BFS

Die Betrachtung der Gröszenstruktur der Versicherungsunternehmen (vgl. Abb. 3-12) zeigt die Dominanz von Grossunternehmen¹⁴ im Versicherungsgewerbe auf. Bereits im Jahr 1995 war gut jeder Dritte Beschäftigte der Versicherungsbranche in einem Grossunternehmen angestellt. Bis ins Jahr 2008 bauten die Grossunternehmen diesen Anteil weiter auf gute 46 Prozent zu Lasten der Mikro- und Kleinunternehmen aus. Keine andere Branche erreicht annähernd einen solch immensen Anteil an Grossunternehmen (vgl. Abb. 3-13). Die Bankenbranche, die mit ihren Grossbanken den zweitgrössten Anteil an Grossunternehmen vorweisen kann, fällt mit 34 Prozent rund 12 Prozentpunkte hinter die Versicherungen zurück.

Das Kerngeschäft der Versicherungen baut auf dem Konzept der grossen Zahlen auf und fokussiert auf Diversifizierung, was grosse Unternehmen begünstigt. Im Zuge der Intensivierung des Wettbewerbs seit 1995 erstaunt es wenig, dass der Konzentrationsprozess anhand der Unternehmensgrössen beobachtbar ist.

Branchenintern sind insbesondere die Rück- und Lebensversicherungen für die hohen Anteile der Grossunternehmen verantwortlich. Bei den Rückversicherern ist die durchschnittliche Grösse leicht rückläufig. Grund dafür ist die starke Zunahme der Anzahl der Betriebe. Die Beschäftigtenzahlen haben sich zwar seit 1995 knapp verdoppelt, die Zahl der Arbeitsstätten vervierfachte sich jedoch beinahe von 15 im Jahr 1995 auf 54 im Jahr 2008.

Am anderen Ende der Rangliste finden sich die Versicherungsmakler/-innen und die Risiko-/Schadensbewertung, deren durchschnittliche Betriebsgrösse im Jahr 2008 nur 7 respektive 8 Beschäftigte betrug.

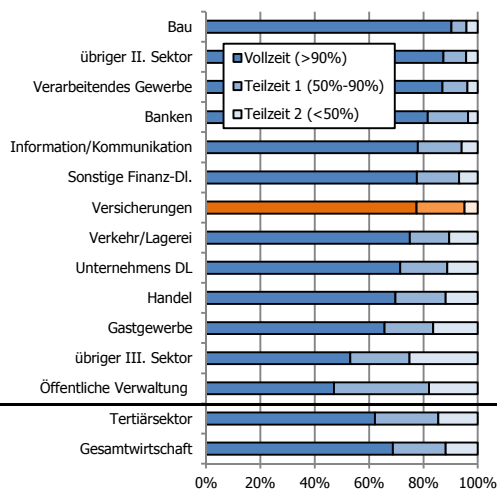
Vor dem Hintergrund der regionalen Branchenstrukturen und der durchschnittlichen Betriebsgrösse der Subbranchen erstaunt es daher wenig, dass im Kanton Zürich der Anteil der Grossunternehmen mit 71 Prozent noch einmal deutlich über dem Schweizer Durchschnitt liegt. Ebenfalls stark überdurchschnittlich sind die Anteile der Beschäftigten in Grossunternehmen in den Kantonen Luzern (67%) und Basel-Stadt (64%). In beiden Kantonen befinden sich die Hauptsitze von bekannten grossen Versicherungsunternehmen.

¹⁴ Als Grossunternehmen werden solche Unternehmen bezeichnet die 250 oder mehr Vollzeitäquivalente aufweisen.

Beschäftigungsstruktur

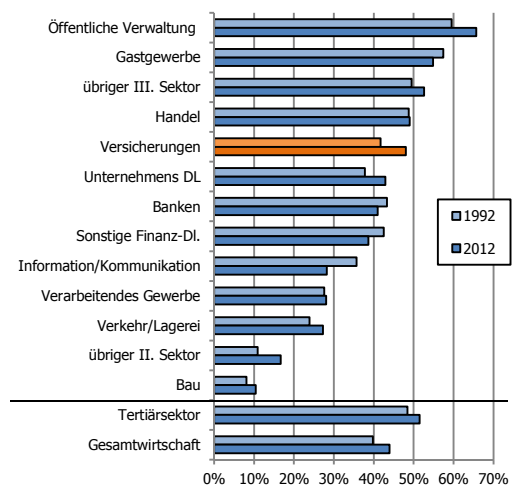
In der Belegschaftsstruktur der Assekuranz fällt die unterdurchschnittliche Teilzeitquote im Versicherungsgewerbe auf (vgl. Abb. 3-14). Während im Jahr 2012 im Durchschnitt der Gesamtwirtschaft¹⁵ 31 Prozent der Beschäftigten eine Teilzeitstelle belegten, betrug die Teilzeitquote im Versicherungsgewerbe nur 22 Prozent. Im Vergleich zum Dienstleistungssektor (38%) wird der Rückstand der Versicherungen noch deutlicher. Die höchste Teilzeitquote verzeichnen die öffentliche Verwaltung¹⁶ (53%) und das Aggregat übriger III. Sektor (47%). Sie ziehen mit ihrem hohen Gewicht am Total der Beschäftigten den Durchschnitt des Tertiärsektors (und in geringeren Masse auch der Gesamtwirtschaft) nach oben. Innerhalb des Finanzsektors stellen sich die Versicherungen mit den sonstigen Finanzdienstleistungen (22%) vor die Banken (18%).

Abb. 3-14 Teilzeitstruktur im Versicherungsgewerbe, 2012



Prozentualer Anteil der Beschäftigten nach Beschäftigungsgrad am Total der Beschäftigten, Gesamtwirtschaft = Sektor II + Sektor III, Jahresdurchschnitt 2012
Quelle: BFS

Abb. 3-15 Beschäftigte Frauen im Versicherungsgewerbe, 1992, 2012



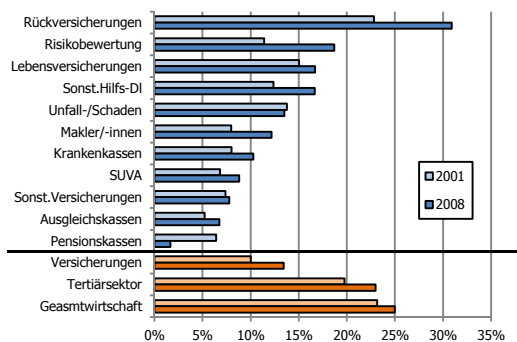
Prozentualer Anteil der beschäftigten Frauen am Total der Beschäftigten, Gesamtwirtschaft = Sektor II + Sektor III, Jahresdurchschnitt 1992, 2012
Quelle: BFS

Noch markanter werden die Unterschiede des Versicherungsgewerbes zur Gesamtwirtschaft bei den Anteilen der Beschäftigten, die zu weniger als 50 Prozent angestellt sind. Im gesamten Versicherungssektor beträgt dieser Anteil nur 5 Prozent der Beschäftigten, während die gleiche Kategorie in der Gesamtwirtschaft 12 und im Tertiärsektor 14 Prozent ausmacht.

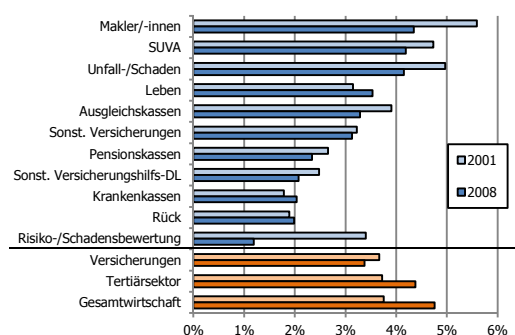
Im Durchschnitt waren im Jahr 2012 48 Prozent der Beschäftigten im Versicherungsgewerbe Frauen (vgl. Abb. 3-15). Gegenüber dem Tertiärsektor ist dieser Anteil leicht unterdurchschnittlich (51%), verglichen zur Gesamtwirtschaft (44%) jedoch höher. Der grösste und auch stark überdurchschnittliche Frauenanteil findet sich bei den Krankenkassen (2008: 70%), gefolgt von den eher kleinen Subbranchen Ausgleichskassen und sonstige Versicherungen. Weiter besteht die Belegschaft der Pensionskassen zu mehr als der Hälfte aus Frauen (2008: 52%). Deutlich unterdurchschnittlich war der Frauenanteil im Jahr 2008 dagegen bei den Rückversicherungen (36%) und den Versicherungsmakler/-innen (35%).

¹⁵ Mit Gesamtwirtschaft ist hier die Summe aus dem II. und III. Sektor gemeint. Die entsprechenden Statistiken sind für den I. Sektor nicht verfügbar.

¹⁶ Inklusive Erziehung und Unterricht sowie Gesundheits- und Sozialwesen

Abb. 3-16 Ausländische Beschäftigte in der Schweizer Assekuranz, 2001, 2008

Prozentuale Anteile der ausländischen Beschäftigten am Gesamttotal, 2001, 2008
Quelle: BFS

Abb. 3-17 Lernende in der Schweizer Assekuranz, 2001, 2008

Prozentuale Anteile der Lernenden am Gesamttotal der Beschäftigten je Subbranche, 2001, 2008
Quelle: BFS

Eine weitere Auffälligkeit bei der Belegschaft des Versicherungsgewerbes ist der stark überdurchschnittliche Anteil der ausländischen Beschäftigten in der Unterbranche Rückversicherungen (vgl. Abb. 3-16). In allen anderen Subbranchen ist der Anteil der ausländischen Beschäftigten gegenüber der Gesamtwirtschaft und dem Tertiärsektor unterdurchschnittlich. Die Beschäftigtenstruktur spiegelt damit die starke Ausrichtung der Versicherungsbranche – das globale Rückversicherungsgeschäft ausgenommen – auf den nationalen Markt wieder. Mit der Personenfreizügigkeit zwischen der Schweiz und der EU ab 2002 hat sich der Anteil der ausländischen Beschäftigten in fast allen Subbranchen des Versicherungsgewerbes wesentlich erhöht. Es ist davon auszugehen, dass mit der erweiterten Personenfreizügigkeit ab 2009 nochmals eine Ausweitung der Anteile stattfand.

Für die Branche und das Schweizer Bildungssystem weniger erfreulich ist die Abnahme des Verhältnisses der Anzahl Lernenden zu den Beschäftigten in der Periode 2001-2008 (vgl. Abb. 3-17). Die Zahl der Auszubildenden hat nicht nur absolut abgenommen, relativ zur Zahl der Beschäftigten ist sie sogar überproportional zurückgegangen. Einzig die Lebens- und Rückversicherer sowie die Krankenkassen konnten den Anteil der Lernenden anheben. Gemäss der Personalstatistik des SVV hat die absolute Zahl der Lernenden seit 2008 in der Schweizer Privatassekuranz zugenommen. Die Anzahl der Lernenden lag im Jahr 2011 jedoch immer noch 19 Prozent unter dem Niveau von 2001. Die brancheninterne Ausbildung hat damit deutlich an Bedeutung verloren.

Vielseitige Berufsbilder im Versicherungsgewerbe

Die Versicherungsbranche wird häufig als «Branche der 1'000 Berufe» bezeichnet. Neben den eigentlichen Versicherungs- und Finanzexperten, Mathematikern und Statistikern, Betriebs- und Volkswirten, kaufmännischen Berufsleuten und Spezialisten in den Bereichen Kommunikation, Recht, Informatik, Personalwesen, Logistik, etc. beschäftigt die Branche Mitarbeitende fast jeder Berufsrichtung oder akademischen Fakultät: Ärzte beurteilen Lebens- und Krankenversicherungen oder medizinische Risiken; Pharmakologen, Chemiker, Physiker und Ingenieure aller Richtungen prüfen, beurteilen, berechnen und schätzen Prozess- und Produktrisiken sowie -schäden; Motorfahrzeug-, Verkehrs- und Flugzeugspezialisten sind im Bereich der Versicherung von Motorfahrzeugen, öffentlichem Verkehr, der Schifffahrt oder der Aviatik aktiv; Geologen, Geographen, Agronomen, Umweltspezialisten und Klimatologen studieren die Risiken im Zusammenhang mit Natur- oder Umweltkatastrophen; Architekten, Bauingenieure und Statiker befassen sich mit der Beurteilung von Gebäuden, Überbauungen, grossen Infrastrukturprojekten wie Flugplätze, Tunnels, Brücken, Stadien; Raumfahrtspezialisten erforschen die versicherbaren Risiken bei der Lancierung von Flugkörpern im All;... Die Aufzählung kann nahezu endlos weitergeführt werden.

Das Bildungsniveau im Versicherungsgewerbe darf als hoch bezeichnet werden. Im Jahr 2011 konnten 39 Prozent der Erwerbstätigen einen Tertiärabschluss vorweisen. Dazu verfügen 56 Prozent der Erwerbstätigen eine Sekundärausbildung. Beides ist über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft. Der Finanzsektor als Ganzes übertrumpft die Versicherungen jedoch. Sowohl die Banken als auch die sonstigen Finanzdienstleister weisen eine höhere Tertiärquote auf. Zwar haben die Versicherungen ihren Anteil Erwerbstätiger mit Tertiärabschluss seit 1995 um 14 Prozentpunkte steigern können, die Banken verdoppelten den Anteil ihrer Belegschaft mit Tertiärabschluss im gleichen Zeitraum beinahe (1995: 29%, 2011: 55%).

Das beachtliche Bildungsniveau spiegelt sich auch in der Arbeitsproduktivität und damit verbunden in relativ hohen Löhnen wider. Im Median wird einem Mitarbeiter des Versicherungsgewerbes ein monatlicher Bruttolohn von 7'600 Franken ausbezahlt. Damit gehört die Assekuranz zu den bestzahlenden Branchen der Schweiz (Gesamtwirtschaft: 5'900 CHF). Noch deutlich überdurchschnittlicher sind die Löhne im obersten Segment (90% Quantil), wo das Versicherungsgewerbe die Arbeit seiner Mitarbeitenden zu fast einem Drittel höher vergütet als der Durchschnitt der Gesamtwirtschaft.

3.3 Fazit

Die rund 210 Privatversicherungsunternehmen, die im Jahr 2011 in der Schweizer Versicherungslandschaft tätig waren, erwirtschafteten rund 108 Mrd. an Prämieinnahmen und leisteten Zahlungen an die Versicherten in der Höhe von 81 Mrd. Schweizer Franken. Damit gehört der Schweizer Versicherungsmarkt weltweit zu den 20 grössten Märkten. Im europäischen Vergleich sind die Prämieinnahmen in der Schweiz sogar die siebthöchsten. In Relation zur Bevölkerung oder zum BIP der Schweiz wird die weltweite Bedeutung des Schweizer Versicherungsmarktes noch grösser. In keinem anderen Land der Welt wird ein höherer Betrag für Versicherungsprämien auf inländische Risiken ausgegeben als in der Schweiz. Gemessen am BIP betragen die Prämieinnahmen in der Schweiz 10 Prozent, was im weltweiten Vergleich dem 8. Rang gleich kommt.

Auch das von Privatversicherungen verwaltete Vermögen von 561 Mrd. Schweizer Franken ragt im internationalen Vergleich stark hervor. Wird zudem das verwaltete Vermögen der Pensionskassen hinzugezählt erreicht die Summe gut das Doppelte des Schweizer BIP.

In der jüngsten Geschichte der Schweizer Assekuranz sind mehrere Wendepunkte auszumachen, die zu einem deutlichen Strukturwandel führten. Als Startschuss für den Wandel können die Entkartellisierung und die sprunghaften Fortschritte in der EDV ab den 1990er Jahren ausgemacht werden. Das neue Umfeld führte zu Konsolidierungen, Produktivitätssteigerungen und Auslagerungen einzelner Arbeitsschritte der Produktionskette zu externen Anbietern; Prozesse die oft als «Industrialisierung» der Branche bezeichnet werden. Übereifrige Tendenzen im Versicherungsgewerbe waren in der zunehmenden Bedeutung des Finanz- und Anlagegeschäftes gegenüber dem eigentlichen technischen Versicherungsgeschäftes im Zuge der prächtigen Börsenentwicklung und der Allfinanzidee in den 1990er Jahren zu erkennen. Eine Entwicklung die in der ersten Finanzkrise des neuen Jahrtausends massiv korrigiert wurde und der Branche weitere Effizienz- und Produktivitätssteigerungen abverlangte. Die Rückkehr zum Kerngeschäft half der Assekuranz die jüngste Finanzkrise ab 2008 deutlich stabiler zu durchschiffen als die Banken und übrigen Finanzdienstleistungen.

Der Strukturwandel führte zu mehreren auffälligen Trends im Versicherungsgewerbe. Einerseits ist eine Verschiebung gewisser Tätigkeiten aus dem klassischen Versicherungsgewerbe zur Branche der versicherungsnahen Hilfsdienstleistungen erkennbar, etwa die Maklertätigkeiten oder die Risiko- und Schadensbewertung. Zudem ist der im Versicherungsgewerbe bereits früher herausragende Anteil von Grossunternehmen weiter angestiegen.

Nur zu einem gewissen Teil durch den Strukturwandel beeinflusst ist der deutliche Aufstieg der Teilbranche der Rückversicherungen in der Schweiz. Die herausragende internationale Position der Schweizer Rückversicherungen ist vor allem auf den Rückversicherungs-Cluster in Zürich zurückzuführen, der zu bedeutenden Teilen historisch bedingt ist.

4 Bedeutung und Performance des Versicherungsgewerbes

Im folgenden Kapitel werden die Bedeutung und die Performance des Versicherungsgewerbes der Schweiz beleuchtet. Die Bedeutung wird anhand von Wertschöpfung, Erwerbstätigen sowie weiteren Effekten und Leistungen der Versicherungsbranche aufgezeigt. Sodann wird die Performance der Assekuranz im Kontext des Branchenspektrums sowie im internationalen Vergleich untersucht.

4.1 Die Bedeutung der Schweizer Versicherungsindustrie

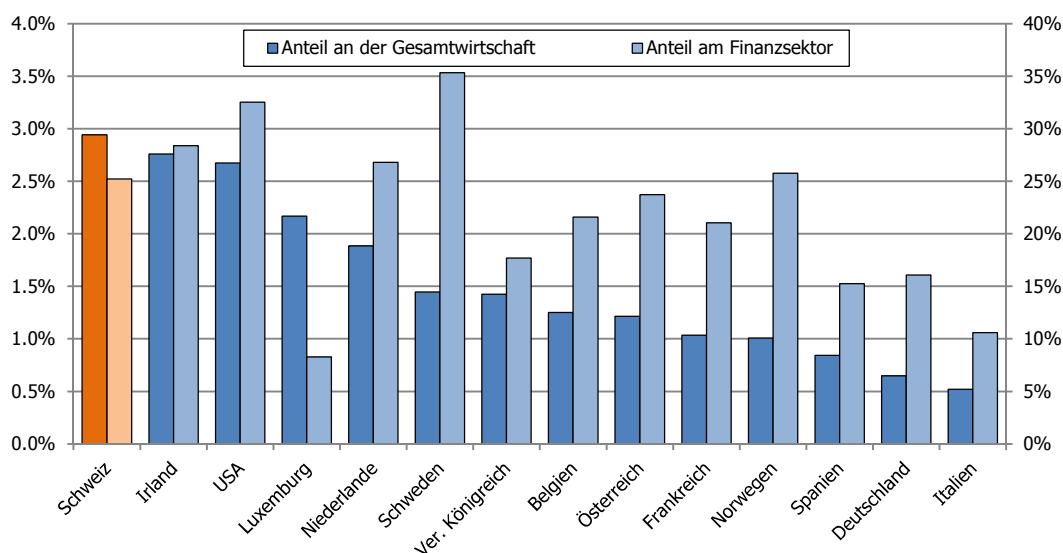
Die Erläuterung der Bedeutung des Versicherungsgewerbes ist in zwei Teile gegliedert. In einem ersten Schritt wird die Bedeutung im engeren Sinne, das heisst die direkt messbare Leistung, wie Wertschöpfung und Beschäftigte, aufgezeigt. Danach wird auf die Bedeutung im weiteren Sinne, das heisst auf die indirekten Effekte eingegangen.

4.1.1 Wertschöpfung und Beschäftigung

Internationaler Vergleich

Die Versicherungsbranche ist ein wichtiges Standbein des Schweizer Finanzsektors und der Gesamtwirtschaft. Auch im internationalen Vergleich mischt die Versicherungsbranche der Schweiz ganz vorne mit und stellt im Durchschnitt der Jahre 2001-2011 mit einem Anteil an der Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft von 2.9 Prozent sämtliche anderen Länder des Vergleichssamples in den Schatten (vgl. Abb. 4-1).

Abb. 4-1 Wertschöpfungsanteile des Versicherungsgewerbes an der Gesamtwirtschaft und am Finanzsektor, 2001-2011



Linke Skala: Prozentualer Anteil der nominalen Bruttowertschöpfung der Versicherungen an der nationalen Gesamtwirtschaft; Rechte Skala: Prozentualer Anteil der nominalen Bruttowertschöpfung der Versicherungen am nationalen Finanzsektor; Durchschnittswerte der Jahre 2001-2011; Die jüngste Finanzkrise hat in den Finanzbranchen der meisten Länder ihre Spuren hinterlassen und einen Strukturwandel ausgelöst, der noch nicht abgeschlossen ist. Angesichts der Strukturbrüche nach der Krise ist es wenig aussagekräftig, die Finanzsektoren verschiedener Länder in einem bestimmten Jahr zu vergleichen. Daher wird hier der Durchschnitt der letzten zehn verfügbaren Jahre evaluiert.
Quelle: EUROSTAT, BAKBASEL

Auch innerhalb des Finanzsektors zählt der Wertschöpfungsanteil der Schweizer Assekuranz im Durchschnitt der Jahre 2001-2011 im internationalen Vergleich zu den grösseren. Wird nur das Jahr 2011 betrachtet, steht die Schweizer Assekuranz bezüglich Anteil am Finanzsektor hinter Schweden und Norwegen an dritter Stelle. Der hohe Wertschöpfungsanteil impliziert eine gute Diversifizierung des Finanzsektors der Schweiz. Die Finanzplätze anderer Regionen weisen einen starken Überhang von Banken aus.

Branchenspektrum

Abb. 4-2 zeigt den Wertschöpfungsanteil der Versicherungsindustrie im Vergleich zu anderen Branchenagregaten. Mit einer Wertschöpfung von rund 20 Mrd. Franken im Jahr 2012 gehört die Assekuranz zu den wichtigsten Branchen der Schweiz. Die erwirtschaftete Wertschöpfung entspricht einem Anteil an der Gesamtwirtschaft von rund 4 Prozent, womit die Assekuranz etwa die pharmazeutische Industrie (3.4%) oder den Maschinenbau (1.9%) übertrifft. Werden die Versicherungshilfsdienstleistungen hinzugerechnet, erreicht die Wertschöpfung im erweiterten Versicherungsgewerbe rund 26 Mrd. Franken und einen Anteil von 4.4 Prozent am BIP.¹⁷ Gewichtiger als die Versicherungen sind auf der anderen Seite die öffentliche Verwaltung (11.0%), der Grosshandel (10.4%), das Immobilienwesen (7.7%), das Gesundheitswesen (6.4%), aber auch die Banken (5.6%). Gemessen am Finanzsektor betrug der Anteil der Versicherungsbranche im Jahr 2012 rund 33 Prozent.

Das Versicherungsgewerbe baute seine Bedeutung für die Gesamtwirtschaft stetig aus und verdoppelte den Anteil an der nominalen Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft seit 1980 beinahe (vgl. Abb. 4-3). Seit Beginn des neuen Jahrtausends ist eine Beschleunigung der Entwicklung, mit gelegentlichen (kleineren) Rückschlägen, zu erkennen. Der Anteil des Versicherungsgewerbes am Finanzsektor ist in der Schweiz seit dem Jahr 1980 leicht geschrumpft (1980: 39.6%; 2012: 32.9%). Grund dafür war zuerst ein verstärkter Ausbau der Banken in den 1990er Jahren und ab der Jahrtausendwende die gewaltige Expansion der sonstigen Finanzdienstleistungen. Der Tiefststand des Anteiles am Finanzsektor erlitt die Assekuranz mit 18.9 Prozent im Jahre 2001. Seither hat die Branche ihre relative Schwäche überwunden und steigert ihre Bedeutung für den Finanzsektor erneut in einem zügigen Tempo.

