

Die Ergebnisse der hiermit umfassender durchgeführten Berechnungen werden in den folgenden Tabellen niedergelegt. Es ist unmöglich, in dem hier zur Verfügung stehenden Raum alle einzelnen Resultate dieser Tabellen zu diskutieren. Wir lenken die Aufmerksamkeit nur auf eine der Folgen des Krieges:

#### Deutschlands prozentualer Anteil an der Welttonnage.

Jahr	% der gesamten Welttonnage	Qualitätstonnage		
		Klasse I	Klasse II	Klasse III
1914	11,06	16,35	21,54	38,56
1920	1,17	—	—	—
1927	5,16	6,79	8,15	10,56

Der prozentuale Anteil der verschiedenen Qualitätsklassen an der Welttonnage zeigt folgende Entwicklung:

Jahr	Klasse I	Klasse II	Klasse III
1897	4,90	0,44	—
1900	8,78	1,23	0,23
1903	11,46	2,11	0,16
1906	12,79	2,31	0,16
1909	14,95	3,01	0,50
1912	17,41	2,78	0,40
1914	19,14	3,28	0,72
1920	15,50	1,84	0,16
1925	18,77	2,71	0,61
1926	19,71	3,04	0,48
1927	20,02	3,32	0,47

#### Prozentualer Anteil der Qualitätswelttonnage: Klasse I.

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	60,43	61,91	61,88	60,86	58,10	59,02	56,38	63,98	56,60	56,34	55,14
Deutschland	17,88	20,39	16,68	17,06	18,35	15,29	16,35	—	4,73	5,83	6,79
Frankreich	8,40	5,87	5,42	6,75	6,84	5,49	5,91	5,60	6,46	6,19	7,00
Ver. Staaten v. A.	4,35	2,60	5,79	6,58	5,52	5,72	5,00	10,45	9,94	9,93	9,69
Holland	0,65	1,44	1,75	1,59	2,59	3,09	4,72	5,21	8,02	7,86	7,61
Japan	1,37	3,85	3,18	2,81	3,64	3,83	3,60	5,50	5,56	5,12	5,34
Italien	—	0,21	0,83	1,00	0,29	2,95	2,38	3,26	4,48	4,53	4,83
Österreich-Ungarn	—	0,43	0,49	0,74	1,17	1,58	1,84	—	—	—	—
Rußland	0,84	1,80	1,70	0,73	1,05	0,96	1,17	0,45	—	—	—
Belgien	1,43	0,68	0,48	0,38	0,92	0,64	0,95	0,28	0,28	0,27	0,26
Dänemark	—	—	0,78	0,80	0,62	0,56	0,71	1,32	1,22	1,07	1,12
Spanien	4,65	0,82	1,02	0,59	0,72	0,64	0,67	0,45	0,71	0,67	0,59
Norwegen	—	—	—	—	—	—	0,12	0,27	0,56	0,78	0,75
Schweden	—	—	—	—	—	—	—	0,39	0,45	0,44	0,31
Andere Länder	—	—	—	0,11	0,19	0,23	0,26	2,84	0,98	0,98	0,68

#### Prozentualer Anteil an der Qualitätswelttonnage: Klasse III.

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	—	25,87	32,51	66,89	61,13	61,55	49,59	60,75	62,39	62,05	56,22
Italien	—	—	—	—	—	—	—	23,12	20,68	27,44	27,59
Frankreich	—	—	—	—	—	—	13,38	11,85	16,13	8,75	—
Deutschland	—	74,13	67,49	33,11	38,87	25,07	38,56	—	8,18	10,51	10,56
Ver. Staaten v. A.	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	5,02

#### Prozentualer Anteil an der Qualitätswelttonnage: Klasse II.

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	22,90	35,46	48,45	48,60	57,06	62,49	55,94	65,01	61,48	62,13	61,98
Deutschland	37,45	45,39	26,81	27,26	22,19	15,76	21,54	—	5,73	5,89	8,15
Frankreich	—	6,25	3,35	4,27	3,73	5,84	9,54	9,58	2,84	3,10	3,96
Ver. Staaten v. A.	39,65	6,49	10,07	8,68	4,00	4,17	—	8,12	13,80	12,30	11,96
Holland	—	6,41	6,79	7,49	6,31	4,34	4,65	2,42	3,01	3,23	3,61
Japan	—	—	—	—	2,16	3,25	4,13	3,30	2,37	2,11	1,93
Italien	—	—	—	—	—	—	—	6,28	6,00	6,58	6,99
Österreich-Ungarn	—	—	—	—	—	1,01	0,85	—	—	—	—
Rußland	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—	—
Belgien	—	—	1,68	1,38	2,93	1,51	1,26	—	—	—	—
Dänemark	—	—	2,85	2,32	1,62	1,63	—	1,12	—	—	—
Spanien	—	—	—	—	—	—	1,37	1,93	1,22	1,09	0,99
Norwegen	—	—	—	—	—	—	0,72	2,24	0,64	0,67	0,61
Schweden	—	—	—	—	—	—	—	—	0,97	0,91	0,82
Andere Länder	—	—	—	—	—	—	—	—	1,94	1,99	—

#### Prozentualer Anteil der einzelnen Länder an der gesamten Welttonnage.

(Ohne Berücksichtigung der Qualität.)

Land	1897	1900	1903	1906	1909	1912	1914	1920	1925	1926	1927
Großbritannien	52,05	49,10	47,57	46,89	45,42	44,56	39,23	35,91	30,08	29,95	29,62
Deutschland	7,84	9,12	9,75	10,15	10,29	10,38	11,06	1,17	4,76	4,80	5,16
Frankreich	4,49	4,65	4,82	4,64	4,57	4,60	4,72	5,66	5,43	5,39	5,32
Ver. Staaten v. A.	8,98	9,47	10,74	11,29	11,95	11,79	10,84	28,00	23,69	22,84	22,38
Holland	1,67	1,83	1,96	1,92	2,27	2,53	3,05	3,13	4,02	3,96	4,07
Japan	1,63	1,98	2,16	2,66	2,78	3,02	3,48	5,23	6,06	6,13	6,19
Italien	3,13	3,39	3,51	3,21	3,18	3,14	3,40	3,91	4,69	5,00	5,35
Österreich-Ungarn	1,27	1,43	1,72	1,68	1,81	2,02	2,15	—	—	—	—
Rußland	2,12	2,48	2,41	2,43	2,35	2,10	2,15	0,93	0,50	0,50	0,47
Belgien	0,53	0,56	0,47	0,46	0,66	0,61	0,72	0,72	0,84	0,78	0,77
Dänemark	1,57	1,79	1,73	1,76	1,79	1,70	1,67	1,40	1,64	1,87	1,63
Spanien	2,27	2,39	2,27	1,92	1,71	1,73	1,83	1,74	1,83	1,80	1,78
Norwegen	6,31	5,65	4,92	4,89	4,81	5,14	5,10	3,87	4,15	4,39	4,33
Schweden	2,02	2,19	2,14	2,28	2,23	2,17	2,28	1,87	2,01	2,07	2,09
Andere Länder	4,12	3,97	3,83	3,82	4,18	4,51	8,26	6,46	10,31	10,74	10,86

(Schluß folgt.)

## Die Entwicklung der deutschen Transportversicherung nach dem Weltkriege.

Von Dr. H. Langhoff, Diplomvolkswirt, Königsberg<sup>1)</sup>.

Die deutsche Transportversicherung hat nach dem Kriege eine gegenüber den anderen Versicherungsarten so eigene Entwicklung eingeschlagen, daß eine Untersuchung dieser Erscheinung im Hinblick auf die engen Wechselwirkungen zwischen Verkehr und Transportversicherung einiges Interesse beanspruchen darf.