Abb. 4-2 Bruttowertschöpfung im Branchenspektrum, 2012

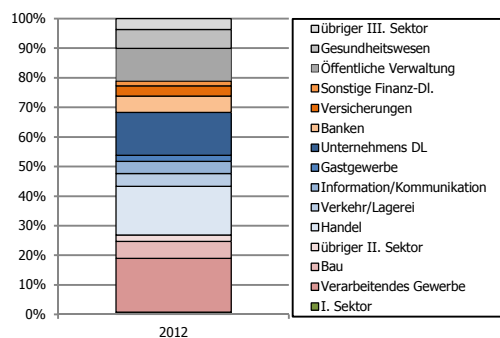
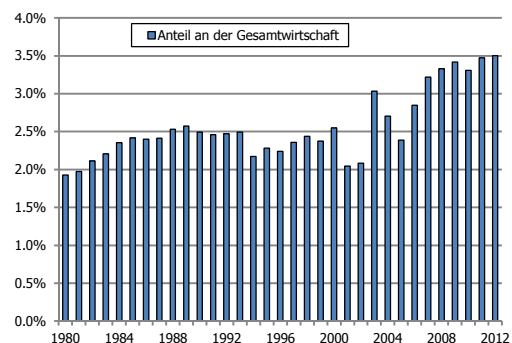


Abb. 4-3 Entwicklung des Wertschöpfungsanteils an der Gesamtwirtschaft, 1980-2012

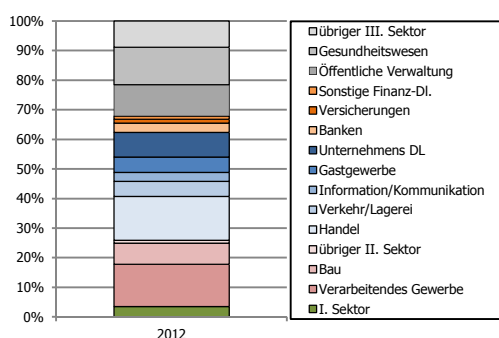


¹⁷ Wert für das Jahr 2011 des BFS

Im Jahr 2012 waren rund 60'000 Personen in der Schweiz bei einer Versicherung erwerbstätig. Das entspricht rund 1.3 Prozent der Gesamtwirtschaft (vgl. Abb. 4-4). Der Anteil des Versicherungsgewerbes an der Zahl der Erwerbstätigen im Finanzsektor erreichte im Jahr 2012 23 Prozent.

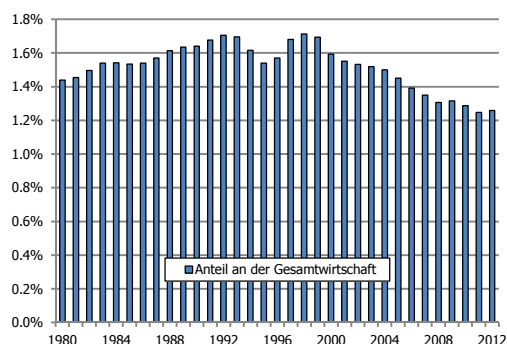
Der Verlauf des Anteils der Zahl der Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe an der Gesamtwirtschaft vollführt eine Wellenbewegung mit steigender Bedeutung bis in die 1990er Jahre und markanter Abnahme ab der Jahrtausendwende (vgl. Abb. 4-5.). Der Rückgang ist nicht nur im Anteil anzutreffen, sondern auch in der absoluten Zahl der Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe. Von einem Höchststand von 69'300 (oder 1.7% der Gesamtwirtschaft) im Jahr 1998 ist die Zahl der Erwerbstätigen der Assekuranz kontinuierlich auf gut 60'000 (1.3% der Gesamtwirtschaft) im Jahr 2012 gesunken. Der Rückgang ist eine Folge des in Kapitel 3 beschriebenen technologischen Fortschrittes, der Konsolidierung und der Produktivitätssteigerung.

Abb. 4-4 Erwerbstätige im Branchenspektrum, 2012



Prozentualer Anteil der Erwerbstätigen der Branchen an der Gesamtwirtschaft; 2012
Quelle: BAKBASEL

Abb. 4-5 Entwicklung des Anteils der Erwerbstätigen an der Gesamtwirtschaft, 1980-2012



Prozentualer Anteil der Erwerbstätigenzahl der Versicherungen an der nominalen der Gesamtwirtschaft; 1980-2012
Quelle: BAKBASEL

Die Bedeutung der Versicherungsindustrie fällt gemessen am Beitrag zur Zahl der Erwerbstätigen geringer aus als der Beitrag zur Bruttowertschöpfung der Gesamtwirtschaft und des Finanzsektors. Der Anteil der Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe an der Gesamtwirtschaft ist mit 1.3 Prozent weniger als halb so gross, wie derjenige bei der Wertschöpfung (3.5%). Das deutet auf eine überdurchschnittliche Produktivität gegenüber der übrigen Wirtschaft, aber auch gegenüber dem Finanzsektor hin.

4.1.2 Bedeutung der Versicherungsbranche im weiteren Sinne

Neben ihrer Funktion als Produzent von Dienstleistungen (direkte Effekte der Versicherungsbranche in Form von Wertschöpfung und Beschäftigte) sind mit der Tätigkeit der Versicherungsunternehmen auch indirekte Effekte verbunden. Zudem erfüllt die Assekuranz eine Reihe wichtiger volkswirtschaftlicher Funktionen.

Indirekte Effekte: Für die Produktion der Versicherungsleistung sind Versicherungsunternehmen auf Vorleistungen in anderen Branchen, zum Beispiel der Informationsdienstleistungen, angewiesen. Das Wachstum der Versicherungsindustrie fördert damit indirekt auch die Entwicklung in anderen Branchen. Als induzierter Effekt stützt das Versicherungsgewerbe mit seinen überdurchschnittlichen Löhnen über den Konsum der Angestellten die Wirtschaftsentwicklung.¹⁸

Risikotransformation: Versicherungen befriedigen primär das Bedürfnis nach Sicherheit, in dem sie negativ bewertete Folgen von zufälligen Ereignissen gegen Entgelt auf sich nehmen. Wie die Auswertung der Prämieinnahmen zahlreicher Länder durch die Swiss Re zeigt, war diese Dienstleistung dem durchschnittlichen Bewohner in der Schweiz im Jahr 2011 rund 9000 Schweizer Franken oder insgesamt 10 Prozent des BIP wert¹⁹. Dieser Risikotransfer steigert die individuelle Wohlfahrt, in dem er die Planungssicherheit der Haushalte und Unternehmen erhöhte und finanzielle Stabilisierung durch Schutz vor unerwarteten Ausgaben und/oder Einnahmefällen gewährt.

Kapitalakkumulation: Ein weiterer wichtiger Effekt der Versicherungstätigkeit aus Sicht der Gesellschaft ist die Kapitalakkumulation. Den Versicherern fliessen durch die vorausbezahlten Prämien erhebliche Einnahmen zu, die zur Deckung zeitlich nachgelagerter Ausgaben bestimmt sind. Dem Gesetz der grossen Zahlen folgend, welches das eigentliche Versicherungsgeschäft erst ermöglicht, werden die Prämieinnahmen aus zahlreichen Quellen gebündelt und investiert. Ende 2011 verwalteten die Schweizer Privatversicherungen ein Vermögen von 561 Mrd. Franken. Die Versicherungen versorgen als Anleger die Wirtschaft und den Staat mit Kapital und helfen der Gesellschaft beim Sparen und der Vermögensbildung. Eine angemessene Kapitalakkumulation gilt weithin als wichtigster Treiber der wirtschaftlichen Entwicklung und des Wachstums. Als Investor verfolgen die Versicherungsunternehmen langfristige Anlagestrategien. Dadurch tragen sie zur Nachhaltigkeit und Stabilität der Finanzmärkte bei und sind selten Auslöser oder (im grossen Stil) Opfer von Blasen.

Pioniereffekt: Versicherungen erlauben Wirtschaftsakteuren Aktivitäten durchzuführen, die zuvor wegen grossen Risiken eher nicht in Angriff genommen werden konnten. Sie setzen gebundene Kapazitäten frei, die zur Übernahme neuer Risiken zur Verfügung stehen. Die Freisetzung von unternehmerischem Potential durch eine Versicherung wird als Pioniereffekt bezeichnet. In einer aggregierten Betrachtung beeinflussen Versicherungen die Risikopräferenz der gesamten Volkswirtschaft. Effekte der Risikodiversifikation begünstigen dies zusätzlich. Insgesamt steigt folglich mit der Möglichkeit eines jeden Einzelnen, sich gegen Risiken zu versichern, die Wagnisbereitschaft der Volkswirtschaft als Ganzes, was sich auf die gesamtwirtschaftliche Investitions- und Innovationsaktivität auswirkt.

Zudem profitiert die Schweiz durch die Forschung und Entwicklung, die in der Assekuranz selbst betrieben oder von dieser finanziert wird. Da Innovationen im Versicherungsgewerbe fast ausschliesslich direkt im operativen Geschäft entstehen und abgesehen vom meist beachtlichen Anteil für Entwicklungsausgaben in den IT-Budgets, keine Forschungs- und Entwicklungsposten ausgewiesen werden, ist es nicht möglich die Aufwendungen für Forschung und Entwicklung im Versicherungsgewerbe zu beziffern.

¹⁸ Diese indirekten und induzierten Effekte sind Gegenstand einer ebenfalls 2013 erscheinenden Studie.

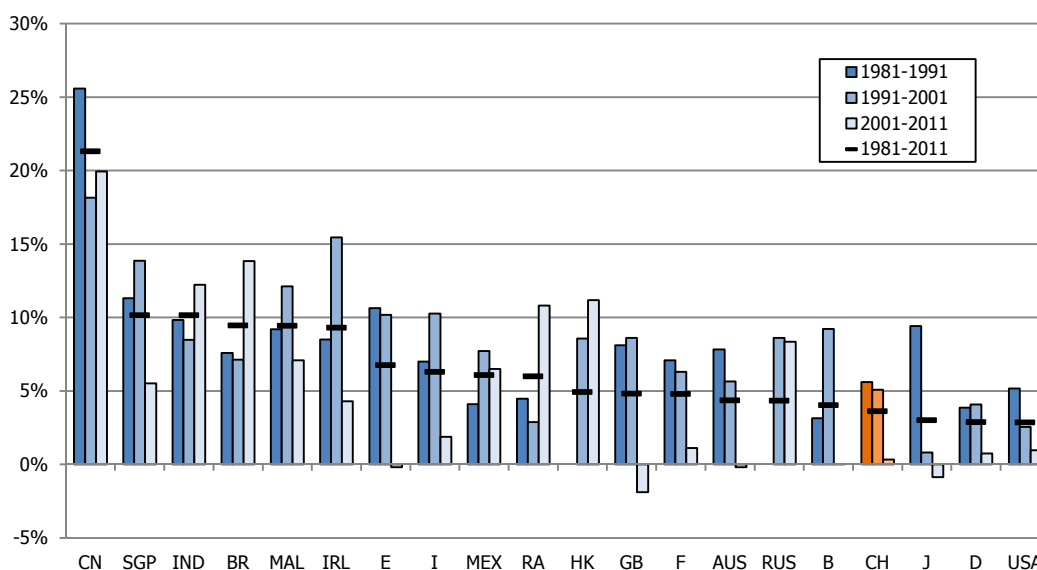
¹⁹ Quelle: Swiss Re, sigma database. All rights reserved

4.2 Die Performance der Versicherungsbranche

Internationaler Vergleich

Die Schweiz ist ein weitgehend gesättigter Versicherungsmarkt (vgl. auch Kapitel 3.1). Es erstaunt daher nicht, dass die Schweiz in der in Abb. 4-6 präsentierten Länderauswahl zu den wachstumsschwächeren gehört. Dennoch ist das in der Schweiz im Zeitraum 1981-2011 verzeichnete reale jährliche Wachstum der Prämien von 3.6 Prozent beachtlich. Im gleichen Zeitraum sind die Bevölkerung durchschnittlich jährlich um 0.7 und das BIP um 1.6 Prozent gewachsen. Es gilt auch zu bedenken, dass die Schwellenländer die in der untenstehenden Grafik derart hohe Wachstumsraten aufweisen, von einem viel tieferen Prämienniveau starten.

Abb. 4-6 Prämienwachstum in ausgewählten Ländern, 1981-2011

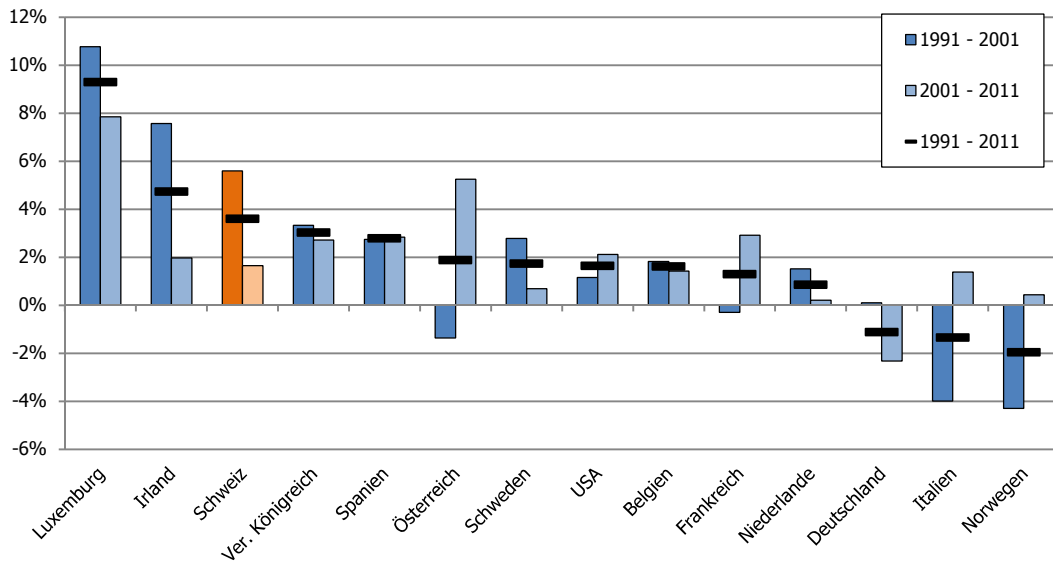


Durchschnittliche jährliche reale Wachstumsrate (um allgemeine Teuerung bereinigt); in %; Daten für CN ab 1982, HK ab 1990, RUS ab 1993; RA: Argentinien, BR: Brasilien, MEX: Mexiko, B: Belgien, F: Frankreich, D: Deutschland, IRL: Irland, I: Italien, E: Spanien, CH: Schweiz, GB: Vereinigtes Königreich, RUS: Russland, J: Japan, CN: China, HK: Hong Kong, IND: Indien, MAL: Malaysia, SGP: Singapur; 1981-2011
Quelle: Swiss Re, sigma database. All rights reserved

Die Prämieinnahmen spiegeln jedoch nur einen Teil der Performance im Versicherungsgewerbe. Anlageerfolge, Versicherungsleistungen und die Effizienz in der Geschäftsabwicklung müssen ebenfalls berücksichtigt werden. Das Wachstum der realen Bruttowertschöpfung im Versicherungsgewerbe ist in Abb. 4-7 abgebildet. Es zeigt sich, dass die Versicherungsindustrie in der Schweiz im Durchschnitt der Periode von 1991-2011 im internationalen Vergleich zu den dynamischsten gehört. Besonders fruchtbar waren vor allem die 90er Jahre, als das Versicherungsgewerbe liberalisiert wurde. Einzig die Versicherungsbranchen von Luxemburg und Irland übertreffen die Performance der Schweiz im Zeitraum 1991-2001 und den Gesamtdurchschnitt von 1991-2011. Während in Irland jedoch die ganze Wirtschaft stark expandierte, so dass sich die Assekuranz «nur» im Gleichschritt mit der Gesamtwirtschaft entwickelte, ist das Versicherungsgewerbe der Schweiz und Luxemburgs wesentlich stärker gewachsen als der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt. In Irland und Luxemburg ist das Versicherungsgewerbe unter anderem durch die Ansiedlung ausländischer Tochtergesellschaften kräftig gewachsen.

Die Schweizer Versicherungen zählen bezüglich Wertschöpfung damit zu den wachstumsstärksten. Auf der anderen Seite fallen sie bei der Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen im Vergleichssample weit zurück. Das herausragende Wertschöpfungswachstum wurde von Produktivitätsgewinnen induziert, die auch im internationalen Vergleich ihresgleichen suchen. In Luxemburg beispielsweise wuchs die Bruttowertschöpfung im Versicherungsgewerbe zwischen 1991 und 2011 im Durchschnitt jährlich um 9.3 Prozent und die Zahl der Erwerbstätigen um 6.0 Prozent. In der Schweiz betragen die entsprechenden Expansionsraten für die Wertschöpfung 3.6 und die Zahl der Erwerbstätigen -0.8 Prozent.

Abb. 4-7 Reale Bruttowertschöpfung im internationalen Vergleich, 1991-2011



Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der realen Bruttowertschöpfung, in %, 1991-2011
Quelle: EUROSTAT, BAKBASEL

Branchenspektrum

Tab. 4-1 Entwicklung der realen Bruttowertschöpfung nach Branchen, 1990-2012

	1990 - 1995	1995 - 2000	2000 - 2005	2005 - 2012	1990 - 2012
Sonstige Finanz-DL.	5.4%	21.7%	7.2%	4.3%	9.0%
Chemie/Pharma	6.9%	8.3%	9.0%	6.5%	7.6%
Versicherungen	4.9%	9.1%	0.4%	1.2%	3.6%
Information/Kommunikation	0.0%	6.0%	3.9%	2.9%	3.1%
Gesundheitswesen	3.2%	3.9%	2.4%	2.7%	3.0%
Banken	2.3%	7.2%	-0.3%	-1.2%	1.6%
Handel	-2.0%	2.0%	2.4%	3.1%	1.5%
Gesamtwirtschaft	0.2%	1.8%	1.3%	2.0%	1.4%
Investitionsgüter	0.4%	0.9%	1.3%	1.9%	1.2%
Unternehmens DL	0.8%	0.9%	-0.1%	2.1%	1.0%
Verkehr/Lagerei	-0.1%	-1.2%	2.5%	2.0%	0.9%
Öffentliche Verwaltung	0.7%	0.9%	0.8%	0.7%	0.8%
Bau	-0.6%	-1.2%	2.0%	2.0%	0.7%
übriger III. Sektor	-4.5%	-0.5%	2.2%	2.6%	0.1%
übriger II. Sektor	1.5%	-1.4%	-1.0%	0.5%	-0.1%
I. Sektor	-1.5%	1.5%	-2.2%	1.1%	-0.2%

Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der realen Bruttowertschöpfung in %, 1990-2012

Quelle: BAKBASEL

Das Versicherungsgewerbe hat im Zeitraum 1990-2012 hinter den sonstigen Finanzdienstleistungen und der Chemie/Pharma die drittstärkste Performance der Branchen der Schweiz an den Tag gelegt (vgl. Tab. 4-1). Besonders die 1990er Jahre können als goldenes Zeitalter für die Assekuranz bezeichnet werden. Ab der Jahrtausendwende entwickelte sich die Assekuranz in deutlich langsamerem Tempo und fiel hinter die Performance der Gesamtwirtschaft zurück. Eine Begründung für die Wachstumsverlangsamung ist sicherlich in den zwei Finanzmarktkrisen (2000/2001 und 2008 ff) zu finden. Zudem liegen in dieser Periode drei besonders schadensreiche Jahre (2001, 2005, 2011). Dabei gehört 2005 nicht nur international zu den bisher teuersten Jahren, sondern fällt auch in der Schweiz mit rekordhohen versicherten Schäden durch Überschwemmungen auf.

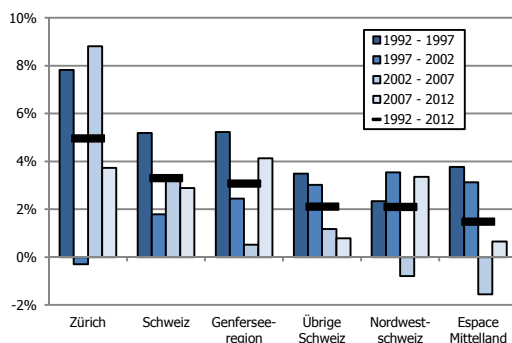
Wie bereits bei der Struktur des Versicherungsgewerbes (vgl. Kapitel 3.2) dargestellt, ist die Zahl der Erwerbstätigen in der Schweizer Assekuranz zurück gegangen. Im Durchschnitt ist sie im Zeitraum 1990-2012 jährlich um 0.1 Prozent gesunken. Damit fällt die Assekuranz im Branchenspektrum deutlich hinter den gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt (+0.8%) zurück.

Regionale Verteilung

Die stärkste Performance im Zeitraum 1992-2012 zeigt die Versicherungsbranche in der Region Zürich mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum der realen Bruttowertschöpfung von 5.0 Prozent (vgl. Abb. 4-8). Zürich profitiert am stärksten von der beachtlichen Expansion der Rückversicherer (siehe folgender Abschnitt). Ein bedeutender Anteil des Wachstums Zürichs entspringt jedoch auch der Performance der Lebens- und Unfall-/Schadenversicherer, die in der Region überdurchschnittlich vertreten sind. Die Region Zürich verfügt nicht nur über die grösste Bedeutung – gemessen an den Anteilen der Wertschöpfung und Erwerbstätigen – für das Schweizer Versicherungsgewerbe, auch beim Wachstum der realen Wertschöpfung stellt sich die Region an die Spitze.

Mit ihrem hohen Gewicht bestimmt die Region Zürich einen Grossteil der Entwicklung der Schweizer Assekuranz, so dass sich sämtliche andere Regionen in der Regel unter dem Schweizer Durchschnitt bewegen. Die regionale Gliederung führt allerdings in einigen Fällen zu einer gewissen Verwässerung. Die Performance des beachtlichen Versicherungsgewerbes des Kantons Bern (+3.9% p.a.) zum Beispiel wird im Aggregat Espace Mittelland durch die eher unbedeutenden Standortkantone Jura, Freiburg, Neuenburg und Solothurn gebremst. Dennoch bleibt Zürich bezüglich Wachstumsbeiträge zur Wertschöpfung der Assekuranz der Gesamtschweiz unangefochtene Nummer eins.

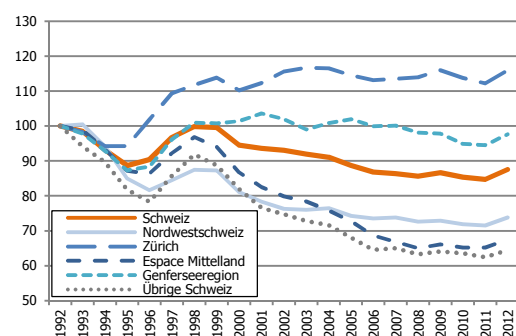
Abb. 4-8 Wertschöpfungswachstum in den Regionen, 1992-2012



Durchschnittliche jährliche reale Wachstumsrate der Bruttowertschöpfung in %, 1992-2012

Quelle: BAKBASEL

Abb. 4-9 Entwicklung der regionalen Zahl der Erwerbstätigen, 1992-2012



Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen in den Regionen; Indexiert 1992 = 100; 1992-2012

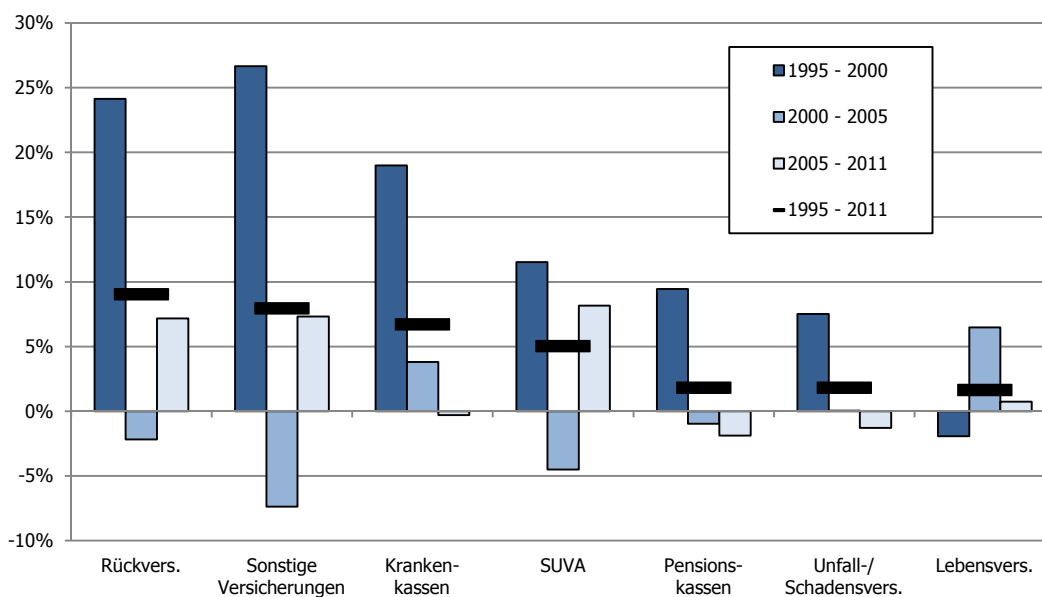
Quelle: BAKBASEL

Aus Abb. 4-9 wird ersichtlich, dass der Strukturwandel im Versicherungsgewerbe nicht nur die Gewichte innerhalb der Branche, sondern auch die Gewichte der Regionen verschoben hat. Es scheint eine Zentrierung und Verschiebung der Branche in die Region Zürich stattgefunden zu haben. Während in der Assekuranz auf Ebene Schweiz die Zahl der Erwerbstätigen im Zeitraum 1992-2012 gesunken ist, verzeichnet Zürich einen Anstieg um durchschnittlich 0.7 Prozent pro Jahr. Neben der innerschweizerischen Verschiebung von operativen Einheiten ist auch hier der starke Ausbau des Rückversicherungsgeschäftes in Zürich als ein Hauptgrund zu nennen.

Geschäftsfelder

Über die Zeitperiode 1995-2011 erzielten die Rückversicherungen mit durchschnittlich jährlich 9.0 Prozent Zuwachs die stärkste Wertschöpfungsentwicklung (vgl. Abb. 4-10). Am anderen Ende der Rangfolge generierten die Lebensversicherer in der gleichen Zeitspanne 1.6 Prozent jährliches reales Wachstum. Die Entwicklung verlief in diesem Zeitraum jedoch alles andere als konstant. Die meisten Geschäftsfelder der Versicherungen verzeichnen zu Beginn der Periode ein starkes Wachstum und zwischen den Jahren 2000 und 2005 eine Schrumpfung der Wertschöpfung. Gerade die reale Wertschöpfung der Rückversicherer zeigt eine grosse Volatilität.