Daß zwischen Konjunkturablauf und Privatversicherung eine starke Verbundenheit besteht, ist allgemein bekannt. Die Transportversicherung zeigt sich wohl

<sup>1)</sup> Sämtliche Zahlen dieses Aufsatzes sind vom Verfasser errechnet und zusammengestellt nach den Assekuranz-Jahrbüchern und Neumanns Jahrbuch für Privatversicherung im Deutschen Reich.

besonders leicht reagibel auf die Konjunkturausschläge, da sich bei ihr als einer der kurzfristigsten Versicherungsarten das automatisch mit einer Krise einsetzende Nachlassen der Nachfrage nach Versicherungsschutz rasch bemerkbar machen kann, und da die eigentlichen Nachfragefaktoren der Transportversicherung, Handel und Verkehr, von einer Krise meist unmittelbar betroffen werden. Jedoch diese allgemeinen Auswirkungen einer Krise können — wenn sie auch immerhin die Transportversicherung besonders nachhaltig beeinflussen — nicht ausreichen, um die außerordentliche Depression zu erklären, in der sich die deutsche Transportversicherung nach dem Kriege ununterbrochen befindet, ohne Rücksicht auf die zeitweilige Aufwärtsentwicklung der deutschen Wirtschaft. Bei näherer Untersuchung zeigen sich in der Tat zwei Momente, die aus dem Wesen des Transportversicherungsgeschäftes wachsen und die den Anlaß zu dieser der Transportversicherung eigenen Entwicklung gegeben haben.

Da die charakteristischen Gefahren eines Güterverkehrs sich gerade im Verkehr über die Grenzen des Heimatlandes hinaus, vor allem im Überseeverkehr ergeben, so wird die Transportversicherung ihrer Natur nach aus der nationalen Volkswirtschaft auf den Weltmarkt gedrängt und erhält dadurch einen gerade diesem Versicherungszweig eigentümlichen internationalen Charakter und verhältnismäßig hohen Grad weltwirtschaftlicher Verflechtung. Andererseits aber ergibt sich aus dieser Verankerung auf dem Weltmarkt für die Transportversicherung eine empfindliche Reagenz auf jede Krise des Auslandes, noch empfindlicher auf jede Abschließung des Auslandsmarktes. Dieses Moment mußte gerade der deutschen Transportversicherung, die es in dem letzten Jahrzehnt vor dem Kriege verstanden hatte, in zunehmendem Maße auf fast allen Kontinenten den Auslandsmarkt zu erobern und sich so zu einem beachtlichen Konkurrenten der bis dahin unumschränkten Weltstellung Englands emporgearbeitet hatte, außerordentlich verhängnisvoll werden. Das weitverzweigte Netz der Auslandsbeziehungen wurde — zunächst für die Feindbündler — gänzlich zerstört, und die deutsche Transportversicherung stand plötzlich vor der äußerst schweren Aufgabe einer völligen Umstellung der Geschäftsbasis, während die übrigen Zweige der Privatversicherung immerhin einigermaßen kontinuierlich weiterarbeiten konnten. Um diese gewaltigen und raschen Umstellungsarbeiten zu ermöglichen, mußte zur Errichtung einer staatlichen Transportversicherungsgesellschaft<sup>1)</sup> geschritten werden, zumal da das Kriegsrisiko von den privaten Transportversicherern wegen seiner Gefährlichkeit und Unübersehbarkeit nicht übernommen werden konnte. Nach dem Kriege erwachsen der deutschen Transportversicherung ein zweites Mal die empfindlichsten Schädigungen aus der diesem Versicherungszweig eigenen internationalen Einstellung. Mit Ende des Krieges machten sich sowohl in den Feindbündlern als auch in den neutralen und neuentstandenen Staaten allgemein Tendenzen zur „Nationalisierung der eigenen Volkswirtschaft“ geltend, Bestrebungen, die an dem Ausbau der jeweils heimischen Privatversicherung nicht vorübergingen und wiederum gerade die Transportversicherung härter als die anderen Versicherungsarten treffen mußten infolge ihrer natürlichen internationalen Geschäftsbasis und des für sie unumgänglich notwendigen ausländischen Risikoausgleichs. Durch diese Abschließung des Auslands-

1) „Deutsche Seeversicherungs-A.-G. Hamburg“. Aktienkapital betrug 28 Mill. Mark, das zu  $\frac{2}{3}$  vom Reich und zu  $\frac{1}{3}$  von Privatgesellschaften übernommen wurde.

Fast alle Länder mit einer ausgebildeten Transportversicherung mußten in ähnlicher Weise staatliche Maßnahmen ergreifen, entweder auch durch Errichtung staatlicher Seeversicherungsinstitute oder indem der Staat die Kriegsrisiken bis zu 80% direkt oder in Rückdeckung nahm.

marktes wurden die nach dem Kriege und vor allem nach der Inflation allgemein in der deutschen Wirtschaft einsetzenden Aufbauarbeiten für die Transportversicherung in ungeheurem Maße erschwert, ja geradezu unmöglich gemacht. Erst nachdem — verhältnismäßig spät — die ausländischen Märkte sich den deutschen Transportversicherern wieder schrittweise öffneten, konnte auch dieser Zweig der deutschen Privatversicherung mit einer normalen Geschäftsbasis arbeiten.

Der andere Faktor, der die starke Depression der deutschen Transportversicherung verursachte, liegt in dem betont kaufmännischen Wesen dieses Versicherungszweiges. Bereits bei der Freilassung der Transportversicherung von der allgemeinen Versicherungsaufsicht im Jahre 1901 wurde es von allen Seiten anerkannt<sup>1)</sup>, daß die Transportversicherung ein Geschäft von „Kaufmann zu Kaufmann“ sei und daher einerseits keines Aufsichtsschutzes für eine „wirtschaftlich schwächere Partei“ bedürfe, andererseits aber wegen ihres geschäftlich subtilen Charakters sogar unbedingt von einer Aufsicht befreit bleiben müsse. Auch die nach dem Kriege einsetzenden Bestrebungen einer Unteraufsichtstellung der Transportversicherung<sup>2)</sup> wurden schließlich mit diesem Argument der kaufmännischen Einstellung dieses Versicherungszweiges abgewehrt. Jedoch gerade die elastische Wirtschaftsführung und individuelle Anpassungsfähigkeit wurde der deutschen Transportversicherung während der Inflation zum Verhängnis, da sie eine Flut von Gründungen entstehen ließ, wie sie wohl nie ein Versicherungszweig gekannt hat. Diese Entwicklung konnte in ihren Anfängen, die in die Jahre 1917 bis 1919 fallen, zunächst als durchaus natürlich und gesund angesehen werden. Der erste Anstoß lag in einem tatsächlich gesteigerten Bedarf an Versicherungsschutz, hervorgerufen durch den Ausfall an ausländischer Konkurrenz auf dem deutschen Versicherungsmarkt mit Kriegsausbruch, durch die erhöhte Bedeutung, die die durch den Krieg notwendig gewordene Umstellung der Güterbeförderung vom Seewege auf den Land- und Binnenwasserstraßenweg der Binnentransportversicherung verliehen hatte, sowie schließlich durch die vermehrte Unsicherheit, die sich infolge der Überlastung und Abnutzung der Transportmittel während des Krieges, sowie durch die politischen und wirtschaftlichen Wirren für den Verkehr ergaben. Der weitere Anlaß zu dieser Entwicklung, vielleicht der bedeutendere je länger der Krieg anhielt, kennzeichnete sich als Maßnahme planmäßiger Vorsorge<sup>3)</sup> für eine nach Beendigung des Krieges mit Sicherheit zu erwartende Nachfrage auf dem Transportversicherungsmarkt. Denn es war unschwer vorzusehen, daß Handel und Verkehr nach der jahrelangen Blockade mit verschärfter Lebhaftigkeit einsetzen würde und im Gefolge damit eine vermehrte Nachfrage nach Transportversicherungsschutz. Eine planmäßige Kapazitätssteigerung auf der Angebotsseite — teils durch Neugründungen, teils durch Kapitalerhöhungen oder durch Aufnahme der Transportversicherung von andern Versicherungsgesellschaften — war daher solange herechtigt, als sie nicht das wirtschaftliche Maß überschritt. Der unerwartete Kriegsausgang hätte wirtschaftlicherweise diese Gründungen sofort unterbinden müssen, da nunmehr —

1) Begründung zum Versicherungsaufsichtsgesetz. Reichstagsdrucksache Nr. 5 vom 14. November 1900.

2) Erstmals während der Gründungsperiode 1920/22, um einen numerus clausus für die bestehenden Transportversicherungsgesellschaften zu schaffen. Ein zweites Mal 1930/31 im Verlauf der Erörterungen, die sich an den Zusammenbruch der Frankfurter Allgemeinen Versicherungsgesellschaft knüpften.