Abb. 4-10 Performance der Geschäftsfelder im Versicherungsgewerbe, 1995-2011



Durchschnittliche jährliche reale Wachstumsrate, in %
Quelle: BAKBASEL

Die herausragende Performance verdanken die Rückversicherungen zu einem Grossteil der verstärkten Clusterbildung in Zürich. Mit der Swiss Re besitzt der Standort Zürich eine der ältesten und weltweit grössten Rückversicherungsgesellschaften, was die Ansiedlung weiterer Rückversicherungen förderte. Die Lebensversicherer und Pensionskassen sind schon seit den 1990er Jahren mit tendenziell sinkenden Zinsen und eher gesättigten Märkten konfrontiert.

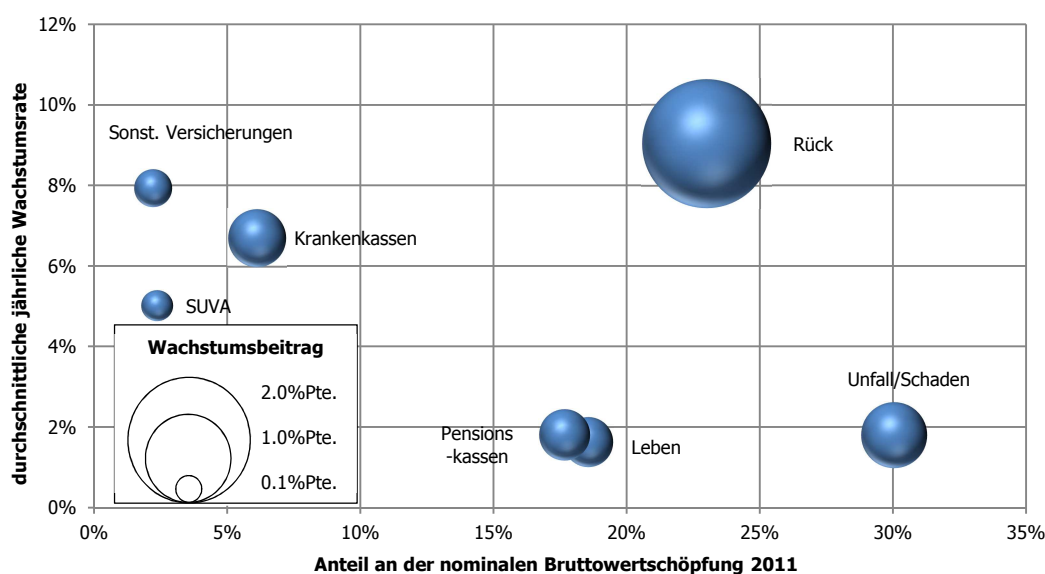
Wie in Kapitel 3.2 aufgezeigt, kommt den Unfall-/Schadenversicherungen in der Schweiz das grösste Gewicht innerhalb der Assekuranz zu. Mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 1.8 Prozent pro Jahr im Zeitraum 1995-2011 entwickelten sie sich jedoch unterdurchschnittlich gegenüber der Gesamtbranche. Mit ihrem hohen Gewicht bremsen sie damit die starken Wachstumsimpulse ab, die aus anderen Teilbranchen resultierten, namentlich der Rückversicherungen. Auch die Lebensversicherer und die Pensionskassen verlangsamten die Expansion der Gesamtbranche mit je einem Anteil von einem Fünftel und vergleichsweise niedrigen Wachstumsraten.

Die Wachstumsunterschiede zwischen den Geschäftsfeldern sind auch Ausdruck der unterschiedlichen Wachstumspotentiale der Zielmärkte. Während die Rückversicherungen durch die globale Ausrichtung ihres Geschäftes von der Dynamik der aufstrebenden Wachstumsmärkten profitieren konnten und einen herausragenden Wachstumsbeitrag erzielten, sind die Lebens-, Unfall-/Schadenversicherungen und die Pensionskassen stark an die Entwicklung des weitgehend gesättigten Heimmarktes und der Schweizer Gesamtwirtschaft gebunden.

Wachstumszerlegung

Insgesamt resultierte in der Zeitspanne 1995-2011 für die Gesamtbranche wie gezeigt eine beachtliche Expansionsrate von jährlich durchschnittlich 3.4 Prozent. Fast die Hälfte dieses Wachstums erbrachten die Rückversicherungen. 1.5 Prozentpunkte des realen Wachstums der Versicherungsbranche von 3.4 Prozent wurden von den Rückversicherungen generiert (vgl. Abb. 4-11). Die anteilmässig gewichtigen Teilbranchen Lebens-, Unfall-/Schadenversicherungen und Pensionskassen leisteten dagegen «nur» einen Wachstumsbeitrag²⁰ von jeweils um 0.5 Prozentpunkten.

Abb. 4-11 Wachstumsbeiträge der Teilbranchen an das Wertschöpfungswachstum der Assekuranz, 1995-2011



Prozentuale Anteile der nominalen Wertschöpfung am Versicherungssektor 2011; durchschnittliches reales Wertschöpfungswachstum 1995-2011; Beitrag der Subbranchen zum Wertschöpfungswachstum der Assekuranz
Quelle: BAKBASEL

Entwicklung der Erwerbstätigkeit

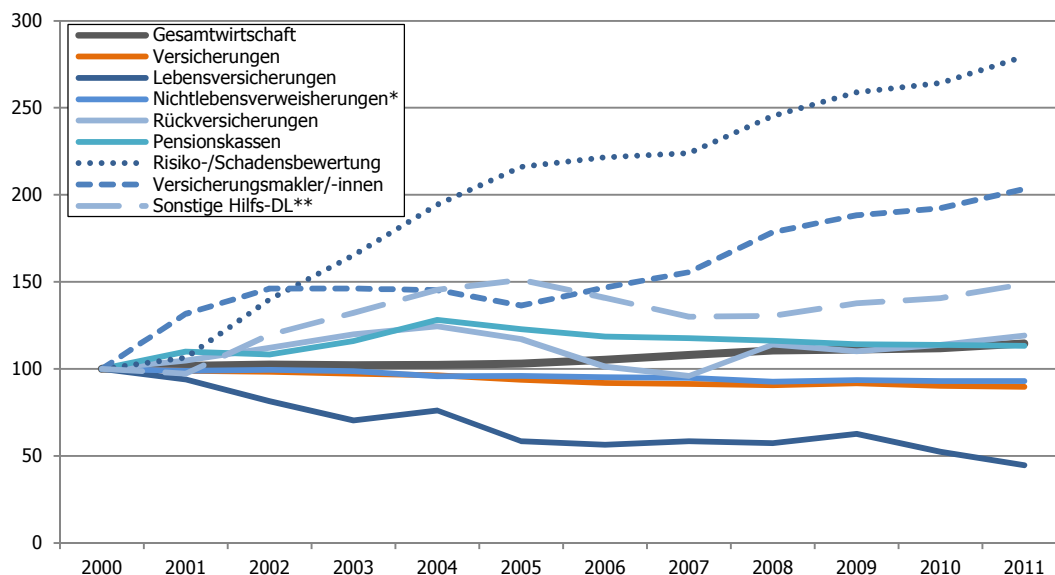
Abb. 4-12 zeigt die Entwicklung der Anzahl der Erwerbstätigen in den Subbranchen des erweiterten Versicherungsgewerbes für die Jahre 2000 bis 2011. Von den klassischen Versicherungsbranchen verzeichnen lediglich die Rückversicherer und die Pensionskassen im betrachteten Zeitraum insgesamt einen Zuwachs der Zahl der Erwerbstätigen. Die Lebensversicherungen dagegen halbierten ihre Zahl der Erwerbstätigen über den betrachteten Zeitraum. Insgesamt hat das klassische Versicherungsgewerbe in Folge des Strukturwandels eine Konsolidierung durchlaufen.

Auffallend ist auf der anderen Seite die Zunahme der Zahl der Erwerbstätigen bei den Versicherungshilfsdienstleistungen. Die Makler/-innen legten im Zeitraum 2000-2011 um durchschnittlich 15.3 Prozent und die Risiko-/Schadensbewertung gar um 22.8 Prozent pro Jahr zu. Der starke Anstieg zeugt wiederum vom Strukturwandel in der erweiterten Versicherungsbranche, bei dem unter anderem einige Aktivitäten aus dem klassischen Versicherungsgewerbe ausgelagert wurden. Diese Entwicklung erklärt zudem einen Teil der Produktivitätssteigerung des klassischen Versicherungsgewerbes. In der volkswirtschaftlichen Gesamtrechnung werden Maklertätigkeiten nicht der Branche Versicherungen, sondern den sonstigen Finanz-

²⁰ Der Wachstumsbeitrag gibt an wie viele Prozentpunkte der Wachstumsrate der Versicherungsbranche dem Konto der jeweiligen Teilbranche zuzuschreiben sind. Er errechnet sich aus der Multiplikation der Wachstumsraten einer Teilbranche mit ihrem Anteil an der Gesamtbranche. In der Grafik ist der Wachstumsbeitrag durch die Grösse der Blasen dargestellt.

dienstleistungen angerechnet. Die Auslagerung des personalintensiven Maklergeschäftes, aber auch von Bereichen der IT, des Rechnungswesens oder der Schadensabwicklung und die damit einhergehende Konzentration auf das Kerngeschäft führten zu beachtlichen Effizienzsteigerungen. Die statistische Trennung der Maklertätigkeiten und Versicherungen verstärkte den Produktivitäts-Effekt zusätzlich.

Abb. 4-12 Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen in den Teilbranchen des Versicherungsgewerbe, 2000-2011



Indexiert, 2000 = 100

* Unfall-/Schadenversicherung & Krankenkassen & SUVA & Sonstige Versicherungen

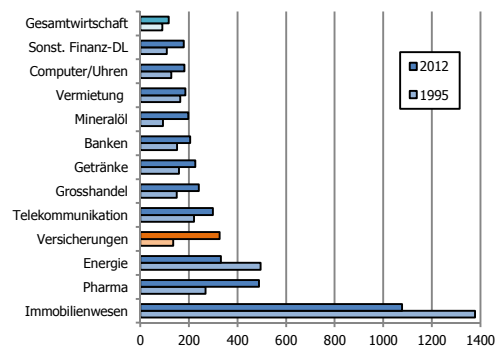
** Ausgleichskassen & Sonstige Versicherungshilfsdienstleistungen

Quelle: BAKBASEL

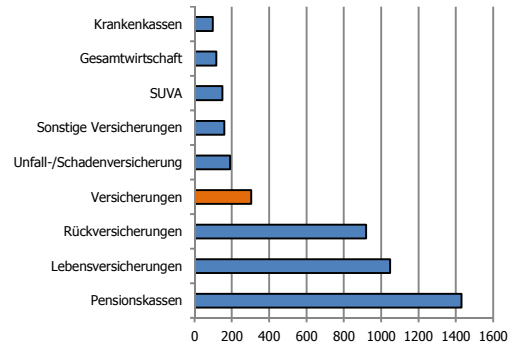
Produktivität

Die Assekuranz erfüllte im Zeitraum 1990-2012 bezüglich Wertschöpfung in der Schweiz eine Funktion als Wachstumsmotor, verzeichnet aber gleichzeitig einen Stellenabbau. Das starke Wachstum muss somit aus herausragenden Produktivitätsgewinnen hervorgegangen sein. In Abb. 4-13 wird die Erwerbstätigenproduktivitätssteigerung im Versicherungsgewerbe sichtbar. Im Jahr 2012 erwirtschaftete ein Erwerbstätiger in der Versicherungsindustrie rund 326'000 Franken Wertschöpfung. Das ist fast zweieinhalbmal so viel wie im Jahr 1995 (136'000 CHF). Die Abbildung zeigt aber auch, dass die Assekuranz fast dreimal so produktiv arbeitet wie der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt (117'000 CHF). Nur die ebenfalls deutlich kapitalintensiven Branchen Immobilienwesen, Pharmaindustrie und Energieversorgung weisen eine höhere Erwerbstätigenproduktivität auf, als das Versicherungsgewerbe.

Das Versicherungsgewerbe erwirtschaftet schätzungsweise 12 Prozent seiner Wertschöpfung im Immobiliengeschäft. Ein Grossteil der hohen Erwerbstätigenproduktivität der Assekuranz ist vermutlich auf dieses Teilgeschäft zurückzuführen, zumal das Immobilienwesen mit deutlichem Abstand die produktivste Branche ist. Die Kapitalintensität und die Grösse des Immobiliengeschäftes sind auch innerhalb der Versicherungswirtschaft bedeutende Faktoren zur Bestimmung der produktivsten Teilbranchen, zumindest bei den Pensionskassen und den Lebensversicherungen (vgl. Abb. 4-14). Für die herausragende Erwerbstätigenproduktivität der Rückversicherungen ist vor allem die Tatsache massgebend, dass hauptsächlich Konzernfunktionen in der Schweiz angesiedelt sind.

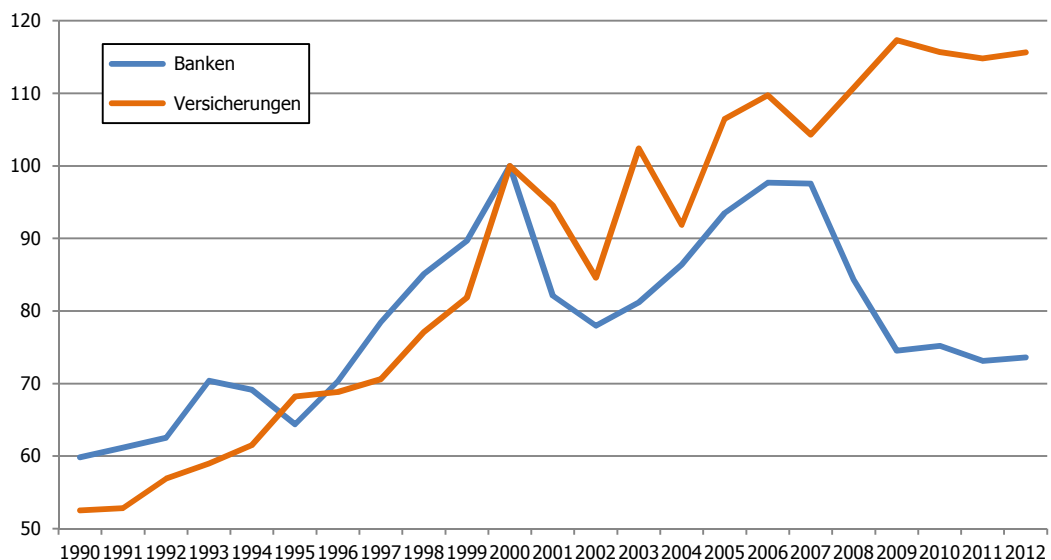
Abb. 4-13 Produktivität im Branchenspektrum, 1995, 2012

Nominale Erwerbstätigenproduktivität in Tausend CHF; 1995, 2012
Quelle: BAKBASEL

Abb. 4-14 Produktivität in den Teilbereichen des Versicherungsgewerbes, 2011

Nominale Erwerbstätigenproduktivität in Tausend CHF, 2011
Quelle: BAKBASEL

Das Versicherungsgewerbe verzeichnet eine deutlich höhere Stundenproduktivität der Erwerbstätigen auf als die Banken (vgl. Abb. 4-15). Noch im Jahr 1990 lagen die Banken vor den Versicherungen. Die Versicherungen konnten jedoch durch den aufgedrückten Strukturwandel und Konsolidierungen ihre Stundenproduktivität stetig ausbauen. Sie scheinen auch nachhaltiger von den neuen Informations- und Kommunikationstechnologien profitiert zu haben, während die Entwicklung bei den Banken wesentlich stärker von der Bewegung der Finanzblasen geprägt ist. Die zu erwartende Konsolidierungswelle im Bankensektor haben die Versicherer bereits durchlaufen und sind daher den Banken bezüglich Stundenproduktivität nun voraus.

Abb. 4-15 Stundenproduktivität der Versicherungen und Banken, 1990-2012

Indexiert, 2000 = 100
Quelle: BAKBASEL

4.3 Fazit

Mit einer Wertschöpfung von knapp 20 Mrd. Franken oder einem Anteil von rund 4 Prozent an der Gesamtwirtschaft ist das Versicherungsgewerbe ein wichtiges Standbein der Schweizer Volkswirtschaft. Auch innerhalb des Finanzsektors erreicht die Assekuranz eine beachtliche Grösse und trägt massgeblich zur Diversifizierung des Finanzplatzes bei.

Rund 60'000 Personen verdienen ihr Einkommen direkt im Versicherungsgewerbe. Allerdings haben die Versicherungen bezüglich der Zahl der Erwerbstätigen seit dem Jahr 1980 an Bedeutung eingebüsst. Der Strukturwandel, der technologische Fortschritt, die Marktliberalisierung und die Produktivitätsgewinne liessen die Entwicklung der Wertschöpfung und der Zahl der Erwerbstätigen auseinanderlaufen.

Während die Assekuranz bei der Zahl der Erwerbstätigen in den vergangenen Dekaden eine negative Entwicklung aufzeigt gehört ihre Performance bei der Wertschöpfung zu den stärksten der Schweiz. Insbesondere in den 1990er Jahren durchlebte die Schweizer Versicherungsindustrie mit der Liberalisierung und dem technologischen Fortschritt ein goldenes Zeitalter mit Produktivitätsgewinnen, die international ihresgleichen suchen.

Der grosse Aufschwung in der letzten Dekade des alten Jahrhunderts wurde nicht von allen Teilbranchen des Versicherungsgewerbes in gleichem Masse getragen. Haupttreiber des Wachstums waren die Rückversicherungen, während die Pensionskassen, die Unfall-/Schaden- und die Lebensversicherungen vergleichsweise wenig expandierten.

Die Unterschiede in der regionalen Struktur des Versicherungsgewerbes erklären einen Grossteil der Differenzen in der Performance der letzten 20 Jahre. Zürich, das gut 90 Prozent der Schweizer Rückversicherungsbranche beheimatet profitiert von deren starken Performance. Zudem sind viele Konzernfunktionen in Zürich angesiedelt, die durch den Strukturwandel gestärkt wurden.

Das beachtliche Wertschöpfungswachstum bei gleichzeitiger Abnahme der Zahl der Erwerbstätigen geht mit einer gestiegenen Produktivität im Versicherungsgewerbe einher. Tatsächlich zählt die Assekuranz zu den produktivsten Branchen der Schweiz und arbeitet fast dreimal so produktiv wie der gesamtwirtschaftliche Durchschnitt.

5 Ausblick für das Schweizer Versicherungsgewerbe

Im folgenden Kapitel wird ein Ausblick für das Versicherungsgewerbe der Schweiz bis zum Jahr 2020 präsentiert. Die Entwicklung der Branche im aktuellen Konjunkturverlauf, aber auch im Langfristtrend wird massgeblich von äusseren Umständen beeinflusst. In einem Überblick werden diese kurz aufgegriffen. Anschliessend wird die Prognose für das Versicherungsgewerbe selbst sowie eine Einschätzung für seine Subbranchen präsentiert und mit einem langfristigen Ausblick ergänzt.

5.1 Entwicklungsrahmen

Entwicklung in ausgewählten Weltregionen

Für das Jahr 2013 ist erneut eine verhaltene Expansion des globalen Bruttosozialprodukts zu erwarten (+2.2%, nach +2.3% im Jahr 2012). Die Weltwirtschaft dürfte im Quartalsverlauf allmählich an Fahrt aufnehmen, so dass schliesslich für 2014 wieder mit einem deutlich schwungvolleren Wachstum in Höhe von 3.3 Prozent zu rechnen ist.

Die aus der Eurokrise resultierende Unsicherheit belastet auch im Jahr 2013 den privaten Konsum sowie die Investitionsbereitschaft der Unternehmen und lässt die Eurozone ein weiteres Jahr in der Rezession verharren. Eine allmähliche Erholung der Realwirtschaft ist frühestens gegen Jahresende 2013 zu erwarten. Damit folgt die Eurozone weiterhin dem Pfad zu einem «verlorenen Jahrzehnt». Insbesondere die Peripherieländer bremsen die Entwicklung der Eurozone, auch wenn die Gefahr einer Eskalation mit der Absichtserklärung der Europäischen Zentralbank (EZB), notfalls unbegrenzt am Anleihenmarkt zu intervenieren, deutlich reduziert wurde. Der Gegenwind durch die harte Sparpolitik bleibt beträchtlich und die hohe Arbeitslosigkeit sowie der private Schuldenabbau belasten den Konsum. Viele Unternehmen haben angesichts überschüssiger Kapazitäten gegenwärtig kaum Anlass, ihre Investitionen auszuweiten.

Besser sind die Aussichten für die USA, wo die lang erhoffte Erholung des Immobiliensektors sowie die Fortschritte auf dem Arbeitsmarkt für Rückenwind sorgen. Allerdings belasten die jüngsten Kürzungen im Staatshaushalt den an sich wieder intakten Aufwärtstrend. Vor diesem fiskalpolitischen Hintergrund fällt die Erholung der USA mit einem Wachstum von 2.0 Prozent im Jahr 2013 und 3.0 Prozent im Jahr 2014 beachtlich aus, bleibt jedoch für US-Verhältnisse gering.

Die wichtigste Wachstumslokomotive der Weltwirtschaft bleiben somit die Schwellenländer, in denen die Wachstumsdynamik im laufenden Jahr wieder leicht zulegen dürfte. Zwar war das Jahr 2012 für die aufstrebenden Schwellenländer ein herausforderndes Jahr, die Frühindikatoren zeichnen jedoch für 2013 ein optimistischeres Bild. Gegen allfällige zukünftige Rückschläge sind die meisten Schwellenländer gegenüber den Industriestaaten besser gewappnet. Sie verfügen aufgrund vergleichsweise solider Staatsfinanzen und des gesunkenen Inflationsdrucks über Spielraum mittels expansiver Geld- und Fiskalpolitik die Wirtschaft anzukurbeln. Insgesamt dürften die Schwellenländer ihre Rolle als Wachstumslokomotive der Weltwirtschaft im Jahr 2013 wieder mit mehr Schwung erfüllen als im Jahr 2012 (2012: +4.5%, 2013: +4.7%).

Ausblick für die Schweizer Wirtschaft

Das schwierige aussenwirtschaftliche Umfeld stellte die Schweizer Wirtschaft im Jahr 2012 vor grosse Herausforderungen. Dank der robusten Binnennachfrage kam es im Gegensatz zu vielen anderen europäischen Ländern jedoch nicht zu einer Rezession. Für die erste Jahreshälfte 2013 ist eine bescheidene Wachstumsdynamik zu erwarten, da die Binnenkonjunktur an Schwung verliert. Der eingetrübte Arbeitsmarktausblick hemmt die private Konsumbereitschaft. Zudem ist das Aufwärtspotential der Ausrüstungsinvestitionen angesichts der derzeit geringen Kapazitätsauslastung in der Industrie immer noch zurückhaltend. Im späteren Jahresverlauf ist hingegen mit einer Belebung der Konjunktur zu rechnen. Zum einen sind vom Aussenhandel wieder leicht positive Wachstumsimpulse zu erwarten, da sich der Ausblick bei wichtigen Handelspartnern wie den USA und China aufgehellt hat. Bei den Dienstleistungsexporten scheint die Trendwende in den positiven Bereich bereits gelungen. Zum anderen ist im Jahr 2013 mit anziehenden Bauinvestitionen zu rechnen. Die Bauinvestitionen profitieren von der zuwanderungsinduzierten hohen Wohnungsnachfrage, den Vorzieheffekten aufgrund der Zweitwohnungsinitiative, sowie den günstigen Finanzierungsbedingungen. Insgesamt ist für das Jahr 2013 aber auf Grund des eher schwachen Jahresbeginns nur mit einem verhaltenen BIP-Wachstum in Höhe von 1.4 Prozent zu rechnen. Für das Jahr 2014 erwartet BAKBASEL im Zuge der sich breit erholenden Weltwirtschaft eine Beschleunigung der Schweizer Konjunktur (+1.9%).

Wechselkurs, Zinsen und Inflation

Die Verteidigung des Franken-Mindestkurses durch die Schweizerische Nationalbank (SNB) hat im Jahr 2012 die Planungssicherheit der Unternehmen massgeblich verbessert und die Deflationsgefahr begrenzt. Angesichts der fragilen Konjunkturlage in der Eurozone und den weiterhin vorhandenen Risiken dürfte der Franken seine Rolle als Safe-Haven beibehalten. BAKBASEL geht daher davon aus, dass der Franken mittelfristig nur marginal über dem Mindestkurs liegen wird. In diesem Lichte ist mit Zinserhöhungen noch für geraume Zeit nicht zu rechnen, da anderenfalls der Aufwertungsdruck auf den Franken stark zunehmen würde.

Die schwache Konjunktur in Verbindung mit der anhaltenden Frankenstärke führte im Jahr 2012 zu sinkenden Konsumentenpreisen. Mit der leichten Belebung der Konjunktur im Jahr 2013 sollte die Preisentwicklung die Talsohle erreicht haben. Die breite wirtschaftliche Erholung ab dem Jahr 2014 führt die Inflation sodann in den positiven Bereich zurück.

Finanzsektor

Mit ihrer beherzten Ankündigung im Sommer 2012 konnte die EZB Unsicherheiten und Risiken abschwächen und für eine merkliche Beruhigung an den Finanzmärkten sorgen. Die Entspannung stützt seither die anhaltend positive Entwicklung der Börsenindizes. Ein weiterer wichtiger Treiber der auffallend positiven Börsenentwicklung sind die rekordtiefen Zinsen, welche die Anleger in Aktienanlagen treiben. Zwar ist der anlaufenden Erholung der Kapitalmärkte mit dem Wahlergebnis in Italien und der umstrittenen Rettung für Zypern die Nervosität wieder gestiegen. Es ist jedoch zu erwarten, dass sich die Entwicklung der Anlagemärkte im weiteren Jahresverlauf allmählich wieder stärker auf Fundamentaldaten und weniger auf politischen Aussagen und Aktionen stützen dürfte. Damit ist zudem mit der Rückkehr der Akteure an die Finanzmärkte und einem Anstieg des Risikoappetites zu rechnen. Auf der anderen Seite überschatten die anhaltenden Regulierungserneuerungen und deren unklare Auswirkungen die Entwicklung der Finanzbranche und sorgen etwa für ein ungünstiges Umfeld für das Offshore Geschäft und die Vermögensverwaltung der Banken. Die fortschreitende Konsolidierung und Umstrukturierung im Bankensektor belastet auf Grund des hohen Gewichtes der Banken am Finanzsektor auch im Jahr 2013 dessen wirtschaftliches Vorankommen (+0.9%). Erst mit der breiten Erholung der Wirtschaft ab 2014 stellt sich bei den Banken und damit dem Finanzsektor als Ganzes ein Aufschwung ein (+1.5%). In beiden Jahren vermag die Performance des Finanzsektors jedoch nicht mit der Entwicklung der Gesamtwirtschaft mitzuhalten (2013: +1.4%, 2014: +1.9%).

Langfristrends

Im Langfristtrend ist davon auszugehen, dass die aktuell hohe globale Risikoaversion deutlich zurückgeht. Dies ebnet den Industrieländern in den Jahren 2014 bis 2016 trotz der bestehenden fiskalischen Zwänge und Strukturreformen den Weg für eine recht kräftige Erholung. Noch erfreulichere Aussichten weisen die Schwellenländer Asiens und Südamerikas, dank des hohen Bevölkerungswachstums, der vergleichsweise gesunden Staatsfinanzen und des weiterhin beträchtlichen Wohlstandsrückstandes zum Westen auf. Neben dem dynamischen Bevölkerungswachstum ist vor allem das im Vergleich zu den Industriestaaten deutlich höhere Produktivitätswachstum der wichtigste Garant für den Aufstieg der Schwellenländer.

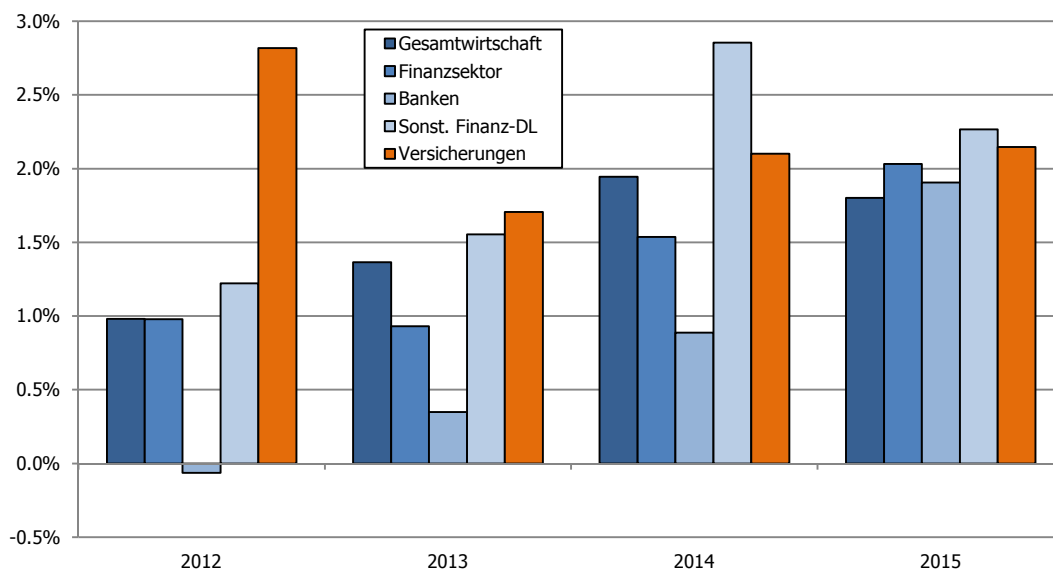
Angetrieben von einer wieder deutlich regeren Auslandsnachfrage dürften die globalen Nachholeffekte auch der Schweizer Wirtschaft zugutekommen. Sie profitiert hierbei von der hohen Innovationskraft und Wettbewerbsfähigkeit der inländischen Unternehmen sowie den guten Standortfaktoren. Gestützt wird das langfristige Wachstum einerseits durch die weiterhin positive wenn auch verlangsamte Expansion der Erwerbsbevölkerung, andererseits vor allem aber durch anhaltende Produktivitätsgewinne. Auch die Zuwanderung wirkt weiterhin stimulierend auf die Wirtschaftsentwicklung ein. Mit der breiten Erholung der Wirtschaft ist im Basismodell langfristig auch eine moderate Zinswende und eine leicht anziehende Inflation zu erwarten.

Die Dynamik im Finanzsektor wird ebenfalls wieder anziehen. Auf Grund der Strukturreformen, insbesondere der Neuausrichtungen des Bankengeschäftes, ist aber davon auszugehen, dass die Wachstumsraten die grossen Vorkrisensprünge nicht mehr erreichen. BAKBASEL rechnet für die Jahre 2015-2020 mit einer durchschnittlichen Wachstumsrate von 1.9 Prozent pro Jahr. Damit wird sich der Finanzsektor im Langfristtrend etwa im Gleichschritt mit der Gesamtwirtschaft entwickeln (+2.0%).

5.2 Konjunktorentwicklung des Schweizer Versicherungsgewerbes

Der günstige Schadensverlauf stützte im Jahr 2012 die Entwicklung der Assekuranz. Obwohl insbesondere die Lebensversicherer und die Pensionskassen unter den niedrigen Zinsen und der geringen Anzahl sicherer Anlagemöglichkeiten litten, gelang es zahlreichen Instituten ein solides Kapitalergebnis zu erzielen. Weiter profitierten die Versicherungen von leicht höheren Prämieinnahmen und gesteigener Kosteneffizienz. Das Jahr 2012 war damit durch eine überschüssende Erholung geprägt (+2.8%) (vgl. Abb. 5-1).

Abb. 5-1 Bruttowertschöpfungsentwicklung der Versicherungen im Branchenvergleich, 2012-2015



Wachstum der realen Bruttowertschöpfung in %, 2012-2015
Quelle: BAKBASEL

Im aktuellen Jahr 2013 dürfte die Versicherungsbranche die starke Performance auf Grund des weiterhin schwierigen Marktumfeldes nicht ganz halten können, sich aber gleichwohl mit einer beachtlichen Dynamik über dem gesamtwirtschaftlichen Durchschnitt entwickeln (+1.7%). Dabei profitiert die Assekuranz von der einsetzenden realwirtschaftlichen Erholung, aber auch von der zu erwartenden positiven Weiterentwicklung der Börsen. Zudem dürften die Effizienzgewinne im Versicherungsgewerbe weitere Früchte tragen. Das Versicherungswesen bestreitet damit das unsichere Marktumfeld im aktuellen Jahr voraussichtlich erfolgreicher als die Banken und die sonstigen Finanzdienstleistungen.

Von der weiteren Beschleunigung der Dynamik der Gesamtwirtschaft ab 2014 profitiert auch das Versicherungsgewerbe über steigende Nachfrage und höherem Finanzmarktpotential, so dass von einer steigenden Expansionsrate auszugehen ist. Zudem ermöglicht der weiter rasant voranschreitende Fortschritt in der Informations- und Kommunikationstechnologie, insbesondere im Bereich der Datengewinnung und Analyse, Effizienzsteigerung und Produktinnovationen im Versicherungsgewerbe.

Die stärksten Wachstumsimpulse sind in der kurzen Frist von den Rückversicherern zu erwarten. Sie profitieren von dem in Zürich vorhandenen Cluster und vom zusätzlichen Rückversicherungsbedarf der Erstversicherer auf Grund der Anforderungen der risikobasierten Aufsicht. Auf der anderen Seite bremsen die neuen Regulierungen das Geschäft der Erstversicherer. Dennoch werden dem Bereich Unfall-/Schadenversicherungen ebenfalls etwas bessere Wachstumschancen attestiert als der Gesamtbranche. Die Prämieinnahmen des Unfall- und Schadengeschäfts korrelieren mit der BIP-Entwicklung, die gegen Ende des Jahres 2013 mit deutlich grösseren Schritten vorangeht. Kargere Perspektiven offenbart die Situation für Lebensversicherungen und Pensionskassen, die in der kurzen Frist eher unterdurchschnittlich performen werden. Das anhaltende Tiefzinsumfeld und die Regulierungsumwälzungen betreffen diese beiden Subbranchen am stärksten.

Lokal wird im Zeitraum 2013-2016 die stärkste Dynamik voraussichtlich von der Region Zürich mit durchschnittlich 2.5 Prozent Wachstum pro Jahr ausgehen, dicht gefolgt von der Genferseeregion (+1.9% p.a.). Die starke Dynamik der Rückversicherungen stärkt der Assekuranz der Region Zürich den Rücken und in der Genferseeregion profitiert die Versicherungsindustrie von der überdurchschnittlichen Wirtschaftsentwicklung der Region.

Die Entwicklung der Zahl der Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe bewegt sich in der kurzen Frist etwa im Gleichschritt mit der Gesamtwirtschaft (2013: +0.8%, Gesamtwirtschaft +0.7%, 2014: +0.8%, Gesamtwirtschaft +0.9%). Das durchschnittliche Erwerbstätigenwachstum setzt zusammen mit der beachtlichen Performance bei der Wertschöpfung den Trend einer überdurchschnittlichen Arbeitsproduktivitätsentwicklung im Versicherungsgewerbe fort.

5.3 Langfristtrends im Schweizer Versicherungsgewerbe

Tab. 5-1 veranschaulicht die langfristige Entwicklung des Schweizer Versicherungsgewerbes im Branchenvergleich. Über die betrachtete Zeitperiode legt die Assekuranz mit einem durchschnittlichen jährlichen Wachstum von 1.9 Prozent gegenüber der Gesamtwirtschaft und dem Finanzsektor eine überdurchschnittliche Gangart vor. Der Finanzsektor wird im langfristigen Trend von den Banken gebremst, während die sonstigen Finanzdienstleistungen voraussichtlich ab dem Jahr 2014 sogar stärker expandieren als die Versicherungen. Es ist davon auszugehen, dass der Bankensektor im Zuge der regulatorischen Umwälzungen und der Restrukturierungen ein weniger volatiles Geschäftsmodell aufweisen und daher einen leicht gemächlicheren Wachstumspfad einschlagen wird als bisher. Der starken Entwicklung der Assekuranz liegen mehrere Trends zugrunde. Die auch langfristig positive Bevölkerungsentwicklung und die Zuwanderung erweitern den ansonsten eher gesättigten Heimmarkt der Versicherungsbranche. Mit der steigenden gesamtwirtschaftlichen Dynamik wachsen auch die Einkommen und Vermögen der privaten Akteure. Das Versicherungsgewerbe wird damit langfristig mit einer wachsenden Nachfrage konfrontiert. Zudem stützt eine moderate Zinswende die Finanzergebnisse der Versicherungsbranche. Insbesondere die Unfall- und Schadenversicherungen sowie die Krankenkassen profitieren von der voraussichtlich positiven Bevölkerungsentwicklung, den steigenden Einkommen und der regen Wirtschaftstätigkeit.

In einer weltweiten Betrachtung kann die Schweizer Assekuranz mit ihrem weitgehend gesättigten Heimmarkt nicht zu den wachstumsstarken Regionen gehören. Die Zukunftsmärkte im Versicherungsgewerbe liegen, wie in vielen andern Branchen auch, in den Schwellenländern. Swiss Re schätzt die durchschnittliche jährliche Expansion des Prämienvolumens für die Jahre 2011-2021 in den Schwellenländern im Lebensgeschäft auf 7.9 Prozent (Industrienationen +2.9%) und im Nicht-Lebenbereich auf 6.4 Prozent (Industrienationen +2.6%)²¹. Da das Erstversicherungsgeschäft hauptsächlich im lokalen Markt abgewickelt wird, kann die Wertschöpfung der Schweizer Assekuranz kaum von der rasanten Entwicklung der Schwellenmärkte profitieren. Im Rückversicherungsgeschäft hingegen, das global ausgerichtet ist und getätigt wird, weitet sich das Potential durch die aufstrebenden Märkte massiv aus. Weiteres Wachstumspotential

²¹ Sigma 5/2011 «Versicherungen in den Emerging Markets: Wachstumsfaktoren und Profitabilität», Swiss Re

für die Schweizer Rückversicherungen ergibt sich aus der verstärkten Übernahme von Spitzenrisiken der Erstversicherer aus Europa in Folge der erwarteten Umsetzung von Solvency II oder länderspezifischen Äquivalenten. In dieser Hinsicht wäre eine Fortsetzung des Aufstiegs Zürichs als Versicherungsstandort mit weiteren Ansiedlungen wahrscheinlich.

Tab. 5-1 Entwicklung der realen Bruttowertschöpfung nach Branchen, 2013-2020

	2013 - 2020	2013 - 2015	2016 - 2020
Information/Kommunikation	3.9%	4.3%	3.7%
Chemie/Pharma	3.9%	4.1%	3.7%
Investitionsgüter	2.2%	2.5%	2.0%
Sonstige Finanz-DL	2.1%	2.6%	2.0%
Handel	2.0%	2.5%	1.7%
Versicherungen	1.9%	2.1%	1.9%
Verkehr/Lagerei	1.9%	1.9%	1.8%
Gesamtwirtschaft	1.8%	1.9%	1.7%
Unternehmens DL	1.7%	1.3%	1.9%
Banken	1.6%	1.4%	1.7%
Gesundheitswesen	1.5%	2.0%	1.2%
Gastgewerbe	1.4%	2.1%	1.2%
übriger II. Sektor	1.1%	1.3%	1.0%
Bau	1.0%	-0.2%	1.5%
übriger III. Sektor	0.9%	1.1%	0.8%
Öffentliche Verwaltung	0.5%	0.8%	0.3%

Durchschnittliche jährliche Wachstumsrate der realen Bruttowertschöpfung in %, 2013-2020

Quelle: BAKBASEL

Trotz der erwarteten beachtlichen Performance, vermag sich das Versicherungsgewerbe nicht ganz an der Spitze des Schweizer Branchenspektrums zu platzieren. Branchen des verarbeitenden Gewerbes, wie die pharmazeutische Industrie (+4.4% p.a.), oder auch der Handel und das Informations- und Kommunikationsgewerbe expandieren mit Wachstumsraten von jährlich 2.0 respektive 3.9 Prozent wesentlich stärker. Letzteres profitiert unter anderem von den Auslagerungen aus dem Versicherungsgewerbe, den Banken und den sonstigen Finanzdienstleistungen.

Im langfristigen Trend (2013-2020) ist bei der Zahl der Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe eine geringe Dynamik zu erwarten (+0.6% p.a.). Der Trend eines unterdurchschnittlichen Wachstums der Zahl der Erwerbstätigen setzt sich in der Assekuranz fort. Damit wird auch der Kurs des überdurchschnittlichen Produktivitätswachstums mit Effizienzgewinnen durch weitere Auslagerungen langfristig nicht gebrochen.

5.4 Fazit

Das globale Bruttosozialprodukt wird sich im Jahr 2013 gebremst durch die Eurozone und aufgrund fehlender Zugkraft der USA erneut verhaltenen entwickeln und erst ab 2014 wieder mit einem deutlich schwungvolleren Wachstum expandieren. Diese Bewegung wird von der Gesamtwirtschaft der Schweiz nachvollzogen, so dass im Jahr 2013 mit einem verhaltenen BIP-Wachstum in Höhe von 1.4 und einer Beschleunigung auf 1.9 Prozent im Jahr 2014 zu rechnen ist.

Angesichts der fragilen Konjunkturlage in der Eurozone und den weiterhin vorhandenen Risiken dürfte der Franken seine Rolle als Safe-Haven beibehalten. Damit ergibt sich bei Wechselkurs, Zinsen und Inflation mittelfristig nur wenig Bewegung. Auf der anderen Seite ist das Tiefzinsumfeld ein wichtiger Treiber für den anhaltenden Aufwärtstrend der Börsenentwicklung.

Für die Versicherungsbranche resultiert daraus eine spannende Situation, mit grossen Herausforderungen in der Anlagentätigkeit. Im Jahr 2012 hat die Assekuranz das aktuell schwierige Umfeld formidabel gemeistert. BAKBASEL geht davon aus, dass das Versicherungsgewerbe auch in Zukunft die Früchte aus leicht steigenden Prämieinnahmen und verbesserter Kosteneffizienz ernten kann. Unterstützend wirkt zudem die aufhellende Konjunktur der Gesamtwirtschaft über die steigende Nachfrage nach Versicherungsleistungen und höherem Finanzmarktpotential. Die Branche springt mit ihrer Entwicklung dem Finanzsektor als Ganzes vorweg und etabliert sich unter den wachstumsstarken Branchen der Schweiz.

Die positive Entwicklung wird in der kurzen Frist bei der Zahl der Erwerbstätigen nachgezeichnet. Wobei der Stellenaufbau, wie vom Versicherungsgewerbe gewohnt, weniger stark ausfällt als der Wertschöpfungszuwachs.

Langfristig sind die Haupttreiber des Wachstums im Versicherungsgewerbe die positive Bevölkerungsentwicklung und die steigenden Einkommen der privaten Akteure im Zuge des allgemeinen Wirtschaftswachstums. Weiter ist zu erwarten, dass das Rückversicherungsgeschäft in der Schweiz weiter an Bedeutung gewinnt, da dieser Bereich von der rasanten Entwicklung der Versicherungsmärkte in den Schwellenländern profitieren kann. Weiteres Potential für die Rückversicherungen in der Schweiz ergibt sich durch die Umsetzung von Solvency II oder anderen risikobasierten Aufsichtsregimen, wenn die (europäischen) Erstversicherer vermehrt Spitzenrisiken auslagern wollen.

Ein unberechenbares Prognoserisiko ist die Möglichkeit von grossen Schadensereignissen im In- und Ausland, welche die Versicherungsbranche auf mehreren Ebenen treffen und auf ihrem positiven Entwicklungspfad bremsen können.

6 Branchenspezifische Standortattraktivität Schweiz im internationalen Vergleich

Performance und Erfolg einer Branche in einem Land hängen massgeblich von der Ausprägung und Qualität der vorherrschenden branchenspezifischen Standortfaktoren ab. Standortfaktoren umfassen einerseits messbare harte Kriterien, die direkt in die Kostenrechnung eines Unternehmens einbezogen werden können und andererseits weiche Merkmale, die sich nicht direkt messen lassen, etwa die Lebensqualität oder die Verfügbarkeit von qualifizierten Mitarbeitern. Im Folgenden wird die Standortattraktivität der Schweiz spezifisch für das Versicherungsgewerbe präsentiert. Massgeblich für die Wahl relevanter Standortfaktoren war eine Literaturrecherche. Zur Beurteilung der Bedeutung und der Performance der Schweiz wurden einerseits quantitative Indikatoren beigezogen. Andererseits basieren die Ergebnisse auf den Stimmen von Experten aus dem Zürcher Versicherungsgewerbe, deren Meinungen im Zusammenhang mit dem Monitor «Finanzplatz Zürich 2012/13»²² eingefangen wurden.

Mit den erarbeiteten Informationen wurden sechs Themenfelder identifiziert, die für die Versicherungsbranche von grosser Bedeutung sind und anhand derer sich die relevanten Standortfaktoren gruppieren lassen: Regulierung, Stabilität, Verfügbarkeit hochqualifizierter Fachkräfte, Infrastruktur, Besteuerung und entwickelter Finanzmarkt.

6.1 Regulierung

Die Regulierung legt die Rahmenbedingungen für das wirtschaftliche Handeln fest und steckt die Möglichkeiten und Grenzen der unternehmerischen Tätigkeitsfelder ab. Sie spielt für die Standortattraktivität einer Region somit eine zentrale Rolle. Dabei stehen sowohl die Verlässlichkeit des allgemeinen regulatorischen Umfeldes als auch versicherungsspezifische Regulierungen im Fokus.

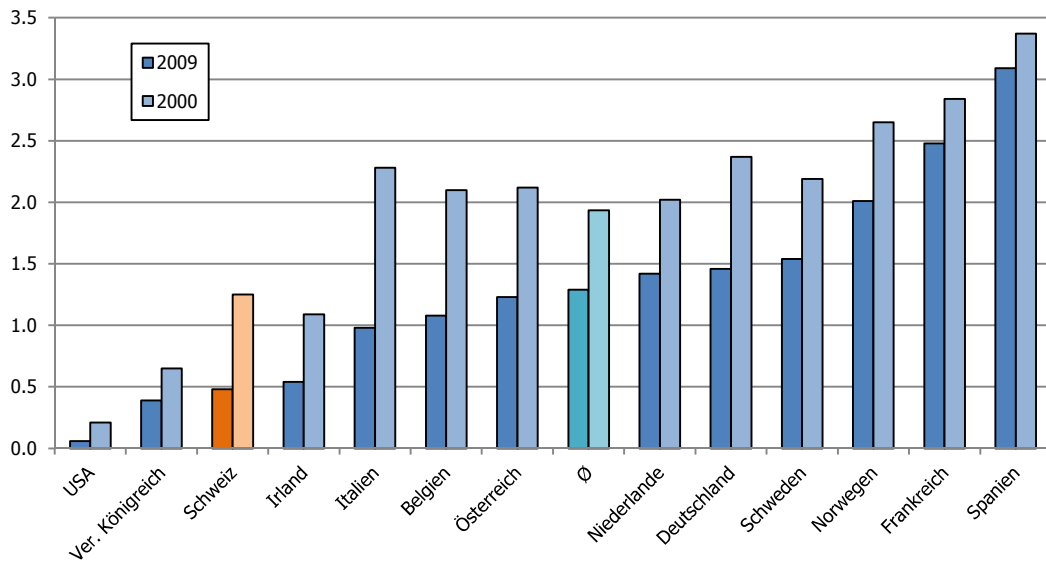
Regulatorisches Umfeld

Der Global Competitiveness Index des World Economic Forum (WEF) 2012/13²³ attestiert den Institutionen der Schweiz den fünften Rang, in einer Vergleichsgruppe mit 142 Ländern. Mit einer Ausnahme schneidet die Schweiz bei sämtlichen Einzelkriterien zu den Institutionen hervorragend ab. Besonders hervorzuheben sind der Schutz der Eigentumsrechte, die Verlässlichkeit der Staatsgewalt und das effiziente Rechtssystem. Der grosse Schwachpunkt liegt beim Investorenschutz, wo die Schweiz im Ländervergleich auf den 130. Rang abfällt. Im internationalen Vergleich sind die Regeln zu Compliance, Corporate Governance, Transparenz und Aktionärsrecht in der Schweiz eher zahllos.

Eine weitere Stärke der Schweiz bezüglich allgemeinem regulatorischen Umfeld rührt vom sehr liberalen Arbeitsmarkt her (vgl. Abb. 6-1). Der Vorteil eines liberalen Arbeitsmarkts liegt in der grösseren Flexibilität der Unternehmen. In der Aufschwungsphase können sie rasch zusätzliche Leute einstellen, ohne sich langfristig zu binden. Insbesondere im Vergleich mit kontinentaleuropäischen Ländern kann der Schweizer Arbeitsmarkt als auffallend liberal bezeichnet werden. Anders sieht der Vergleich mit dem angelsächsischen Raum aus, wo der Arbeitsmarkt in der Regel noch liberaler ausgestaltet ist. Allerdings ist es der Schweiz gelungen seit 2000 den Arbeitsmarkt weiter zu liberalisieren und Irland knapp zu überholen. Im gewählten Vergleichssample schneiden nur noch das Vereinigte Königreich und die USA besser ab.

²² http://www.bakbasel.ch/downloads/services/reports_studies/2013/fianzplatz_zuerich_2012_2013.pdf

²³ Im Global Competitiveness Index, der vom WEF veröffentlicht wird, wird regelmässig die Wettbewerbsfähigkeit von 142 Ländern gemessen. Im Gesamtindex erreicht die Schweiz dabei in der Ausgabe 2012/2013 den ersten Platz und auch bei den meisten Teilindizes ist die Schweiz ganz vorne dabei.

Abb. 6-1 Arbeitsmarktregulierung, 2000-2009

0 = sehr liberal, 6 = sehr restriktiv
 Quelle: OECD, BAKBASEL

Versicherungsspezifische Regulierung

Seit der Finanzkrise werden die Finanzmarktregulierungen und mit ihnen die versicherungsspezifischen Regulierungen weltweit erneuert und überarbeitet. Bereits im Jahr 2008 wurde der Schweizer Solvenztest (SST) als Reaktion auf die Krise zu Beginn der Jahrtausendwende eingeführt und ist seit dem ersten Januar 2011 für die Privatversicherungsunternehmen verbindlich. Im Jahr 2009 wurde die Eidgenössische Finanzmarktaufsicht (FINMA) als integrierte Finanzaufsicht geschaffen, die seither die Tätigkeiten und Aufsichtspflichten der zuvor alleinstehenden Eidgenössischen Bankenkommission (EBK), des Bundesamtes für Privatversicherungen (BPV) und der Kontrollstelle für die Bekämpfung der Geldwäscherei (Kst GWG) vereinigt. Die Revision des hundertjährigen Versicherungsvertragsgesetzes (VVG) wurde kürzlich vom Parlament an den Bundesrat zurückgewiesen.