3) Wiederholt wandten sich verschiedene Vereinigungen der Aus- und Einfuhrhändler an den Deutschen Transportversicherungsverband mit der Frage, welche Vorkehrungen getroffen werden könnten, um nach Friedensschluß dem deutschen Außenhandel den nötigen Versicherungsschutz gewähren zu können.

zumal bei der Abschließung des Auslandsmarktes — das Angebot völlig ausreichte, selbst bei der tatsächlich nach Kriegsschluß ansteigenden Nachfrage nach Transportversicherungsschutz. Jedoch das Gegenteil trat ein. Eine Gründungsepoche größten Stils setzte mit dem Jahre 1919 ein, erreichte 1923 mit 81 Gründungen — gegenüber einem Vorkriegsbestand von 46 Unternehmungen — ihren Höhepunkt und führte dazu, daß sich zu Beginn des Jahres 1924 die Zahl der deutschen Transportversicherungsgesellschaften gegen 1914 mehr als verfünffacht hatte. Daß diese ungeheure Vermehrung der Anbieter bei weitem den Bedarf überstieg, liegt auf der Hand, zumal der während der Inflation auftretende vermehrte Bedarf teilweise nur als ein Scheinbedarf, hervorgerufen durch die Geldentwertung, die die Versicherungssummen zu ungeheuren Werten anschwellen ließ, teilweise auch nur als ein vorübergehender Bedarf, verursacht durch Revolutions- und Nachkriegsgefahren, zu werten war.

Die Ursache dieser weit über das wirtschaftliche Maß gehenden Gründungs-  
hausse ist vor allem in dem betont kaufmännischen Wesen der Transportversicherung zu suchen. Infolge der äußerst geschmeidigen Geschäftspraxis und infolge der Kurzfristigkeit der Verträge war der Geschäftseingang bei der Transportversicherung nicht derart stark von der Geldentwertung betroffen wie in den anderen Versicherungszweigen. Entwertungsschäden konnten nur während der relativ kurzen Zeitspanne vom Augenblick des Versandes bis zu dem Eintreffen der Ware am Bestimmungsort eintreten. Zudem hatte sich die deutsche Transportversicherung verhältnismäßig früh — gegenüber den anderen Sparten — auf Abschluß der Verträge auf Goldbasis oder in fremder Währung umgestellt<sup>1)</sup> und wurde auch in Anerkennung der internationalen Bedeutung der Seeversicherung durch die Devisengesetzgebung Oktober/Dezember 1922 beim Abschluß von Versicherungen in fremder Valuta belassen, während die übrigen Zweige der Privatversicherung durch die Gesetzgebung weitgehendst beschränkt wurden. Schließlich verstand es die Transportversicherung infolge ihrer geschäftlichen Beweglichkeit, sich das Versagen anderer Versicherungszweige während der Inflation zunutze zu machen, und beteiligte sich z. B. unter dem Deckmantel der Lagerversicherung in großem Umfang an Feuerversicherungen, da diese Sparte infolge ihrer starren Geschäftsordnung ihre Maxima den durch die Inflation geschaffenen Verhältnissen nicht schnell genug anpassen konnten. Auch in die Interessensphären der Einbruchdiebstahlversicherung griff die Transportversicherung unter geschickter Ausnutzung der Lücken, die das Versicherungsaufsichtsgesetz bot, durch die sogenannte Einheits- bzw. Umlauf- oder Korsoversicherung ein. Alles dieses führte zu relativ günstigen Geschäftsergebnissen für die deutsche Transportversicherung während der Inflation und bot daher im allgemeinen Gründungstaumel dieser Zeit einen ganz besonderen Anreiz gerade zur Gründung von Transportversicherungsunternehmungen. Nicht zuletzt erhielt diese Bewegung einen fördernden Impuls dadurch, daß zu dieser Zeit das Problem der Unteraufsichtstellung der Transportversicherung lebhaft diskutiert wurde. Das Bestreben ging allgemein dahin, vor dem Inkrafttreten einer Reichsaufsicht noch möglichst viele Gesellschaften mit geringem Aktienkapital unter Dach und Fach zu bringen.