Zahlreiche weitere für die Versicherungsbranche relevante regulatorische Änderungen befinden sich in der Planung, Erarbeitung oder Umsetzung, darunter das Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG), das europäische MiFID II (Markets in Financial Instruments Directive), das neben Banken auch Lebensversicherer betreffende amerikanische FATCA (Foreign Account Tax Compliance Act), die Revision der Versicherungsaufsicht in der EU mit Solvency II, sowie Dienstleistungsabkommen mit der EU und ausgewählten Schwellenländern.

Mit dem SST verfügt die Schweiz über ein risikoorientiertes und flexibles Regulierungsinstrument, das der ausländischen Regulierung, die grösstenteils noch regel- und nicht prinzipienbasiert ist, als Vorbild dienen kann. Mit diesem Regelwerk nimmt die Schweiz eine Vorreiterrolle ein, die mit entsprechenden Chancen und Risiken verknüpft ist (vgl. Kapitel 7). Solvency II, das europäische Pendant zum SST, sollte ursprünglich im Jahr 2012 und damit zeitnahe zum SST eingeführt werden. Der Einführungstermin wurde jedoch wiederholt verschoben, wodurch sich die Regelung voraussichtlich um mehrere Jahre verspätet²⁴.

²⁴ Bei Redaktionsschluss dieser Studie wird mit der Einführung von Solvency II im Jahr 2016 gerechnet.

Der SST ist in einigen Punkten restriktiver als der aktuelle Diskussionsstand von Solvency II (z.B.: Höhere Anforderungen an das Solvenzkapital, kürzere Übergangsfristen bei Unterdeckung), in anderen Aspekten sind die Anforderungen weniger rigide (z.B.: Transparenz und Offenlegungspflichten). Die grössten Unterschiede bestehen bei der Gruppenregulierung und der Handhabung von Captives. Die fehlende Äquivalenz zwischen schweizerischer und europäischer Regulierung ist insbesondere für international tätige Versicherungsunternehmen problematisch und wird von der FINMA und der Europäischen Aufsichtsbehörde für das Versicherungswesen und die betriebliche Altersversorgung (EIOPA) diskutiert. Die unterschiedliche Handhabung in den Details führt zu verschiedensten Marktzutrittsbarrieren und stellt einen Wettbewerbsnachteil durch einen substantiellen Mehraufwand für Unternehmen dar, die parallel beiden Regulierungssystemen genügen müssen. Eine gänzliche Angleichung der schweizerischen an die internationalen Regulierungen ist aktuell nicht wünschenswert. Die Nachteile von Solvency II in der aktuellen Form scheinen grösser zu sein als diejenigen des SST.

Als Standortfaktor sind besonders klare und konstante Regelungen wünschenswert. Wichtig ist auch eine flexible und bewegliche Aufsicht, die rasch auf neue Gegebenheiten reagiert und in der Regulierung die Wettbewerbsfähigkeit massgeblich berücksichtigt. Sind die aktuellen Umwälzungen umgesetzt, sollte die versicherungsspezifische Regulierung voraussichtlich wieder zur Ruhe kommen und damit die für die Schweiz typische Stabilität wieder einkehren. Es bleiben jedoch im Moment noch zu viele Fragen offen, um die Standortattraktivität bezüglich versicherungsspezifischer Regulierungen abschliessend beurteilen zu können.

6.2 Stabilität

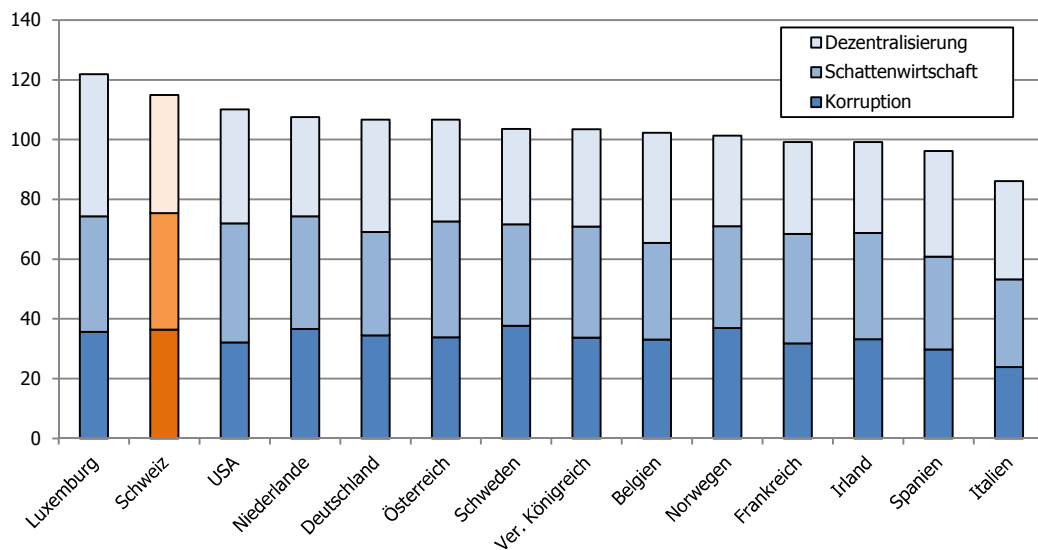
Neben der regulatorischen Sicherheit spielen die wirtschaftliche und politische Stabilität bei der Standortwahl eine ausschlaggebende Rolle. Stabile Systeme erhöhen die strategische und langfristige Planungssicherheit für Unternehmen.

Die Schweiz besitzt eine hohe makroökonomische Beständigkeit. Als Beispiel sei hierzu die eigenständige Währung genannt, die der Schweiz, gemessen an den Konsumentenpreisen ein stabiles Preisniveau bescherte. Die geringe Teuerung ist einer der Gründe, weshalb der Schweizer Franken eine kompetitive und starke Währung ist und eine Funktion als Fluchtwährung («Safe Haven») erhält.

Parallel zur wirtschaftlichen Beständigkeit kann die Schweiz auch mit politisch stabilen Verhältnissen auftrumpfen. Zur Messung der politischen Stabilität konzipierte BAKBASEL den Political Structural Index. Dieser Index ist in Abb. 6-2 dargestellt und zeigt für die Schweiz einen ausgezeichneten 2. Platz an. In allen drei Subindizes werden deutlich überdurchschnittliche Werte erreicht.

Die Analysen der Weltbank (2010)²⁵ bestätigen die hervorragende Position der Schweiz (vgl. nachfolgende Abbildung). Hier erreicht die Schweiz beim Indikator Government Effectiveness im Vergleichssample nach Schweden den 2. Platz, beim Indikator Control of Corruption nach Schweden und den Niederlande den 3. und beim Indikator Political Stability nach Luxemburg den 2. Rang.

²⁵ Internet-Datenbank «Worldwide Governance Indicators» http://info.worldbank.org/governance/wgi/mc_countries.asp

Abb. 6-2 Political Structural Index, 2011

Balkenhöhe entspricht dem Political Structural Index 2011, 100 = Mittelwert aller NUTS2-Regionen Westeuropa, Standardabweichung = 10, aufgeteilt nach Beitragshöhe der Teilindizes Dezentralisierungsgrad, wahrgenommene Korruption und Grösse der Schattenwirtschaft
 Quelle: IW Köln, Weltbank, Transparency International, BAKBASEL

Methodischer Hinweis zum Political Structural Index:

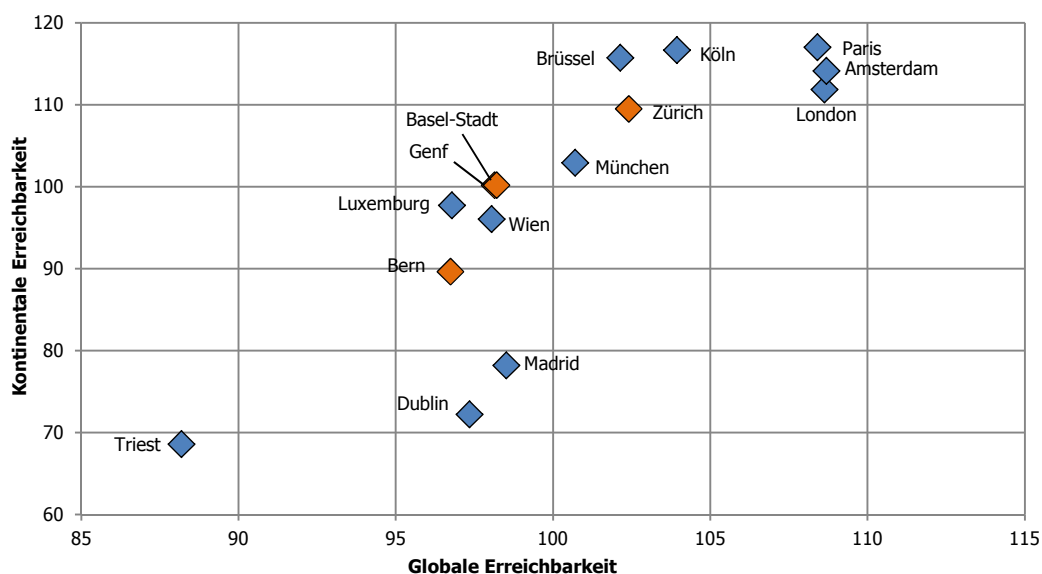
Das Political Structure Index fasst drei aus wirtschaftlicher Sicht wichtige Aspekte der politischen Rahmenbedingungen zusammen. Der Dezentralisierungsgrad spiegelt den Handlungsspielraum der Region: je grösser die regionalen Kompetenzen desto umfassender die Einflussmöglichkeiten auf die zukünftige Wirtschaftsentwicklung. Gegenläufig verhält es sich beim Ausmass der in einer Region vorhandenen Korruption, welche eine effiziente Ausgestaltung der Regionalpolitik untergräbt. Die Höhe der Schattenwirtschaft fliesst ebenfalls negativ in den Political Structure Potential Index ein. Ein hoher Anteil an Schattenwirtschaft impliziert einerseits Vollzugsprobleme bei der staatlichen Regulierung und andererseits ein übermässiges Niveau an Abgaben, Steuern und Regulierung im Generellen. Die drei Unterindizes werden gleichgewichtet zum Political Structure Index aggregiert.

6.3 Infrastruktur

Eine qualitativ hochstehende Infrastruktur gehört zu den Voraussetzungen für das reibungslose Funktionieren einer arbeitsteiligen Volkswirtschaft. Das Themenfeld lässt sich in Basisinfrastruktur, also allgemeine Grundlagen (z.B. Elektrizitäts-, Kommunikations-, Strassennetze usw.) und verkehrstechnische Erreichbarkeit aufteilen. Als Teilindex des bereits erwähnten Global Competitiveness Index wird auch die Qualität der Basisinfrastruktur bewertet. Nach diesem Index erreicht die Schweiz den fünften Rang hinter Hong Kong, Singapur, Deutschland und Frankreich. Insbesondere bei der Qualität im Allgemeinen sowie im Schienenverkehr und bei der Stromversorgung schneidet die Schweiz hervorragend ab. Relevante Schwächen sind keine auszumachen.

Die exzellente Infrastruktur leistet einen wesentlichen Beitrag zur Erreichbarkeit²⁶ der Schweizer Versicherungsstandorte, die in Abb. 6-3 dargestellt ist, und stellt einen wichtigen Standortvorteil dar. Im globalen Kontext verdanken die Standorte die hervorragende Erreichbarkeit den Flughäfen, insbesondere demjenigen in Zürich. Die gute Anbindung an das Eisenbahnhochgeschwindigkeitsnetz sowie die zentrale Lage in Europa bescheren den Regionen zusätzlich eine starke kontinentale Erreichbarkeit. Die beste Erreichbarkeit der Schweiz kann Zürich vorweisen. Noch einfacher erreichbar sind im Städtevergleich lediglich die grossen Metropolen London, Paris sowie Amsterdam als Hub der KLM, Köln und teilweise Brüssel.

Abb. 6-3 Kontinentale und globale Erreichbarkeit, 2010



Index (durchschnittliche Erreichbarkeit der Regionen 2010 = 100), Jahr 2010
Quelle: BAKBASEL, IVT

Methodischer Hinweis zur Erreichbarkeit:

Erreichbarkeit ist kein klares, lineares Konzept, sondern beruht auf einer Vielzahl von Faktoren, die unter dem Themenbereich Erreichbarkeit subsumiert werden können. BAKBASEL folgt dem Konzept der Erreichbarkeit „aus der Region“ (outbound accessibility), d.h. es wird die Reisezeit und Frequenz herangezogen, die man benötigt, um aus der Region andere Regionen zu erreichen. Der Indikator reflektiert das gesamte Potenzial aller Regionen ohne jegliche Limitierung der Reisezeit. Jedoch werden die Reisedestinationen über die Reisezeit und das Bruttoinlandsprodukt der Region gewichtet. Da der Erreichbarkeitswert eine rein abstrakte Grösse darstellt, wird er indexiert.

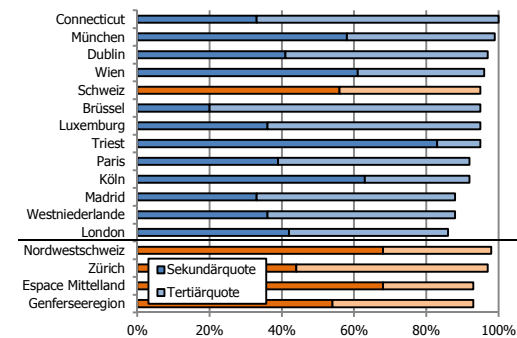
²⁶ Erreichbarkeit ist eine geographische Punktinformation, weshalb die Erreichbarkeit eines gesamten Landes nicht sinnvoll eruiert werden kann. Daher bezieht sich die Analyse auf einzelne Städte mit ihren Verkehrsknotenpunkten.

6.4 Verfügbarkeit hochqualifizierter Fachkräfte

Regionen und Städte können ihre bevorzugte ökonomische Wohlfahrt nur dann halten, wenn das Produktivitätsniveau stetig steigt. Dies benötigt permanente Innovation und dafür sind die besten Fachkräfte erforderlich (Talente, kreative Klasse, Hochqualifizierte). Solche Fachkräfte können einerseits lokal durch ein ausgezeichnetes Bildungssystem gewonnen werden. Andererseits müssen erfolgreiche Standorte diese Talente auf der ganzen Welt rekrutieren und stehen dabei in einem internationalen Wettbewerb («war for talents»).

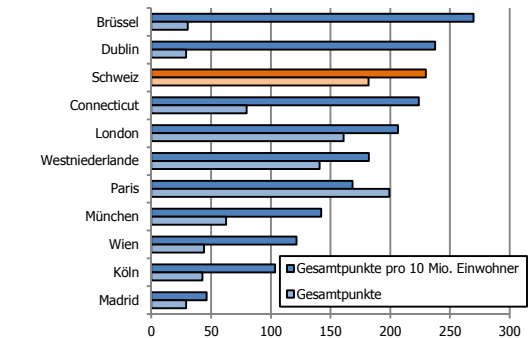
Bildungsstand und Qualität im Bildungswesen

Abb. 6-4 Bildungsstand der Beschäftigten im Versicherungsgewerbe, 2011



Anteil der Erwerbstätigen mit tertiärem und sekundärem Abschluss im Versicherungsgewerbe in %, 2011
Quelle: BAKBASEL

Abb. 6-5 Shanghai-Index, 2011



Gesamtpunkte: Total der Punkte aller im Academic Ranking of World Universities bewerteten Universitäten in der betreffenden Region
Quelle: Institute of Higher Education of Shanghai Jiao Tong University / BAKBASEL

Im internationalen Vergleich schneidet die Schweiz beim Ausbildungsstand der Erwerbstätigen gut ab (vgl. Abb. 6-4). Der überwiegende Teil der Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe (95%) verfügt in der Schweiz über mindestens einen sekundären Bildungsabschluss. Mit 39 Prozent ist die Tertiärquote im Schweizer Versicherungsgewerbe in der Vergleichsgruppe jedoch unterdurchschnittlich. Die Begründung dafür liegt in der Ausgestaltung des schweizerischen Bildungssystems, das hochstehende Kompetenzprofile bereits mit sekundären Abschlüssen ermöglicht. Im Vergleich zur Gesamtwirtschaft (35%) weist das Versicherungsgewerbe der Schweiz leicht mehr Erwerbstätige mit Tertiärabschluss auf. Im Branchenspektrum positioniert sich das Versicherungsgewerbe gemessen am Anteil der Erwerbstätigen mit Sekundär- oder Tertiärabschluss zwar auf solidem sechsten Rang, wird aber von den anderen beiden Finanzbranchen überrundet (Banken: 96%, sonstige Finanzdienstleistungen 99%). Die Erwerbstätigen der Branchen Wasserversorgung, Informatikdienste sowie Forschung und Entwicklung verzeichnen im Schnitt ebenfalls einen höheren Bildungsstand als diejenigen der Versicherungen.

Ein im Vergleich zur Schweiz deutlich besseres Verhältnis im Versicherungsgewerbe findet sich im Kanton Zürich, wo mehr als die Hälfte der Erwerbstätigen einen tertiären Bildungsabschluss besitzen. Auch in der Summe (Sekundäre und Tertiäre Abschlüsse) liegt Zürich über dem Durchschnitt der Schweiz und kann im Regionensample ganz vorne mitmischen (97%). Einzig die Grossregion Nordwestschweiz schneidet noch besser ab als Zürich und platziert sich knapp hinter den amerikanischen Regionen New York und Connecticut.

Neben dem Bildungsstand der aktiven Erwerbstätigen spielt für den Standortfaktor «Verfügbarkeit hochqualifizierter Fachkräfte» auch die Bildung des Nachwuchses und somit die Qualität der Hochschulen eine bedeutende Rolle. Wie aus Abb. 6-5 hervorgeht, wird den Hochschulen der Schweiz im Shanghai-Index für das Jahr 2011 eine exzellente Forschungsqualität bescheinigt. Insgesamt erreicht die Schweiz fast 200 Punkte und liegt damit an der Spitze der Vergleichsregionen hinter Paris. Wird die Gesamtpunktzahl mit der Bevölkerungsgrösse in Relation gesetzt, spielt die Schweiz ebenfalls ganz vorne mit. Die gute Klassierung verdankt der Standort Leuchttürmen wie der ETH, der Universität Zürich und der Universität Basel, die alle unter den besten 100 Universitäten der Welt rangieren. Die ETH erreicht im Shanghai Index den 23. Rang und ist damit die bestplatzierte kontinentaleuropäische Hochschule.

Die Schweiz verfügt zudem über ein breites versicherungsspezifisches Bildungsangebot. Beispielsweise bietet und unterstützt der Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft (VBV) die Aus- und Weiterbildung des Personals der Privatversicherungen auf allen Bildungsstufen. Hochstehende versicherungsspezifische Forschung betreiben unter anderen das Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (IVW), das RiskLab der ETH Zürich zum Thema quantitatives Risikomanagement für das Finanz- und Versicherungswesen, die Abteilung Banking, Finance, Insurance, das Zentrum Risk & Insurance der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) oder das Insurance Institute of Switzerland (IIS).

Anzugskraft für internationale Spezialisten

Die Schweiz verfügt nicht nur über hervorragend ausgebildete einheimische Arbeitnehmer, sie vermag mit der exzellenten Lebensqualität auch ausländische Fachkräfte anzulocken. Im Mercer-Index 2012²⁷ bezüglich Lebensqualität schneiden alle berücksichtigten Schweizer Städte hervorragend ab. Die Stadt Zürich erhält hinter Wien den 2., Genf den 8. und Bern den 10. Rang. Die drei Städte sind bei diesem Ranking seit Jahren ganz vorne dabei. Für die Lebensqualität der Schweiz sprechen viele verschiedene Gründe: Ein attraktives Wohn- und Arbeitsumfeld, hochwertige Angebote für Kultur und Unterhaltung, die Sicherheit und die im Vergleich zu anderen Ländern und Städten bessere Umweltqualität sind nur einige.

Zu der hohen Lebensqualität trägt auch die beträchtliche Kaufkraft in der Schweiz bei. In der Studie «Preise und Löhne 2012» der UBS rangieren die Städte Zürich und Genf in einem Sample aus 72 Weltstädten bezüglich Kaufkraft an der Spitze (vgl. auch Tab. 6-1). Zwar ist das Preisniveau in der Stadt Zürich von allen Städten hinter Oslo das zweithöchste, die ausgesprochen guten Verdienstmöglichkeiten sorgen jedoch dafür, dass man sich in Zürich viel leisten kann und die Lebenshaltungskosten kaufkraftbereinigt eher günstig sind. Ähnliches gilt auch für die Stadt Genf. Zürich und Genf bieten von allen untersuchten Metropolen der Welt die höchsten Löhne. Im Versicherungsgewerbe lag der Medianlohn im Jahr 2010 um rund 30 Prozent über dem Durchschnitt der Gesamtwirtschaft. Obwohl die Lohnnebenkosten in der Schweiz vergleichsweise gering sind, steigen mit den Löhnen auch die Arbeitskosten im Ländervergleich über den Durchschnitt. Werden hingegen die Lohnstückkosten betrachtet, also der Output, der durch eine Geldeinheit entsteht, zeigt sich, dass die Arbeitskosten des Finanzstandorts dank hoher Arbeitsproduktivität dennoch konkurrenzfähig sind.

²⁷ Der Mercer-Index „Quality of Living“ misst die Lebensqualität von weltweit rund 220 Grossstädten anhand von 39 verschiedenen Indikatoren. Die Merkmale schliessen unter anderem politische, soziale, wirtschaftliche und umweltorientierte Aspekte ein. Hinzu kommen Faktoren wie persönliche Sicherheit und Gesundheit, Bildungs- und Verkehrsangebote sowie andere öffentliche Dienstleistungen.

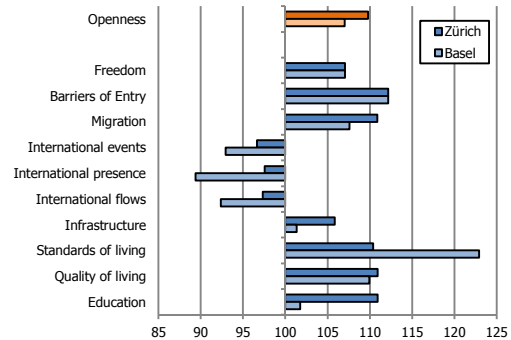
Tab. 6-1 Preise und Löhne, 2012

	Preisniveau	Lohnniveau	Kaufkraft
Zürich	2	1	1
New York	3	4	3
Genf	5	2	4
London	9	16	23
München	17	15	16
Dublin	24	12	10
Wien	22	19	20
Paris	13	18	34
Mailand	21	28	35
Brüssel	27	29	32
Madrid	37	31	28

Preise (inkl. Miete), Löhne (netto) und Kaufkraft (netto Jahreseinkommen) in Weltstädten, Rang, 73 Weltstädte im Ranking, k.a. für Basel, Bern

Quelle: UBS

Abb. 6-6 Zürich und Basel im Openness Index, 2012



Openness Index, Index: Ø Städtesample = 100, 2012, k.a. für Bern, Genf
Quelle: British Council, BAKBASEL

Um im globalen Wettbewerb um die besten Talente zu bestehen, ist eine hohe Lebensqualität insbesondere für die hoch mobilen Talente zu gewährleisten. Dazu braucht es auch eine hohe Akzeptanz und Offenheit für Neuankömmlinge sowie eine grosse Integrationstoleranz. Der Openness Index misst diese Offenheit für insgesamt 26 Weltstädte, darunter auch Zürich und Basel. Im Index, der in Abb. 6-6 abgetragen ist, erreichen die beiden Städte jeweils ein überdurchschnittliches Ergebnis. Zu den Stärken zählen insbesondere die Lebensqualität, der Lebensstandard, das Bildungswesen, die tiefen Eintrittsbarrieren, die Freiheit und die Tatsache, dass Migration in grossem Ausmass stattfindet. Schwächen zeigen sich bei verschiedenen Indikatoren zur Internationalität.