Die labile und geschickte Geschäftspraxis, die der Transportversicherung eigen-  
tümlich ist, hatte somit während der Inflation zu einer enormen Vergrößerung der Zahl der deutschen Transportversicherungsunternehmungen geführt. Gegenüber einem Bestand von 46 Gesellschaften im Jahre 1914 hatte die Zahl der Aktiengesell-

<sup>1)</sup> Vgl. den Jahresbericht des Deutschen Transportversicherungsverbandes 1922/23.

schaften am 1. Januar 1924 um 194 Unternehmungen oder 422% zugenommen. Dazu hatte der Gedanke der Selbstversicherung, der in der Hauptsache in der Feuer- und Haftpflichtversicherung<sup>1)</sup> während der Inflation zur Gründung zahlreicher Selbstversicherungsgesellschaften geführt hatte, auch in der Transportversicherung Eingang gefunden und 30 derartige Unternehmungen in Deutschland entstehen lassen, was eine weitere Vermehrung der Angebotsseite bedeutete. Für die ausländischen Gesellschaften lag in dem stetig absinkenden Stand der deutschen Valuta direkt ein Anreiz zur Beteiligung und Wiederaufnahme des deutschen Geschäftes, um so mehr, als sich jetzt eine günstige Gelegenheit bot für Gesellschaften aus valutastarken Ländern, auf dem deutschen Markte Fuß zu fassen, ohne großes Risiko dabei zu laufen. Diese Möglichkeiten wurden in recht weitgehendem Maße ausgenutzt, da auch die ausländischen Versicherungsmärkte durch Kriegsgründungen stark überlastet waren. Da Deutschland wegen seiner wirtschaftlichen und politischen Verhältnisse nicht in der Lage war, seinen Versicherungsmarkt mit den gleichen Abwehrmaßnahmen wie die anderen Länder zu schützen, so gelang es den ausländischen Transportversicherern, in das deutsche Geschäft einzudringen und der deutschen Versicherung wieder langsam ein Gehiet zu entreißen, das sie während des Krieges ganz für sich gebucht hatte, und das fernerhin allein zu beherrschen von privatwirtschaftlicher Seite die nötigen Vorsorgemaßnahmen getroffen waren. Statt 24 ausländischen Transportversicherungsgesellschaften 1914 arbeiteten derer in Deutschland 1924 44.

Das gesamte Angebot auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt hatte sich mithin 1924 mit insgesamt 314 Gesellschaften gegenüber 70 Unternehmungen im Jahre 1914 rund um 350% vergrößert.

Demgegenüber hatte die Nachfrage nach Transportversicherungsschutz während der Inflation ebenfalls Veränderungen erfahren, die jedoch der Entwicklung der Angebotsseite diametral entgegenliefen. Zunächst hatte sich der Kreis der Versicherungsschutzsuchenden durch die Gebietsverluste Deutschlands erheblich vermindert — für die Transportversicherung besonders fühlbar der Verlust der Hafeneplätze Memel und Danzig sowie der Kolonien. Zudem waren die ausländischen Transportversicherungsmärkte, deren Bedarf in der Vorkriegszeit zu einem beträchtlichen Teil von deutschen Gesellschaften gedeckt wurde, nunmehr für die deutschen Versicherer aus politischen und wirtschaftlichen Gründen völlig verschlossen. Parallel zu dieser räumlichen Einengung des Geschäftsgebietes ging ein Rückgang der deutschen Außenhandelsstätigkeit, die — nachdem der Ausverkauf Deutschlands durch Schaffung der Außenhandelskontrolle gestoppt war — im Jahre 1923 noch nicht 50% des Vorkriegshandels erreichte.