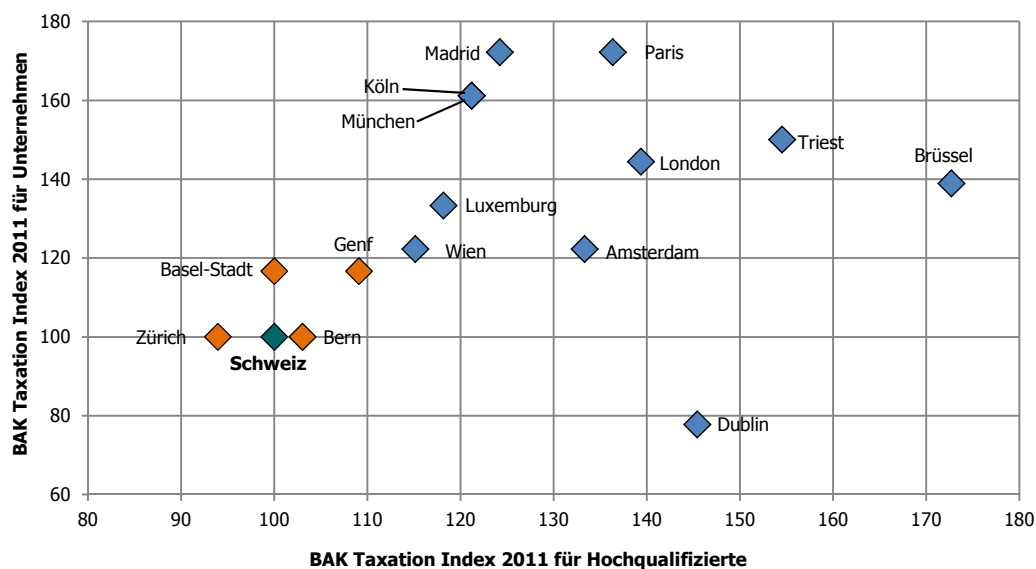
Für internationale Fachkräfte, die vorübergehend in der Schweiz tätig sind und ihre Familie mitbringen, kann des Weiteren die Verfügbarkeit von Plätzen an internationalen Schulen ein gewichtiges Argument für, respektive gegen eine Region sein. Die Schweiz weist im Jahr 2011 ein vergleichsweise grosses Angebot an internationalen Schulen auf, die eine Ausbildung gemäss dem weltweit anerkannten International Baccalaureate anbieten. Im Verhältnis zur Bevölkerung gemessen klettern alle Schweizer Regionen in der Vergleichsgruppe auf die Top Ränge.

6.5 Besteuerung

Eine wettbewerbsfähige Besteuerung wird im Allgemeinen oft als wichtiger Standortfaktor genannt. Im Zentrum steht dabei oft die Unternehmensbesteuerung, die direkt zu Buche schlägt, während die Besteuerung der hochqualifizierten Privatpersonen vor allem indirekt für die Verfügbarkeit von hochqualifizierten Fachkräften von Bedeutung ist. Wie verschiedene Untersuchungen und Befragungen im Versicherungsgewerbe zeigen, wird die Besteuerung oftmals nicht als absolut zentraler Faktor für die Standortwahl gewertet, kann aber dennoch zu den relevanten Faktoren gezählt werden.

Als Steuerzahler trugen die Privatversicherungsunternehmen im Jahr 2011 rund 1.2 Milliarden Schweizer Franken²⁸ zum Haushalt von Bund, Kantonen und Gemeinden bei. Ein weiterer beachtlicher Steuerertrag fliesst der öffentlichen Hand durch die Erwerbstätigen im Versicherungsgewerbe zu, die im Branchenvergleich einen überdurchschnittlichen Lohn verdienen.

Abb. 6-7 Besteuerung von Unternehmen und Hochqualifizierten, 2011



100 = Schweiz: Mediansteuersatz des BAK Taxation Index (19 Kantone) für die Besteuerung von Unternehmen und Hochqualifizierten, 2011
Quelle: ZEW / BAKBASEL

Methodischer Hinweis zur Besteuerung:

Der BAK Taxation Index wird von BAK Basel Economics AG (BAKBASEL) in Zusammenarbeit mit dem renommierten Forschungsinstitut Zentrum für Europäische Wirtschaftsforschung (ZEW) aus Mannheim (DE) berechnet. Der BAK Taxation Index misst und vergleicht seit vielen Jahren die effektive Steuerbelastung von 19 Kantonen und ihren wichtigsten internationalen Konkurrenzstandorten. Im BAK Taxation Index werden über 80 Regionen in Europa, den Vereinigten Staaten von Amerika und Asien untersucht. Soweit es in einem Land regionale Unterschiede in der Besteuerung gibt, werden die einzelnen Regionen getrennt voneinander betrachtet.

²⁸ Daten über den Versicherungsmarkt 2011 FINMA

Wie aus Abb. 6-7 ersichtlich wird, glänzen die Schweizer Kantone im internationalen Vergleich mit hervorragender Steuerattraktivität. Bei einer kombinierten Betrachtung der Besteuerung von Unternehmen mit der Steuerbelastung von hoch qualifizierten Arbeitskräften schneiden die Schweizer Regionen im internationalen Vergleich am besten ab. Nur noch Dublin kann teilweise mithalten, wobei dort eine tiefe Belastung der Unternehmen von der höheren Belastung hochqualifizierter Arbeitskräfte konterkariert wird.

Innerhalb der Schweiz schneidet von den abgebildeten Regionen Zürich am besten ab. Wobei alle dargestellten Schweizer Regionen in mindestens einem Bereich wenigstens marginal schlechter abschneiden als der Schweizer Durchschnitt. Innerhalb der Schweiz existieren steuertechnisch attraktivere Regionen als diejenigen, in denen sich die Versicherungen vermehrt angesiedelt haben. Damit wird die oben erwähnte Beobachtung bestätigt, dass die Besteuerung nicht der allerwichtigste Standortfaktor darstellt.

Die vergleichsweise tiefen Steuern werfen im Kontext der aktuellen öffentlichen Diskussion über die Staatsverschuldung die Frage nach der Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen auf.²⁹ Gemäss dem BAK Taxation Index darf der Schweiz eine nachhaltige Finanzpolitik zugesprochen werden. Der Index untersucht ausgehend von der Situation in den Jahren 2008 bis 2010 die langfristige Tragfähigkeit der Finanzpolitik bis maximal 2060 und berücksichtigt dabei explizit die finanziellen Folgen des demographischen Wandels. Demnach dürfte die Schweiz ihren aktuellen fiskalpolitischen Kurs beibehalten, um im Jahr 2060 genau eine Verschuldung von 60 Prozent des BIP zu erreichen, was den bisherigen Maastricht-Kriterien entspricht. Als grössere Versicherungsstandorte weisen die Kantone Basel-Stadt und Genf (inkl. ihrer Gemeinden und Bundesanteil gemäss BIP-Gewicht) Einnahmeüberschüsse aus und könnten damit ihre Einnahmen (leicht) senken, um die Maastricht-Kriterien in Zukunft zu erfüllen. Im internationalen Vergleich sind die Schweizer Kantone hervorragend positioniert. Nur Schweden weist ebenfalls einen nachhaltig finanzierten Haushalt auf, wobei dort die Steuerbelastung wesentlich höher ausfällt. Die Entwicklung der Staatsfinanzen in Irland, das die Kantone teilweise bezüglich Steuerbelastung unterbietet, ist dagegen nicht nachhaltig. Die Schweiz verfügt demnach über die ideale Kombination aus nachhaltig abgesichertem öffentlichen Haushalt und hoher Steuerattraktivität.

Stempelabgabe auf Versicherungsprämien

Gegenstand der Schweizer Abgabe sind Prämienzahlungen für Versicherungen,

- die zum inländischen Bestand eines der Aufsicht des Bundes unterstellten oder eines inländischen öffentlich-rechtlichen Versicherers gehören.
- die ein inländischer Versicherungsnehmer mit einem nicht der Bundesaufsicht unterstellten ausländischen Versicherer abgeschlossen hat.

Es handelt sich u.a. um die Hausrat-, Gebäude-, Feuer-, Haftpflicht- und Kaskoversicherung sowie einige Nebenzweige wie die Diebstahl-, Glas-, Wasserschaden-, Kredit-, Maschinen-, Schmuck- oder die Rechtsschutzversicherung. Die Stempelabgabe auf diese und andere Unfall-/Schadenversicherungen liegt bei 5 Prozent. Für rückkaufsfähige, mittels Einmalprämie finanzierte Lebensversicherungen beträgt der Abgabesatz 2.5 Prozent.

Hauptsächlich aus sozialen Überlegungen ist eine ganze Reihe von Versicherungen von der Abgabe befreit. So sind beispielsweise neben den Beiträgen zu den staatlichen Sozialversicherungen und Pensionskassen auch Prämienzahlungen für die Lebensversicherungen der beruflichen Vorsorge, Kranken- und Invaliditätsversicherungen sowie Unfallversicherungen von der Stempelsteuer befreit.

²⁹ Die Nachhaltigkeit der öffentlichen Finanzen wird von BAKBASEL innerhalb des BAK Taxation Index für alle abgedeckten Standorte regelmässig analysiert. Zu den wichtigsten einflussenden Indikatoren gehören die finanzielle Ausgangslage im Basiszeitraum (Defizit und Verschuldung), die zu erwartenden Ausgaben und Projektionen für die BIP und Bevölkerungsentwicklung. Bei der Modellierung der Ausgabenströme werden insbesondere die Auswirkungen des demographischen Wandels berücksichtigt. Als Hauptergebnis resultiert der Tragfähigkeitsindikator Einnahmeüberschuss resp. -lücke, der aussagt, ob an diesem Standort eine nachhaltige resp. nicht nachhaltige langfristige Finanzpolitik betrieben wird. Die Höhe der Ertragslücke zeigt an, um wie viele Prozente des BIP die Erträge gesenkt respektive erhöht werden könnten, damit im Jahr 2060 eine Staatsverschuldung von genau 60 Prozent des BIP erreicht wird.

Volkswirtschaftliche Auswirkungen der Stempelabgabe auf Versicherungen

Die volkswirtschaftliche Bedeutung des Produkts «Versicherungsschutz» ergibt sich aus der Überlegung, dass Versicherungen die Investitions- und Innovationsfähigkeit einer Wirtschaft stärken, indem sie dem Einzelnen die Möglichkeit geben, sich gegen wirtschaftliche Risiken abzusichern. Diese Möglichkeit, sich gegen Risiken absichern zu können, beeinflusst die Risikoallokation und befähigt die Wirtschaftssubjekte, trotz Risikoaversion wirtschaftliche Risiken einzugehen. Die Stempelabgabe auf Versicherungsprämien führt in diesem Kontext – unter der Annahme einer positiven Preiselastizität – dazu, dass sich die Wirtschaftssubjekte nicht in dem Ausmass versichern, wie sie es gemäss ihrer Risikopräferenz gerne tun würden. Die Konsequenz hiervon ist, dass in gewissen Fällen anstatt eines Versicherungsschutzes gegen Risiken die Strategie der Risikovermeidung gewählt wird.

Des Weiteren stellt sich die Frage, ob es sich beim «Versicherungsschutz» nicht um ein Gut handelt, dessen Nutzen vom Versicherungsnehmer aufgrund der positiven externen Effekte unterschätzt und aus diesem Grund aus volkswirtschaftlicher Sicht nicht in optimaler Höhe nachgefragt wird. Ein Hinweis auf den meritorischen Charakter kann darin gesehen werden, dass bei vielen Versicherungsprodukten (bspw. Haftpflicht) neben dem Versicherten auch Dritte geschützt werden. Vor dem Hintergrund des meritorischen Charakters des Versicherungsschutzes besteht aus der Sicht des Staates eher der Bedarf, die Nachfrage nach Versicherungen zu fördern. Dem aus dieser Argumentation erforderlichen Lenkungseffekt steht allerdings der fiskalische Zweck der Versicherungsabgabe entgegen.

Zur Rechtfertigung der Stempelabgabe auf Versicherungsprämien wird oft das Argument bemüht, es handle sich um eine Art Ersatz für die auf Versicherungsdienstleistungen nicht erhobene Mehrwertsteuer. Dieses Argument vernachlässigt die Tatsache, dass Versicherungsdienstleistungen auch ohne Stempelabgabe einer Mehrwertsteuerbelastung ausgesetzt sind, da der Vorsteuerabzug der Mehrwertsteuer auf die bezogenen Vorleistungen nicht möglich ist (taxe occulte). In den weiteren Verarbeitungsstufen kommt es zudem zu einem Kumulationseffekt dieser taxe occulte (Kaskadeneffekt). Berechnungen für das Jahr 2006 kommen zum Ergebnis, dass die Gesamtbelastung der Stempelabgabe bei 8.1 Prozent des Bruttoproduktionswertes lag und damit in der Grössenordnung des heutigen Mehrwertsteuersatzes liegt.³⁰

Bei versicherungsspezifischen Steuern, die normalerweise auf den Versicherungsnehmer überwälzt werden, reiht sich die Schweiz im fordern Mittelfeld ein (vgl. Tab. 6-2).

Tab. 6-2 Besteuerung der Versicherungsprämien, 2011

	Steuersatz	Bemerkung
Russland	0%	
Irland	3%	Lebensversicherungen: 0%
Schweiz	5%	Lebensversicherungen: 2.5%
Spanien	6%	
Vereinigtes Königreich	6%	Ausnahmen (z.B. Reiseversicherung): 20%
Luxembourg	4%-10%	Lebensversicherungen: 0%
Belgien	9%	Lebensversicherungen: 1.1% - 4.4%, weitere Ausnahmen
Frankreich	9%	Ausnahmen/Spezialfälle: 0% - 30%
Indien	10%	keine spezifische Versicherungssteuer, Prämien unterliegen jedoch einer allgemeinen Dienstleistungssteuer
Österreich	11%	Lebensversicherungen (je nach Vertragsausgestaltung): 4%, Krankenkassen: 1%
Italien	2.5 -21.25%	je nach Geschäftszweig
Deutschland	19%	Ausnahmen/Spezialfälle: 3% - 22%

Besteuerung der Versicherungsprämien in ausgewählten Ländern, in %

Quelle: PWC «International comparison of insurance taxation» 2011; insurance europe «Indirect taxation on insurance contracts in Europe» 2012

³⁰ Vgl. hierzu BAKBASEL (2009): Volkswirtschaftliche Auswirkungen einer Abschaffung der Stempelabgaben.

6.6 Entwickelter Finanzmarkt

Die Schweiz besitzt einen bedeutenden Finanzsektor. Im Jahr 2011 generierte die Finanzbranche mehr als 11 Prozent der Wertschöpfung der Gesamtwirtschaft. Insbesondere die Finanzplätze Zürich und Genf können sich durchaus mit den grossen internationalen Finanzplätzen messen. Im «Global Financial Centres Index 2012» des Londoner Think Tank Z/Yen Group listet Zürich auf dem fünften und Genf auf dem neunten Rang der wichtigsten Finanzzentren dieser Welt.

Der Schweizer Finanzplatz ist global, offen und vernetzt. Dies zeigen insbesondere das hohe Aussenhandelsvolumen des Finanzsektors, aber auch die grossen Vermögen ausländischer Kunden auf Schweizer Bankkonten, sowie die vielen im Ausland tätigen Mitarbeiter der international tätigen Banken und Versicherungen. 61 Prozent der Belegschaft von Schweizer Privatversicherern waren im Jahr 2012 im Ausland tätig.

Die Offenheit und die globale Vernetzung sowie die Reputation als Finanzstandort begünstigen die Ansiedlung weiterer grosser Marken und können zu einem Cluster³¹ führen. Transportkosten für Waren, Personen und Informationen, respektive Ideen und Technologien, spielen eine wichtige Rolle bei der räumlichen Konzentration von Unternehmen. Dies gilt insbesondere für die Unternehmen des Dienstleistungssektors, bei denen persönliche Interaktionen von grösster Wichtigkeit sind. Besonders das von den Akteuren angesammelte implizite und wettbewerbsrelevante Wissen in einem Cluster führt zu einem gewichtigen Standortvorteil, der nicht leicht kopiert werden kann.

Cluster bieten Wettbewerbsvorteile basierend auf Gemeinsamkeiten, verbesserter Arbeitsteilung und positiven externen Effekten zwischen den Unternehmen und Institutionen im Cluster. Gemeinsamkeiten bestehen etwa beim gemeinsamen Interesse an lokal verfügbarem Personal und seiner Qualifizierung. Eine verbesserte Arbeitsteilung ermöglicht die Konzentration auf Kernkompetenzen durch Auslagerung von Sekundärfunktionen auf Zulieferer. Cluster wirken in vielen Bereichen als Katalysator für Innovationsprozesse.

Die Schweiz ist das innovativste Land Europas und positioniert sich auch auf globaler Ebene hervorragend. Dafür sprechen beispielsweise der 1. Platz beim Global Innovation Index 2012 von INSEAD / WIPO³² oder der 10. Platz beim Innovation Index 2012 der Weltbank³³. Die aktuellste Innovationserhebung der Schweiz (SECO, 2010) bescheinigt der Branche Banken/Versicherungen zusätzlich eine im Vergleich zum übrigen Dienstleistungssektor deutlich überdurchschnittliche Innovationsleistung. Ein Grund dafür ist im starken Finanzcluster der Region Zürich zu suchen. Gemäss dem Cluster Observatory³⁴ gehört der Cluster Finanzsektor Zürich zusammen mit dem Biopharma Cluster der Nordwestschweiz zu den mit Abstand stärksten Clustern in der Schweiz.

Der Finanzcluster Zürich verfügt über die weltweit einzigartige «Swiss value chain», ein Gemeinschaftswerk des Schweizer Finanzplatzes, das die vollelektronische Integration von Effektenhandel, -abrechnung, -abwicklung sowie Zahlungen ermöglicht und eine effiziente und sichere Abwicklung von Effektentransaktionen bei gleichzeitiger Eliminierung von Erfüllungsrisiken erlaubt. Das vorhandene Know-how und die Verfügbarkeit der Kompetenzen im Cluster bilden eine ideale Basis für das Versicherungsgeschäft und andere Finanzmarktaktivitäten.

³¹ Cluster sind Netzwerke von Produzenten, Zulieferern und Forschungseinrichtungen, die mit einer gewissen regionalen Nähe zueinander definiert werden, über gemeinsame Austauschbeziehungen entlang einer Wertschöpfungskette entstehen oder die sich aufgrund gemeinsamer günstiger Standortfaktoren regional ballen.

³² http://www.wipo.int/econ_stat/en/economics/gii/index.html

³³ http://info.worldbank.org/etools/kam2/KAM_page5.asp

³⁴ <http://www.clusterobservatory.eu/index.html>

Auf der Suche nach einem Versicherungscluster in der Schweiz muss jedoch zwischen Direkt- und Rückversicherern unterschieden werden. Für Rückversicherer, die aufgrund ihres Geschäftsmodells seit jeher im globalen Wettbewerb stehen, existiert in Zürich ein Cluster, welcher sich in den letzten paar Jahren intensiviert. Gemäss einer Schätzung von Morgan Stanley werden in Zürich mittlerweile 9 Prozent des weltweiten Rückversicherungsvolumens abgewickelt. Damit platziert sich Zürich vor den renommierten Standorten Bermudas (8%) und London (7%). Im Gegensatz dazu ist das Geschäft der Erstversicherer lokal und national ausgerichtet. Für einen echten Cluster mit seinen positiven externen Effekten ist ein gesteigerter internationaler Wettbewerb nötig, der eine genügend starke Differenzierung und Spezialisierung hervorbringt und so die Clusterbildung forciert. Dazu sind Grenzöffnungen und Marktzugänge in den EU-Raum und andere Länder notwendig, die eventuell den aktuellen Umwälzungen in der Regulierung entspringen werden.

6.7 Fazit

Die Schweiz verfügt über eine hohe Attraktivität für Versicherungsunternehmen. Die Ansiedlung zahlreicher namhafter Unternehmen des Versicherungs- und Finanzgewerbes unterstreicht und bewahrheitet diese Beobachtung. Der Finanzcluster Zürich führt unter anderem mit dem angesammelten wettbewerbsrelevanten Wissen und der einfachen Verfügbarkeit von Spezialisten und Vorleistungen zu einem bedeutenden Standortvorteil, der nicht leicht kopiert werden kann.

Das verlässliche allgemeine regulatorische Umfeld beschenkt die Unternehmen mit hervorragenden Rahmenbedingungen für ihre wirtschaftliche Tätigkeit. Bezüglich versicherungsspezifischer Regulierungen sind grössere Unsicherheiten auszumachen, da viele relevante Regeln aktuell revidiert werden. Die relative Standortattraktivität wird von Differenzen in der Regulierung im internationalen Vergleich gefährdet. Verschiedentlich zeichnen sich Marktzutrittsbarrieren durch administrativen Mehraufwand ab. Für eine abschliessende Beurteilung ist es jedoch noch zu früh.

Obschon die Schweiz aktuell einem hohen internationalen politischen Druck ausgesetzt ist, blieben die Verhältnisse bisher stabil. Im Zusammenspiel mit der wirtschaftlichen Beständigkeit verleihen sie den Unternehmen strategische und langfristige Planungssicherheit.

Zahlreiche Aspekte der globalisierten Wirtschaft und des gesteigerten Wettbewerbs verlangen nach hochqualifizierten Fachkräften. Regionen müssen solche Fachkräfte ausbilden, anziehen und halten können. Die Schweiz verfügt nicht nur über ein herausragendes Bildungsangebot mit international renommierten Hochschulen, sondern auch über eine spitzenmässige Lebensqualität.

Weiter besticht die Schweiz mit der exzellenten Infrastruktur und Erreichbarkeit, die sie im Herzen Europas mit kurzen Wegen und der Vereinfachung der Arbeitsteiligkeit auszeichnet. Die wettbewerbsfähige Besteuerung hilft mit Unternehmen und hochqualifizierte Privatpersonen anzuziehen, wobei der nachhaltige öffentliche Haushalt die Steuerattraktivität auch langfristig absichert.

7 Herausforderungen, Chancen und Risiken für den Versicherungsstandort Schweiz

Mit fortschreitender Globalisierung verstärkt sich der Wettbewerb der Regionen gewaltig. Um die Position im internationalen Ringen um einen Platz an der Sonne zu halten oder zu verbessern, wird es für Länder und ihre Branchen noch brisanter, auf die aktuellen Umstände einzugehen und sich vorteilhaft anzupassen. Daneben ist auch die allgemeine Pflege der Standortfaktoren ausserordentlich wichtig.

Im vorangehenden Kapitel wurde aufgezeigt, dass die Schweiz eine beachtliche Attraktivität als Standort für Versicherungsunternehmen vorweisen kann. Trotz dem guten Abschneiden zeichnet sich jedoch bei einigen Standortfaktoren für die Zukunft ein ungewisses Bild ab. Zudem haben sich seit der jüngsten Finanzkrise einige relevante Aspekte grundlegend verändert. Dieses Kapitel ist den Herausforderungen³⁵ für das Schweizer Versicherungsgewerbe gewidmet. Für ausgewählte Herausforderungen wird die Relevanz und Bedeutung aufgezeigt und beurteilt, wie die Herausforderungen als Gefahr oder als Chance auf den Standort Schweiz einwirken.

Analog zu den Standortfaktoren lassen sich die Herausforderungen thematisch gruppieren: Regulierung und Politik, Fachkräftemangel, Wirtschaft, soziodemographische Trends sowie Technologie und Umwelt.

Herausforderungen betreffen nicht alle Geschäftszweige der Versicherungsbranche gleichermassen. Insbesondere ob es sich um ein Risiko oder eine Chancen handelt, muss differenziert betrachtet werden. Folgende Punkte spielen für die Beurteilung eine massgebliche Rolle:

- «Line(s) of business»: Leben-, Nicht-Lebengeschäft, Rückversicherung, Pensions-, Krankenkassen, usw.
- Geografische Ausrichtung: national fokussierte Unternehmung oder international tätiger Konzern.
- Standort des Hauptsitzes: ist der Hauptsitz in der Schweiz oder liegt er im Ausland, während in der Schweiz «nur» eine Filiale oder Zweigniederlassung angesiedelt ist.
- Grösse des Versicherungsunternehmen: Grosskonzerne oder Kleinbetriebe

7.1 Herausforderungen durch Regulierung und Politik

Die Herausforderungen bezüglich Regulierung sind nach ihrem geografischen Einflussbereich zu differenzieren. Regulierungsthemen im internationalen Kontext spielen dabei eine brisantere Rolle als Regulierungsthemen, die einzig die Schweiz tangieren und im internationalen Kontext irrelevant sind.

Finanzmarktregulierung im Allgemeinen

Die Überarbeitung der versicherungsspezifischen Regulierung wurde in der Schweiz zwar schon vor der Finanzkrise in Angriff genommen, im Zuge dieser Erschütterungen beschleunigte sich die Frequenz der regulatorischen Umwälzungen jedoch massiv. Dies fordert von den betroffenen Unternehmen deutlich erhöhte Flexibilität in der Umsetzung und Anpassung an teilweise noch nicht gänzlich abgesicherte neue Umstände. Die aktuelle Unsicherheit durch die Umwälzungen in der nationalen Regulation und bi- oder multilateralen Abkommen gefährden in einigen Bereichen sogar die Rechtssicherheit. Besonders bei rückwirkenden Gesetzesänderungen und Modifikationen in der Auslegungspraxis ist Vorsicht geboten. Um die Standortattraktivität zu halten, müssen Verlässlichkeit und Berechenbarkeit der politischen Verhältnisse und der Gesetzgebung garantiert bleiben. Aus Sicht des Versicherungsstandortes sind eine langfristige Strategie und eine fokussierte Umsetzung der Regulierungen wünschenswert. Dies erlaubt den Unternehmen die Orientierung und verleiht Planungssicherheit.

³⁵ Unter dem Begriff Herausforderung werden im Weiteren sowohl Chancen als auch Risiken zusammengefasst. Eine Herausforderung kann demnach sowohl positive als auch negative Auswirkungen haben.

Grundsätzlich sollten die Kosten einer Regulierung ihren Nutzen nicht übersteigen. Gerade bei der engmaschigen Regulierungsdichte im Finanzgewerbe ist die Abwägung der Auswirkungen einer zusätzlichen oder stark revidierten Regulierung zentral. Ansonsten ist die Verhältnismässigkeit der Regulierung nicht immer gegeben.

Des Weiteren befürchtet die Versicherungsbranche, dass durch die beschleunigte Umwälzung die Bankenregulierung auf den gesamten Finanzsektor übertragen wird und die Wettbewerbsfähigkeit der Versicherungsbranche vergessen geht. Prominentestes Beispiel hierfür ist der Vorschlag der FINMA zu einem Finanzdienstleistungsgesetz (FIDLEG), welches das Versicherungsvertragsgesetz (VVG) direkt konkurrieren könnte. Das langfristig ausgerichtete Geschäftsmodell der Versicherungen gefährdet die Stabilität des Finanzsystems deutlich weniger als das kurzfristige der Banken. Auch die Abwicklung des Kerngeschäftes eines Versicherungsunternehmens steht nicht unter einem vergleichbaren Zeitdruck. Die Übertragung von Bankenregulierungen auf die Versicherungen senkt etwa die Rentabilität von Lebensversicherungen, womit die volkswirtschaftliche Funktion der Versicherer (Bereitstellung von Risikokapital) beeinträchtigt wird.

Verstärkt wird die Befürchtung durch die Zusammenlegung der Versicherungs- und Bankenaufsicht zur integrierten Finanzmarktaufsicht in der FINMA. Andererseits ist durch die neue Aufsichtsstruktur eine bessere Gruppenaufsicht gewährleistet, da die Erfahrungen von Bankenregulierung (Aktivseite) und Versicherungsregulierung (Passivseite der Bilanz) zusammengetragen werden. Eine Stärkung des versicherungsspezifischen Know-hows in der FINMA, aber auch im EFD könnte zusätzliche Unterstützung herbeiführen. Die Berücksichtigung von Besonderheiten der Versicherungsbranche beim Regulator und der Aufsicht wäre sodann gesichert. Daneben ist von gestärkten Fachkompetenzen und -wissen in der Aufsicht eine flüssigere und effizientere Bearbeitung der Aufgaben (z.B.: Bewilligung der internen Risikomodellen) zu erwarten.

Die Versicherungsregulierung im Speziellen

Der SST ist eines der wichtigsten Regulierungsinstrumente für den Versicherungssektor. Weitere zentrale Regeln entspringen dem VVG und eventuell dem FIDLEG. Es ist schwierig zum letztgenannten Gesetzen eine Aussage zu treffen, da es sich erst in einer frühen Phase der Erarbeitung befindet. Aus heutiger Sicht liegt eine der grössten Herausforderungen der beiden Gesetze darin, dass sie sich gegenseitig konkurrieren könnten. Es besteht die Gefahr einer widersprüchlichen Gesetzgebung. Das Finanzdienstleistungsgesetz steht zudem in der Kritik, den Konsumentenschutz auf Kosten der Produktvielfalt und günstiger Preise zu stark auszubauen.

Die zentrale Herausforderung durch den SST (aber auch Solvency II) liegt in der Komplexität der Regulierung. Inhaltlich ruht der Fokus auf der Implementierung einer effektiven Risikomanagementstrategie. Von deren Qualität hängt die Kapitalanforderung der Unternehmen ab. Es gilt das Silodenken (Betrachtung einzelner Risiken) zu einem ganzheitlichen Ansatz aus- und umzubauen, der die Risiken des gesamten Unternehmens einbezieht. Neben der Anlagestrategie sind die Produktgestaltung, das Underwriting, sowie die Prämien und Preise anzupassen. Es ist zu erwarten, dass die Versicherungen nicht mehr alle Produkte anbieten können und sich beispielsweise weitere Marktteilnehmer vom BVG-Geschäft zurückziehen.

Der SST ist wie bereits erwähnt seit dem Jahr 2011 für alle Versicherungsunternehmen verbindlich. Im Regelwerk übersteigen die Chancen die Risiken deutlich, weshalb es von der Branche mehrheitlich positiv aufgenommen wurde. Die zentralen Pluspunkte erwachsen aus der steigenden internen Transparenz, die unrentable und kapitalintensive Produkte aufspürt und Produktinnovationen fördert, sowie den positiven Impulsen für das interne Risikomanagement und dem beschleunigten Übergang zu einer risikobewussten Kultur.

Die risikoadjustierte Ausrichtung aller Geschäftsbereiche bietet den Versicherungsunternehmen klare Chancen zur Optimierung und Standardisierung von bestehenden sowie zur Schaffung von neuen Geschäftsprozessen und Produkten. Der prinzipienbasierten Regulierung ist das Potential weiterer Produktivitätssteigerungen im Versicherungsgewerbe inhärent.

Direkte Chancen durch SST oder auch Solvency II sind bei den Rückversicherern auszumachen. Sie arbeiten bereits seit einiger Zeit mit internen Risikomodellen und sind in der Umsetzung der Regelwerke ande-

ren Versicherern einen Schritt voraus. Zudem profitieren Rückversicherer von einer voraussichtlich steigenden Nachfrage. Erstversicherer dürfen neu nach dem SST die gesamte Rückversicherungsdeckung dem Solvenzkapital anrechnen. Dafür gilt es das Gegenparteirisiko mit Kapital zu unterlegen. Mit generell gestiegenen Kapitalanforderungen der Erstversicherer dürfte sich insbesondere die Auslagerung von Spitzenrisiken zu Rückversicherern dennoch auszahlen. Rückversicherungsdeckungen werden für Erstversicherer also zu attraktiven Mitteln, um die Solvenzkapitalanforderungen zu optimieren.

Risiken birgt der SST vor allem für Kleine und Mittlere Unternehmen (KMU) sowie für die Lebensversicherer. Es besteht die Gefahr, dass KMU's den grossen Aufwand für interne Risikomodelle auf Grund von Skaleneffekten weniger gut bewältigen können als grosse Unternehmen. Weiter fördert der SST die Diversifikation der Verbindlichkeiten, was kleine spezialisierte Nischenversicherer tendenziell benachteiligt. Der SST kann damit Konzentrationsprozesse in der Versicherungslandschaft fördern. Eine verstärkte Konzentrationstendenz ist allerdings in der Schweiz bisher nicht beobachtbar.

Für die Lebensversicherungen liegt eine der zentralen Herausforderungen des SST in der zeitlichen Abstimmung der Forderungen und Verpflichtungen. Die Solvenzkapitalanforderungen steigen im SST bei ungeeignetem Durations-Matching stark an. Da Immobilien nicht für das Durations-Matching verwendet werden können, begünstigt der SST eine Umschichtung in langfristige Anleihen. Im Jahr 2000 belief sich der Anteil der festverzinslichen Wertpapiere in den Anlageportfolios der Lebensversicherer auf 38 Prozent. Bis im Jahr 2011 stieg dieser Anteil auf 58 Prozent. Die Lebensversicherer spielen als institutionelle Anleger eine beachtliche Rolle am Schweizer Kapitalmarkt und können durch diese Umschichtung eine Abflachung der Zinskurve herbeiführen. Mit der aufsichtsinduzierten Umschichtung der Kapitalanlagen der Versicherer sind weitere wenig erfreuliche Effekte verbunden, beispielsweise die Verringerung des Kundennutzens, da das Erfolgspotential der Anlagen geschmälert wird, oder günstige Verschuldungsmöglichkeiten für den Staat.

Alles in allem verlangt der SST (aber auch Solvency II) nach grösseren Fachkompetenzen, da die Anforderungen an die Mitglieder des Überwachungsorgans, des Risikomanagements und der Unternehmensführung steigen.

Im Zusammenspiel von SST und weiteren regulatorischen Anforderungen wie den Anlagerichtlinien besteht die Gefahr einer Kanalisierung. Das heisst die Anlagestrategien der einzelnen Unternehmen werden alle gleichgerichtet, da die Diversifikationsmöglichkeiten durch die Regulierung zu stark eingeschränkt sind. Eine einzelne Veränderung der Gegebenheiten an den Finanzmärkten würde sodann alle Unternehmen gleichzeitig und in ähnlichem Ausmass treffen. Damit ist es möglich, dass durch die neuen Regulierungen systematische Risiken in der Anlagetätigkeit der Branche entstehen.

SST und internationale Regulierung

Die vorgezogene Einführung des SST gegenüber Solvency II kann einen vorübergehenden Wettbewerbsnachteil und damit eine Verringerung der Standortattraktivität bedeuten. Andererseits führt die frühere Einführung zu einem Wissens- und Umsetzungsvorsprung mit erhöhter Produktivität für Schweizer Unternehmen. Dadurch erlangen die Schweizer Versicherungen auch eine bessere Positionierung im Wettbewerb um Kapital. Bedeutender als der frühere Einführungstermin des SST gegenüber Solvency II ist daher die unterschiedliche Ausgestaltung der beiden Regelwerke. Die Unterschiede (vgl. Kapitel 6.1) belasten Unternehmen, die beiden Regelwerken unterstellt sind mit einem grossen Mehraufwand. Wünschenswert wäre eine Äquivalenzerklärung zwischen SST und Solvency II, nicht aber eine vollständige Harmonisierung oder die Übernahme des EU-Rechtes. Der SST ist momentan schlanker und weniger unberechenbar. Für die Schweiz könnte daraus ein Standortvorteil resultieren. Aktuell besteht jedoch die Gefahr, dass die Schweiz aus Äquivalenzgründen im «Swiss finish» von den beiden Regelwerken (SST und Solvency II) die jeweils strengeren Teile umsetzt. Das Potential zur Regulierungsarbitrage würde damit auf allen Ebenen zu Ungunsten der Schweiz ausschlagen.

Es ist davon auszugehen, dass weltweit tendenziell eine Ablösung der regelbasierten durch eine prinzipienbasierte Aufsicht erfolgt. Sollte Solvency II scheitern, ist daher dennoch mit neuen Regulierungen auf

Länderebene zu rechnen. Der SST kann dabei als wegweisendes Modellbeispiel dienen. Fördernd hierfür wäre unter anderem die Stärkung der internationalen Anerkennung und Position der FINMA. Dazu gehören eine höhere Vernetzung und kräftige internationale Reputation sowie Leadership in internationalen Gremien.

Internationale Dienstleistungsabkommen

Weitere Herausforderungen im regulatorischen Umfeld sind bilaterale oder internationale Dienstleistungsabkommen mit der EU und ausgewählten Schwellenländern. Aktuell sind die Marktzutrittsbarrieren in vielen Ländern prohibitiv hoch. Direktversicherer müssen in der Regel im nationalen Markt über eine Präsenz verfügen, um dort zugelassen zu werden. Innerhalb der EU ist das grenzüberschreitende Geschäft zwar erlaubt, schweizerische Versicherungsunternehmen können an diesem jedoch nicht (oder nur indirekt über eine Tochtergesellschaft in einem EU-Land) teilhaben. Im Lebengeschäft etwa betrieben im Jahr 2011 nur noch 3 Unternehmen grenzüberschreitende Geschäfte. In bilateralen Abkommen könnten solche Schranken abgebaut werden. Würden der Versicherungsbranche die Tore zum europäischen Markt mit seinem immensen Prämienvolumen geöffnet, könnte dadurch einen Wachstumsschub ausgelöst werden. Ein weniger lokal und national ausgerichtetes Geschäft und ein intensiver Wettbewerb der Erstversicherer würden zu verstärkter Differenzierung und Spezialisierung drängen und eine Clusterbildung fördern. Die Schweiz mit dem bestehenden Rückversicherungscluster in Zürich hätte hervorragende Chancen vermehrt auch international tätige Erstversicherer anzuziehen.

Gemäss einer Studie der KPMG in Zusammenarbeit mit der Universität St. Gallen³⁶ ist es jedoch fraglich ob ein Dienstleistungsabkommen ausreicht, um das grenzüberschreitende Geschäft der Versicherungen zu fördern. Deutsche und österreichische Versicherungsunternehmen verfügen trotz Marktzugang in der EU nicht über ein bedeutend grösseres Auslandsgeschäft als Schweizer Versicherer.

Auf Grund vielschichtiger Verhandlungsebenen und den komplexen politischen Beziehungen zwischen der EU und der Schweiz wird ein Dienstleistungsabkommen auf dem direkten Weg eventuell schwierig zu erreichen sein. Erfolgsversprechender erscheinen daher bilaterale Abkommen mit ausgewählten Ländern. Zudem darf sich die Politik nicht ausschliesslich auf den Marktzugang zur EU beschränken. Bei den privaten Schadenversicherungen wurden im Jahr 2011 60 Prozent der ausländischen gebuchten Prämien nicht in Ländern der EU erwirtschaftet. Zudem erfahren die Versicherungsmärkte der Schwellenländer im globalen Vergleich eine bedeutend stärkere Expansion als die gesättigten Märkte der Industrienationen und verzeichnen damit ein wesentlich grösseres Chancenpotential (vgl. Kapitel 5).

Auch bei einer Öffnung der Märkte besteht die Möglichkeit, dass durch regulatorische und andere Unterschiede der Marktzugang schwierig bleibt. Wichtige Kondition für eine Marktöffnung ist deshalb die parallele gegenseitige Anerkennung der Regulierung. Um gleiche Spielregeln für alle Beteiligten zu erlangen, wären teilweise auch Anpassungen in der allgemeinen nationalen Rechtsordnung notwendig.

³⁶ Regulatorischer Wandel – Chancen und Risiken für die Versicherungsbranche.
<http://www.kpmg.com/ch/de/library/articles-publications/seiten/regulatory-change-chances-and-risks-for-insurance.aspx>

7.2 Fachkräftemangel

Ausländische Fachkräfte

Die Schweiz ist wie in Kapitel 6.4 aufgezeigt sehr attraktiv für ausländische Fachkräfte. Es gilt diese hervorragende Platzierung zu halten und im Wettbewerb der Regionen fit zu bleiben. Durch die neuen Regulierungen und das herausfordernde Marktumfeld steigen die Anforderungen an das Personal bei den Versicherungsunternehmen, die Beraterfirmen, beim Regulator und der Aufsichtsbehörde. Zudem zeichnet sich diese Entwicklung in allen Industrienationen ab. Die internationale Verfügbarkeit von Fachkräften steht einem wachsenden Nachfrageüberhang gegenüber, was den Wettbewerb um die Talente weiter verstärkt. Auch um die Chance und das immense Potential des technologischen Fortschrittes gewinnbringend nutzen zu können, sind zusätzliche (wenn auch nicht primär versicherungsspezifisch gebildete) Fachkräfte unerlässlich. In den meisten Geschäftsbereichen steigen ferner die Anforderungen an fächerübergreifenden Kompetenzen beim Personal. Interdisziplinäre Weiterbildung gewinnt auch bei Akademikern stark an Bedeutung.

Die Attraktivität der Standortfaktoren ist, wie aufgezeigt wurde, eine grundlegende Voraussetzung für viele der positiven Effekte und künftigen Chancen. So leisten zum Beispiel die herausragende Lebensqualität und das renommierte Bildungsangebot einen wertvollen Beitrag, um internationalen Talente anzulocken. Ähnliches erzielen die gute Erreichbarkeit und die hervorragende Qualität der Infrastruktur. Unterstützend wirken etwa ein flexibles Arbeitsbewilligungsverfahren für Hochqualifizierte aus Drittstaaten, sowie ein ausreichendes Angebot an Plätzen in internationalen Schulen. Die Qualität der vorgegebenen Standortfaktoren gilt es daher zu halten und zu verbessern. Die aktuelle öffentliche Diskussion um die Personenfreizügigkeit und Einwanderung könnte zu einer allgemein restriktiveren Zuwanderungspolitik führen und den Zugang zu ausländischen Fachkräften erschweren. Als Folge davon würden die Anforderungen an das Bildungssystem der Schweiz zusätzlich steigen.

Das Problem des Fachkräftemangels ist vielschichtig. Während «global players» ihre Fachkräfte aus beliebigen Herkunftsländern anlocken können, spielen für lokal agierende und kleinere Unternehmen deutsche, französische, italienische Sprachkenntnisse eine herausragende Rolle. Das Personal ist nicht nur in technischer sondern auch in sozialer Hinsicht bei den sogenannten «Softskills» gefordert. Fächerübergreifende Kompetenzen nehmen einen immer wichtigeren Stellenwert ein. Der Bedarf an Weiterbildung nimmt damit auch auf der akademischen Ebene zu.

Versicherungsspezifische (Weiter-)Bildung

Um den «war for talents» abzufedern, kann die relative Standortattraktivität auch mit geeigneten versicherungstechnischen Weiterbildungsangeboten erhöht werden. Dabei stehen Fachhochschulausbildungen im Fokus, die berufsbegleitend absolviert werden und dadurch praxisnah bleiben. Mit dem Kompetenzzentrum und der Vertiefungsrichtung Risk and Insurance wurde an der Zürcher Hochschule für Angewandte Wissenschaften (ZHAW) bereits entsprechendes Potential aufgebaut. Zudem bemüht sich der Schweizerische Versicherungsverband (SVV) mit dem Berufsbildungsverband der Versicherungswirtschaft (VBV) ebenfalls um die Aus- und Weiterbildung auf allen Stufen im Versicherungsbereich.

Wie aus Kapitel 3.2 hervorgeht, verzeichnete die Versicherungsbranche in den letzten Jahren eine rückläufige Zahl der Lernenden. Zudem ist der Akademikeranteil weniger stark gewachsen als im restlichen Finanzsektor und in der Gesamtwirtschaft. Um dem Fachkräftemangel entgegen zu wirken, sollten diese Trends gebrochen werden und die brancheneigenen Ausbildungsmöglichkeiten gestärkt werden.

Die Versicherungsbranche ist gefordert, das vorhandene Potential gezielt zu nutzen und auszubauen. Beispielsweise sind Fachhochschul- und Nachdiplomstudiengänge im Bereich Versicherungswirtschaft mit verstärktem Praxisbezug unter Einbezug der Versicherungsunternehmen denkbar. Hilfreich wäre auch die Etablierung eines renommierten Institutes, als internationales Zentrum für die Lehre in Quantitative Finance und Risk Management.

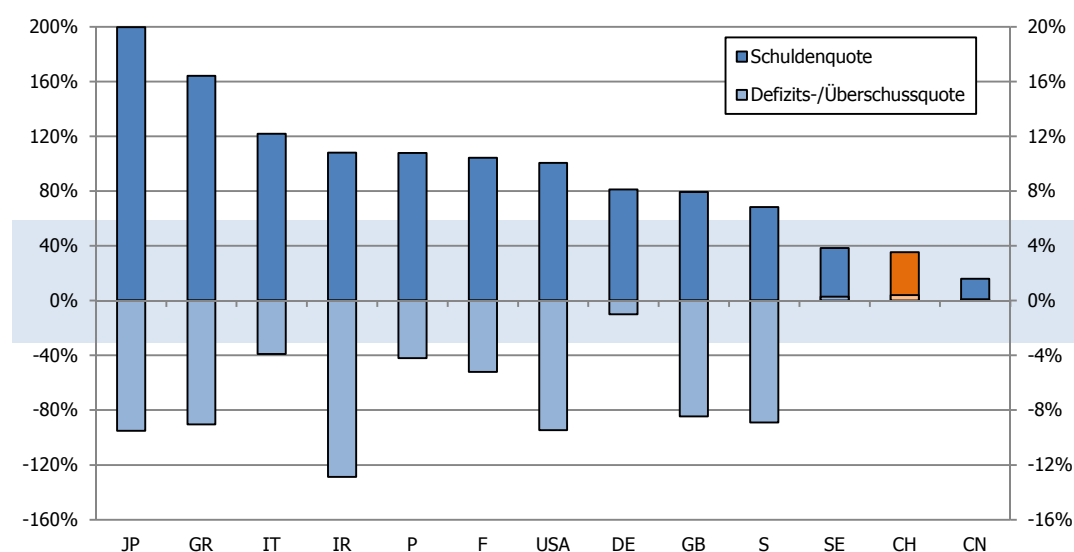
7.3 Wirtschaftliche Herausforderungen

Zinsen und Staatsschulden

Bei den wirtschaftlichen Herausforderungen stehen die lang anhaltenden tiefen Zinsen deutlich im Vordergrund. Die Zinssätze für Obligationen der Schweizer Eidgenossenschaft, aber auch der US Treasury-Bonds weisen seit den 1990er Jahren eine starke negative Tendenz auf. Den Aussagen und verfolgten geldpolitischen Massnahmen der Notenbanken zu Folge werden die Zinsen noch längere Zeit tief bleiben (vgl. Kapitel 5) und damit das Geschäftsmodell der Versicherungen mit den langfristigen Verbindlichkeiten herausfordern. Zudem bilden die gedämpfte konjunkturelle Entwicklung sowie die ungelöste Staatsschuldenproblematik und die damit verbundene Unsicherheit an den Finanzmärkten ein problematisches Umfeld. Eine Umschichtung zu Risikopositionen mit attraktiver Rendite, etwa Aktien, wird durch die damit implizierten hohen Solvenzkapitalkosten im SST zusätzlich erschwert.

Weiter belasten die Zinsen die Versicherungsunternehmen durch eine gewisse Zyklizität im SST. Zur Errechnung des notwendigen Solvenzkapitals wird der Zins auf Bundesobligationen als risikoloser Zinssatz verwendet. Über die Diskontierung der zukünftigen Verbindlichkeiten erhöht ein tiefer Zins das notwendige Solvenzkapital. Ein hoher Zins verringert dasselbe dementsprechend. Die tiefen Zinsen belasten dadurch insbesondere die Lebensversicherungen doppelt. Einerseits wird es schwieriger versprochene Garantien zu erwirtschaften und andererseits muss für diese Garantien mehr Kapital zurückgelegt werden. Zur Linderung des Problems hat die FINMA temporäre Erleichterungen erlassen, indem zur Berechnung des Solvenzkapitals bis ins Jahr 2015 eine risikobehaftete Zinskurve verwendet werden darf.

Abb. 7-1 Schuldenstand und Neuverschuldung, 2011



In % des Bruttoinlandsprodukts, rechte Skala: Schuldenquote; linke Skala: Defizits-/Überschussquote; hellblaue Fläche: Maastricht-Kriterien, sortiert nach Schuldenstand; JP: Japan, GR: Griechenland, IT: Italien, IR: Irland, P: Portugal, F: Frankreich, USA: USA, DE: Deutschland, GB: Vereinigtes Königreich, S: Spanien, SE: Schweden, CH: Schweiz, CN: China; 2011

Quelle: Oxford Economics, BAKBASEL

Die hohe Staatsverschuldung betrifft die Versicherungsbranche als «natürliche» Käufer von Staatsanleihen. Die Staaten fördern zugunsten der finanziellen Repression den Kauf von Obligationen. Die Volatilität der traditionell ruhigen Obligationenportfolios hat in den letzten Jahren zugenommen. Weiter verschmälerte sich das Anlagespektrum der Versicherer, da die Bonität zahlreicher Staaten herabgestuft wurde. Wie aus Abb. 7-1 hervorgeht, zeigt auch der Ausblick mit den hohen Neuverschuldungsquoten keine Trendwende in der Schuldenproblematik. Nur gerade drei der abgebildeten Ländern erfüllen die Maastricht-Kriterien.

Die Schuldenproblematik lässt weiterhin viele Fragezeichen offen. Die dadurch entstehende Unsicherheit führt zu einer weiten Bandbreite an möglichen Ausblicksszenarien. Als Extreme sind einerseits ein «japanischer Winter» denkbar, mit weiter zunehmenden Schulden, niedrigen Zinsen und Preisstagnation bis Deflation über eine Dekade oder länger. Andererseits wird mit zunehmender Höhe der Staatsschulden eine finanzielle Repression wahrscheinlicher, wodurch die Inflation jäh anziehen dürfte.

Verschiebung der wirtschaftlichen Gewichte der Welt

Erfreulich ist der wirtschaftliche Ausblick am ehesten in den Schwellenländern (vgl. Kapitel 5). Mit dem grossen Bevölkerungswachstum und der rasanten wirtschaftlichen Entwicklung, die den Wohlstand anschwellen lässt, sind sie für die Versicherungsbranche attraktive Märkte. Auf Grund der Ein-Kind-Politik verläuft der Demografische Wandel in China sogar noch rascher als in den Industrieländern, was interessante Felder für Lebensversicherer eröffnet. Die Verschiebung der Gewichte durch die Globalisierung zu den aufstrebenden Finanzmärkten in Asien gewinnt an Bedeutung und fordert international tätige Versicherungsunternehmen, insbesondere die Rückversicherungen. Die aufstrebenden Finanzstandorte in Asien wurden von der Krise weniger stark getroffen als die alteingesessenen Finanzplätze der Industrienationen. Damit erhalten diese neuen Standorte die Chance gegen die altehrwürdigen aufzuschliessen oder sie sogar zu überholen. Die relative Bedeutung des Standortes Schweiz kann dadurch verringert werden. Die Marktbearbeitung in Europa wird durch die aufstrebenden Finanzplätze der Schwellenländer kaum bedroht, weshalb die Schweiz als Versicherungsstandort dadurch nicht gefährdet ist. Die Herausforderung für Versicherungsunternehmen besteht vielmehr darin, in den aufstrebenden Märkten Fuss zu fassen. Eine Präsenz aufzubauen ist oftmals sehr kostspielig und über eine längere Periode unrentabel. Regulatorische, kulturelle und politische Hürden erschweren dagegen die Marktbearbeitung aus der Schweiz heraus. Die Segmentierung nach Märkten und Fokussierung gewinnen somit an Bedeutung.

7.4 Herausforderung soziodemographische Trends

Unter den soziodemographischen Trends muss der alternden Bevölkerung eine hohe Relevanz zugesprochen werden. Die durchschnittliche Lebenserwartung bei der Geburt hat seit 1981 in der Schweiz bei Männern um 8 und Frauen um 5 Jahre zugenommen. Damit werden Männer im Schnitt 80 und Frauen 85 Jahre alt. Seit der Einführung der obligatorischen beruflichen Vorsorge (BVG) im Jahre 1985 ist die Lebenserwartung bei der Pensionierung um 28 Prozent für Männer und 16 Prozent für Frauen gestiegen. Es ist zu erwarten, dass sich dieser Trend, wenn auch nicht in gleichem Masse, mit dem Fortschritt in der Medizin und dem weiter steigenden Lebensstandard fortsetzt. In der Assekuranz fordert die steigende Lebenserwartung vor allem die Geschäftsbereiche Krankenversicherungen, Pensionskassen und Lebensversicherungen. Die Finanzierung der steigenden Lebenserwartung und die unsicheren Zins- und Kapitalrenditeaussichten verlangen nach innovativen Produkten mit wenig Potential zur Fehlkalkulation, die zu attraktiven Konditionen an den Markt gebracht werden können.

Aus der erhöhten Lebenserwartung bei gleichzeitig hoher Kaufkraft erwachsen jedoch auch Chancen für das Versicherungsgewerbe. Langlebigkeitsrisiken gewinnen zunehmend an Bedeutung. Die bisher eher unbedeutende Rückversicherung von Renten dürfte damit auch in der Schweiz zu einem Wachstumsmarkt werden. Angesichts der teils gigantischen Staatsschulden und der potentiellen Reduktion von staatlichen Renten steigt die Nachfrage nach privater Altersvorsorge. In der 3. Säule ist diese Tendenz bereits zu erkennen. Aus Sicht der Versicherungsunternehmen ist die Ausweitung der Nachfrage gerade in den sonst eher gesättigten entwickelten Volkswirtschaften erfreulich. Neben den Unsicherheiten bezüglich Sozialversicherung bietet der demografische Wandel für Lebensversicherer auch Chancen in Form neuer oder erweiterter Geschäftsfelder. Beispielsweise können Lebensversicherungen Einkommensveränderungen durch Arbeitsmodelle mit fließendem Übergang in die Rente glätten.

Eine potentielle Gefahr durch die alternde Bevölkerung geht auch von der sogenannten Asset-Meltdown-Hypothese aus. Unter der Annahme, dass ältere Anleger risikoaverser sind als jüngere, wird die Nachfrage nach Aktien und Risikoanlagen tendenziell sinken und zu einem Preiszerfall solcher Anlagen führen.

Gegenüber den negativen Effekten der alternden Bevölkerung gehen von der Zuwanderung auch positive Impulse für das Versicherungsgewerbe aus. Sie gewährt Zeit zur Anpassung an die Auswirkungen des demografischen Wandels. Bedeutende Chancen der Zuwanderung liegen aber auch darin, dass sie dem Versicherungsgewerbe erlaubt den Heimmarkt auszuweiten.

Aus Sicht der Versicherungsunternehmen ist die Verschiebung der Macht zum Kunden, das heisst eine Akzentuierung des Wettbewerbes, eher risikobehaftet. Die erhöhte Preissensitivität der Kunden, die steigende Kostentransparenz durch die Informationstechnologie und die regulatorischen Anforderungen erhöhen den Druck auf die Margen der Versicherungsunternehmen. Die potentielle Erweiterung des Konsumentenschutzes in der Versicherungsindustrie (zusammen mit dem gesamten Finanzsektor), verschärft den Kostendruck durch den administrativen Mehraufwand und wirft weitere Fragen über künftige Geschäftsstrategien auf.

7.5 Herausforderung Technologie & Umwelt

Als herausragende Herausforderung im Themenfeld Technologie und Umwelt kann der technologische Fortschritt identifiziert werden. Er bringt ein gewaltiges Potential mit sich, das die Versicherungswirtschaft bei weitem noch nicht ausgeschöpft hat. Die Chancen bestehen in Effizienzgewinnen durch Prozessoptimierung, in komplexeren oder vollautomatischen Risikobewertungen und neuen Möglichkeiten in der Tarifierung. Grosse Datenmengen können in nützlicher Frist ausgewertet und archiviert werden. Das Versicherungsgewerbe steht damit vor einem grossen Umbruch. Um diese Chance zu nutzen, wird wiederum geeignetes Personal benötigt, was erneut die vielfältigen Herausforderungen an das Humankapital herausstreicht.

Auf der anderen Seite geben die neuen Technologien auch dem Kunden neue Möglichkeiten an die Hand, etwa indem Informationen überall und jederzeit abrufbar sind, neue Kommunikationswege offen stehen und sich neue Organisationsformen für bisher schwer zu koordinierende Interessen ergeben. Wie oben erwähnt, verschiebt sich dadurch die Macht zum Kunden und der Wettbewerbsdruck steigt.

Die technologischen Neuerungen ermöglichen des Weiteren eine zunehmende Fokussierung auf die Interessen des Einzelnen und exaktere Diskriminierung zwischen den Versicherungsnehmern. Dies widerspricht jedoch dem ursprünglichen Grundgedanken der Versicherung, wonach das Risiko des Einzelnen dadurch tragbar wird, dass es mit den Risiken einer Gruppe gepaart wird. Wenn für jeden Kunden spezifische Kosten und Prämien individuell gemäss persönlichem Schadenverlauf optimiert werden, funktioniert der Gemeinschaftsgedanke unter Umständen nicht mehr.

Mit den neuen Technologien entstehen zudem neuartige Risiken (Elektrosmog, Pandemien). Neue Geschäftsfelder eröffnen sich, beispielsweise eine Internethaftpflichtversicherung. Die Bewertung von neuartigen Risiken stellt insbesondere für Rückversicherungen eine grosse Herausforderung dar, da für die Bewertung Daten und Erfahrung fehlen.

Auch der Klimawandel scheint vorerst hauptsächlich eine Herausforderung für die Rückversicherer zu sein, da er sich bisher vor allem in der steigenden Häufigkeit von schweren Naturkatastrophen und damit Spitzenrisiken manifestiert. Die langsamen Veränderungen durch den Klimawandel werden einfacher in das Tagesgeschäft der Versicherer zu integrieren sein.

7.6 Fazit

Die Herausforderungen für das Versicherungsgewerbe sind äusserst vielseitig und hängen stark von unternehmensspezifischen Charakteristika ab, etwa den Geschäftsbereichen, der geografischen Ausrichtung oder der Grösse des Unternehmens.

Wesentliche Herausforderungen erwachsen aus den aktuellen regulatorischen Umwälzungen. Oftmals lassen sich diese nicht eindeutig in Chancen oder Risiken einteilen, da noch zu viele Unklarheiten dazu bestehen und der Zeitpunkt für eine abschliessende Beurteilung zu früh ist. So ist beispielsweise unsicher, ob der SST gegenüber Solvency II oder ähnlichen länderspezifischen Regulierungen Vorteile oder Gefahren für den Standort Schweiz herbeiführt. Auch über die Auswirkungen des FIDLEG oder andere Tendenzen im Konsumentenschutz können erst spekuliert werden.

Der SST dient als Mittel die (systemischen) Risiken in der Versicherungsbranche zu verringern. Im Zusammenspiel mit den Anlagerichtlinien, läuft die Regulierung jedoch Gefahr systematische Risiken im Versicherungsgewerbe zu erzeugen. Durch die Verengung des direkt oder indirekt erlaubten Anlagespektrums kann es zu einer Gleichrichtung der Anlagestrategien kommen, so dass die Versicherer alle gleichzeitig von gleichen Ereignissen getroffen würden.

Klar hingegen zeichnet sich ein internationaler Fachkräftemangel ab, durch die gestiegenen Anforderungen wegen der Regulierungen, dem steigenden Wettbewerbsdruck, dem technologischen Wandel und dem schwierigen Marktumfeld. In diesem Bereich ist die Versicherungsbranche stark auf die Qualität der vorgegebenen Standortfaktoren angewiesen. Intern kann die Branche vor allem auf die Aus- und Weiterbildung des Personals setzen. Das vorhandene Potential in diesem Bereich gilt es verstärkt zu nutzen und auszubauen.

Eines der grössten Risiken für die Versicherungsindustrie sind die anhaltend tiefen Zinsen. Das Problem wird durch die Zyklizität der neuen Regulierung verschärft. Die Aufsicht hat dieses Problem erkannt und mildernde temporäre Massnahmen erlassen. Allerdings wird die anhaltende Tiefzinsphase noch längere Zeit im Versicherungsgewerbe nachwirken.

Der technologische Fortschritt verleiht dem Versicherungsgewerbe immense Chancen. Die Schweiz weist mit der vorhandenen Infrastruktur, dem Forschungsstandort und dem Know-how gute Voraussetzungen auf, um im internationalen Wettbewerb aufzutumpfen. Das Versicherungsgewerbe hat bisher erst an der Oberfläche der neuen Möglichkeiten gekratzt. Das inhärente Potential ist gross und wird einen gewaltigen Umbruch in der Assekuranz mit sich bringen. Die neuen technologischen Möglichkeiten steigern aber tendenziell auch die Kostentransparenz und die Preissensitivität der Kunden, was den Druck auf die Margen der Versicherungsunternehmen erhöht.

Die Chancen und Risiken wirken unterschiedlich stark auf die einzelnen Geschäftsbereiche des Versicherungsgewerbes ein.

Die aufstrebenden Märkte in den Schwellenländern und der Klimawandel betreffen hauptsächlich das Rückversicherungsgeschäft. Ersteres eröffnet bedeutende Chancen durch die Ausweitung der Nachfrage. Letzterer bringt neben den Herausforderungen in der Anpassung oder Erneuerung von Risikomodellen ebenfalls eine Vergrösserung der Nachfrage nach Absicherung von Spitzenrisiken mit sich.

Die spezifischen Herausforderungen der Lebensversicherung beziehen sich neben dem aktuellen Tiefzinsumfeld hauptsächlich auf den demographischen Wandel. Hier stehen einerseits die Finanzierungsmöglichkeiten der Langlebigkeit und andererseits die Chancen neuer oder erweiterter Geschäftsfelder im Vordergrund.

8 Synthese und Schlussfolgerungen

Der Schweizer Versicherungsmarkt gehört zu den 20 grössten der Welt. In keinem anderen Land wird ein höherer Betrag für Versicherungsprämien ausgegeben als in der Schweiz. Mit einer Wertschöpfung von knapp 20 Mrd. Franken oder einem Anteil von rund 4 Prozent der nationalen Bruttowertschöpfung ist die Versicherungsbranche ein wichtiges Standbein der Schweizer Volkswirtschaft. Auch innerhalb des Finanzsektors erreicht die Assekuranz eine beachtliche Grösse und trägt massgeblich zur Diversifizierung des Finanzplatzes bei.

Die Bedeutung des Versicherungsgewerbes wird mit der Kennzahl der Wertschöpfung alleine jedoch nicht gänzlich erfasst. Aus statistischen Gründen wird einerseits der Risikotransfer nicht erfasst und andererseits werden die Versicherungsleistungen – die Zahlungen die in einem Schadensfall erfolgen – nicht der Versicherungsbranche sondern denjenigen Branchen angerechnet, die den Schaden beheben. Hier öffnet sich ein Feld für weitere Untersuchungen, welche die indirekten Effekte des Versicherungsgewerbes berücksichtigen.

In der jüngsten Geschichte der Schweizer Assekuranz sind mehrere Wendepunkte auszumachen, die zu einem deutlichen Strukturwandel führten. Beginnend mit der Entkartellisierung der Branche und dem sprunghaften Fortschritt in der EDV setzte eine Welle der Konsolidierung und Auslagerung ein, die oft als «Industrialisierung» der Branche bezeichnet wird und zu Effizienz- und Produktivitätsgewinnen führte. So begann in den 1990er Jahren ein goldenes Zeitalter für die Versicherungsindustrie mit beachtlichen Wertschöpfungszuwächsen und Produktivitätssprüngen, die auch international ihresgleichen suchen. Auf der anderen Seite liess der Strukturwandel die Zahl der Erwerbstätigen schrumpfen. Eine etwas andere Geschichte erzählt das Rückversicherungsgewerbe, das in Zürich einen weltweit bedeutenden Cluster bildete. Neben den historischen Gründen ist die verstärkte Clusterbildung vor allem den ausgezeichneten Standortfaktoren zu verdanken.

Die abgeschwächte Entwicklung der Branche seit Beginn des neuen Jahrtausends kann grösstenteils auf die beiden Finanzkrisen in der ersten Dekade zurückgeführt werden. Der aufgedrückte Strukturwandel half der Versicherungsbranche, solide durch die jüngste Finanzkrise zu schiffen. Das Versicherungsgewerbe übte im Finanzsektor eine stabilisierende Funktion aus und gehört mit der herausragenden Entwicklung im Jahr 2012 sogar zu den Wachstumsleadern. Auf Grund der aufheiternden Konjunktur ab Mitte 2013 dürften auch zukünftig die Nachfrage nach Versicherungsleistungen sowie das Potential der Finanzanlagen steigen. Zudem wirken die Kosteneffizienz und erwartetes leichtes Wachstum der Prämienvolumen positiv auf die Wertschöpfung des Versicherungsgewerbes ein. BAKBASEL rechnet mit einer weiterhin überdurchschnittlichen Wirtschaftsentwicklung im Versicherungsgewerbe. Bei anhaltender internationaler Attraktivität der Standortfaktoren ist zudem mit einer weiteren Verstärkung des Rückversicherungsclusters in Zürich zu rechnen.

Die Schweiz verfügt über eine hohe Attraktivität für Versicherungsunternehmen. Diese Beobachtung wird von der Ansiedlung zahlreicher namhafter Unternehmen des Versicherungs- und Finanzgewerbes unterstrichen. Wesentliche Elemente der Standortattraktivität sind etwa das verlässliche allgemeine regulatorische Umfeld, die politische und wirtschaftliche Stabilität, die erstklassige Infrastruktur und Erreichbarkeit sowie die wettbewerbsfähige Besteuerung bei gleichzeitig nachhaltigem öffentlichem Haushalt. Gerade die nachhaltigen öffentlichen Finanzen tragen in wesentlichem Masse zur Stabilität und Berechenbarkeit – typische Schweizer Merkmale – bei. Allgemein gehört die Attraktivität der Standortfaktoren zu den wichtigsten grundlegenden Voraussetzungen für viele der positiven Effekte und für künftige Chancen im Versicherungsgewerbe.

Zahlreiche Aspekte der globalisierten Wirtschaft und des gesteigerten Wettbewerbes verlangen nach hochqualifizierten Fachkräften. Daher erstaunt es wenig, dass gerade die Verfügbarkeit von Fachkräften ein zentraler Faktor bei der Standortwahl der Unternehmen ist. Die Schweiz kann dieses Bedürfnis dank dem herausragenden Bildungsangebot und der spitzenmässigen Lebensqualität vorerst befriedigen. Hier

gilt es jedoch am Ball zu bleiben, da sich international ein steigender Fachkräftemangel im Versicherungsgewerbe abzeichnet und sich der «war for talents» intensivieren wird. Treiber der steigenden Anforderungen an die Qualifikation der Mitarbeiter im Versicherungsgewerbe sind vor allem die neuen Regulierungen. Weiter sind zusätzliche Fachkräfte unerlässlich, um das immense Potential des technologischen Fortschrittes gewinnbringend nutzen zu können. Neben der Pflege der Standortattraktivität für Privatpersonen, kann dem Fachkräftemangel mit verstärkter und gezielter Aus- und Weiterbildung des lokalen Personals entgegengewirkt werden. Die Bedeutung des versicherungsspezifischen Bildungsangebots der Schweiz wird im Falle einer Verschärfung der Einwanderungspolitik – wie sie in der aktuellen öffentlichen Diskussion um die Personenfreizügigkeit und Einwanderung thematisiert wird – weiter zunehmen.

Von der Branche ebenfalls mit Sorge beobachtet wird die Entwicklung der versicherungsspezifischen Regulierung. Je nach schlussendlicher Ausgestaltung von Solvency II, dem europäischen Pendant zum Schweizer Solvenztest (SST), ist eine gravierende Benachteiligung des Standortes Schweiz denkbar. Die risikoadjustierte Ausrichtung der Geschäftsbereiche durch den SST selbst wird dabei als Chance zur Optimierung, Standardisierung und Effizienzsteigerung wahrgenommen. Auch der vorgezogene Einführungszeitpunkt des SST gegenüber Solvency II bedeutet höchstens vorübergehend einen Wettbewerbsnachteil, führt langfristig jedoch zu Wissens- und Umsetzungsvorsprüngen für die Schweizer Unternehmen. Befürchtet wird in der Branche vielmehr, dass Solvency II weniger streng ausgestaltet wird und der «Swiss Finish» des Versicherungsgewerbes damit übertrieben ausfällt. Weitere Herausforderungen entstehen durch die hohe Frequenz der Regulierungsumwälzungen. Darunter leidet einerseits die Planungssicherheit. Andererseits wird befürchtet, dass unter den Eindrücken der Bankenkrise, insbesondere in den Bereichen systemische Risiken und Konsumentenschutz, die Unterschiede zwischen Versicherungsbranche und Bankensektor nicht gebührend berücksichtigt werden. Zudem droht die Verhältnismässigkeit zwischen Kosten und Nutzen der Regulierung in den Hintergrund zu rücken.

Nicht zuletzt stellt das immense Potential des technologischen Fortschrittes eine grosse Herausforderung dar und beschert dem Schweizer Versicherungswesen voraussichtlich einen gewaltigen Umbruch. Auf der anderen Seite erlangt auch der Kunde durch die technischen Mittel neue Informationsinstrumente – welche Transparenzansprüche und die Preissensitivität steigern – sowie die Möglichkeit zur Organisation von Kundeninteressen. Beides führt tendenziell zu einer Verschiebung der Machtverhältnisse hin zum Kunden und damit zu einer weiteren Intensivierung des Wettbewerbes.

Wachstumschancen für das Schweizer Versicherungsgewerbe sind durch Dienstleistungsabkommen mit der EU oder ausgewählten Ländern bei gleichzeitiger gegenseitiger Anerkennung der Regulierung zu erwarten, die der Assekuranz die Tore zu neuen Märkten öffnen. Eine solche Markttöffnung ist vor allem kurzfristig jedoch auch mit dem Risiko beachtlicher Konsolidierung behaftet. Ein vermehrt international ausgerichtetes Geschäft und ein intensivierter Wettbewerb unter den Erstversicherern würden auf der anderen Seite zu verstärkter Differenzierung und Spezialisierung drängen und die Clusterbildung fördern. Die Ausweitung des bestehenden Rückversicherungsclusters in Zürich auf Erstversicherer wäre in diesem Fall eine plausible Entwicklung.

9 Anhang

Tab. 9-1 Regionen

Region	Teilregion		NUTS Code
Schweiz			CH (NUTS1)
Vergleichsregionen in der Schweiz			
Nordwestschweiz	BFS Grossregion: Kantone Aargau, Basel-Landschaft, Basel-Stadt		CH03 (NUTS2)
Zürich	BFS Grossregion: Kanton Zürich		CH04 (NUTS2)
Espace Mittelland	BFS Grossregion: Kantone Bern, Fribourg, Jura, Neuchâtel, Solothurn		CH02 (NUTS2)
Genferseeregion	BFS Grossregion: Kantone Genf, Waadt, Wallis		CH01 (NUTS2)
Ostschweiz	BFS Grossregion: Kantone Appenzell A. Rh, Appenzell I. Rh, Glarus, Graubünden, St. Gallen, Schaffhausen, Thurgau		CH05 (NUTS2)
Zentralschweiz	BFS Grossregion: Kantone Luzern, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Uri, Zug		CH06 (NUTS2)
Ticino	BFS Grossregion: Kanton Tessin		CH07 (NUTS2)
Übrige Schweiz	Kantone Luzern, Nidwalden, Obwalden, Schwyz, Uri, Zug, Appenzell A. Rh, Appenzell I. Rh, Glarus, Graubünden, St. Gallen, Schaffhausen, Thurgau, Tessin		CH05, CH06, CH07 (NUTS2)
Internationale Vergleichsregionen			
Belgien	Brüssel	Région Bruxelles/Brussels	BE1 (NUTS1)
Deutschland	München	Regierungsbezirk Oberbayern	DE21(NUTS2)
	Köln	Regierungsbezirk Köln	DEA2(NUTS2)
Frankreich	Paris	Ile de France (ZEAT)	FR1 (NUTS1)
Irland	Dublin	Dublin (Region)	IE021 (NUTS3)
Italien	Triest	Friuli-Venezia Giulia (Regioni)	ITD4 (NUTS2)
Luxemburg	Luxemburg	Land	LU0 (NUTS1)
Niederlande	Amsterdam, Den Haag	West-Nederland (Landsdelen)	NL3 (NUTS1)
Norwegen		Land	NO (NUTS1)
Österreich	Wien	Ostösterreich (Gruppe von Bundesländern)	AT1 (NUTS1)
Schweden		Land	SE (NUTS1)
Spanien	Madrid	Comunidad de Madrid (Agrupación de CCAA)	ES3 (NUTS1)
USA	Connecticut	State Connecticut	(NUTS1)
Ver. Königreich	London	Greater London (Region of England)	UKI (NUTS1)
Zusätzliche Vergleichsländer:			
Argentinien, Brasilien, China, Griechenland, Hong Kong, Indien, Japan, Malaysia, Mexiko, Russland, Singapur			

NUTS, nomenclature d'unités territoriales statistiques, Systematik zur Gebietseinteilung des statistischen Amtes der europäischen Union (Eurostat)

Tab. 9-2 Branchen

Branchenaggregat	Teilbranchen	NOGA08 Code
I. Sektor	Land- und Forstwirtschaft, Jagd	01-03
Chemie/Pharma	Herstellung von chemischen Erzeugnissen	20 *
	Herstellung von pharmazeutischen Erzeugnissen	21 *
	Herstellung von Metallerzeugnissen	24-25 *
Investitionsgüter	Herstellung von Datenverarbeitungsgeräten und Uhren	26 *
	Herstellung von elektrischen Ausrüstungen	27 *
	Maschinenbau	28 *
	Fahrzeugbau	29-30 *
	Bergbau und Gewinnung von Steinen und Erden	5-9
	Herstellung von Nahrungsmitteln und Tabakerz.	10-12 *
	Herstellung von Textilien und Bekleidung	13-15 *
	Herstellung von Holzwaren, Papier und Druckerz.	16-18 *
übriger II. Sektor	Kokerei, Mineralölverarb. u. Herstel. von chem. Erz.	19-20 *
	Herstellung von Gummi- und Kunststoffwaren	22-23 *
	Sonstige Herstellung von Waren, Rep. und Inst.	31-33 *
	Energieversorgung	35
	Wasserversorgung, Beseitigung von Umweltverschmutz.	36-39
Baugewerbe/Bau	Baugewerbe/Bau	41-43
Handel	Handel und Reparatur von Motorfahrzeugen	45
	Grosshandel	46
	Detailhandel	47
Verkehr/Lagerei	Landverkehr und Transport in Rohrfernleitungen	49
	Schifffahrt und Luftfahrt	50-51
	Lagerei sowie Erbring. v. sonst. Dienstl. für den Verk.	52
	Post-, Kurier- und Expressdienste	53
Information/ Kommunikation	Information und Kommunikation	58-63
Gastgewerbe/ Beherbergung und Gastronomie	Beherbergung	55
	Gastronomie	56
Banken	Erbringung von Finanzdienstleistungen	64
	Versicherungen	65
	Lebensversicherungen	651100
	Unfallversicherung (SUVA)	651201
	Unfall- und Schadenversicherung	651202
	Krankenkassen	651203
	Sonstige Versicherungen (ohne Sozialversicherung) a. n. g.	651204
	Rückversicherungen	652000
	Pensionskassen und Pensionsfonds	653000
	Mit Finanz- u. Versicherungsdienstl. verb. Tätigk.	66
	Mit Finanzdienstleistungen verbundene Tätigkeiten	661
	Mit Versicherungen und Pensionskassen verbundene Tätigkeiten	662
	Risiko- und Schadensbewertung	662100
	Tätigkeit von Versicherungsmaklerinnen und -maklern	662200
	Ausgleichskassen	662901
	Sonstige mit Versicherungsdienstleistungen und Pensionskassen verbundene Tätigkeiten a. n. g.	662902
	Fondsmanagement	663
	Grundstücks- und Wohnungswesen	68
	Erbringung von freiberufl., wissen. u. techn. Dienstl.	69-75
	Rechts- und Steuerberatung, Wirtschaftsprüfung	69
	Unternehmensverwaltung u. -führung; Unternehmensber.	70
	Architektur- und Ingenieurbüros	71
	Forschung und Entwicklung	72
	Sonstige freiberufl., wissen. und techn. Dienstl.	73-75
	Öffentliche Verwaltung	84
	Erziehung und Unterricht	85
	Gesundheits- und Sozialwesen	86-88
	Erbringung von sonst. wirtschaftlichen Dienst. (ohne 78)	77+79-82
	Vermittlung und Überlassung von Arbeitskräften	78
übriger III. Sektor	Kunst, Unterhaltung und Erholung	90-93
	Erbringung von sonstigen Dienstleistungen	94-96
	Private Haushalte	97-98

* Verarbeitendes Gewerbe

NOGA 08, Nomenclature Générale des Activités économiques, Systematik zur Brancheneinteilung des Bundesamtes für Statistik (BFS), Version 2008