Diese Diskrepanz zwischen Angebot und Nachfrage in der Transportversicherung mußte mit der Stabilisierung der Währung zu einer außergewöhnlich heftigen Krise führen, da nunmehr der Versicherungsbedarf sich in seiner wahren Größe zeigte; der Scheinbedarf, hervorgerufen durch die inflationistische Aufblähung der Versicherungswerte, ging auf sein wahres Maß zurück und ließ die Verminderung der Nachfrage gegenüber der Vorkriegszeit deutlich erkennen. Zudem ergaben sich mit der Währungsstabilisierung weitere Verengungen des Transportversicherungsmarktes, teils verursacht durch die Verarmung weiter Kreise des Publikums, das nunmehr nur in den dringendsten Fällen zu einer Versicherung griff, teils durch

<sup>1)</sup> Da während der Inflation ständig die Gefahr der Unterversicherung für diese Sparten bestand, schlossen sich vielfach mehrere Einzelwirtschaften gleicher Branche zusammen und machten für Schadensfälle gemeinsame Rücklagen, die jedoch nicht in Reserven angelegt wurden, sondern den Unternehmungen in Form von Krediten wieder zufließen.

die nach der Inflation automatisch einsetzende Stagnation von Handel und Verkehr. Außerdem verboten sich die Übergriffe der Transportversicherer auf die Gebiete der Feuer- bzw. Einbruchdiebstahlversicherung mit der Stabilisierung von selbst<sup>1)</sup>, nachdem in diesen Sparten durch die Festwährung die gesunde Berechnungsgrundlage wieder hergestellt war. Alles dieses reduzierte den an sich schon verringerten Versicherungsbedarf der Transportversicherung um ein Beträchtliches, und es stand somit plötzlich dem in der Transportversicherung so außerordentlich vergrößerten Angebot eine stark verminderte Nachfrage gegenüber. Durch diesen völlig anormalen Zustand wurde die deutsche Transportversicherung von vornherein einer gesunden wirtschaftlichen Tragfläche beraubt, da ja das Wesen der Versicherung, das auf dem Gesetz der großen Zahl und der Atomisierung der Verlustgefahr aufgebaut ist, durch dieses äußerst ungünstige Verhältnis von Angebot und Nachfrage verletzt wurde. Während die anderen Zweige der Privatversicherung nach kurzem Reinigungsprozeß ihre Aufbauarbeiten beginnen konnten, setzte in der Transportversicherung ein derartig heftiger Konkurrenzkampf ein, daß nicht nur die Inflationsgründungen davon betroffen wurden, sondern auch die alten fundierten Gesellschaften in Mitleidenschaft gezogen wurden, und die deutsche Transportversicherung sich seitdem ununterbrochen in einer Depression befindet. Schon zu Beginn des Jahres 1924 verschwanden einzelne Gesellschaften vom Markte, da sie die Kapitalausrüstungen nicht aufbringen konnten, die in der Goldmarkeröffnungsbilanz zur Fortführung des Geschäftes von dem Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung gefordert wurden. Im Kampf der übrigen um den Markt bildete die Prämienunterbietung die Hauptwaffe, um so mehr, als hemmende Vereinbarungen der Gesellschaften in verbandspolitischer Hinsicht notgedrungen gefallen waren. Nachdem zunächst die beginnenden Kriegerscheinungen im Transportversicherungsgewerbe im Jahre 1920 zu einem engeren Zusammenschluß der deutschen Unternehmungen<sup>2)</sup> — zu einer Umwandlung des bestehenden Interessenvereins in ein Kartell geführt hatten, machten die mit fortschreitender Krise entgegenwirkenden, kartellhemmenden Faktoren schließlich jede wirksame Prämienpolitik unmöglich, so daß im Oktober 1923 die Verbindlichkeit der Verbandstarife aufgehoben werden mußte und damit einer Prämienunterbietung größten Ausmaßes Tor und Tür geöffnet waren. Alle Disziplinen einer gesunden Versicherungstechnik wurden aus dem Wege geräumt. Wirtschaftlicher Weise hätte das Faktum der verringerten Nachfrage zu einer Prämienhöhung führen müssen. Denn je weniger Wirtschaftseinheiten in der Fahrengemeinschaft miteinander in Beziehung gebracht werden, um so ungünstiger ist — mangels der großen Zahl — der Gefahrenausgleich der Gemeinschaft und damit das Leistungsvermögen der Gesellschaft als Träger der Fahrengemeinschaft. Erst mit der Extensität wächst das Leistungsvermögen der Unternehmung und kann das Prämienniveau gesenkt werden. Da sich jedoch der Preis für die Ware Versicherung wie jeder andere Preis bei freier Wirtschaft gemäß den Marktgesetzen bildet, wurde diesen Überlegungen nicht stattgegeben. Die Preise für die Ware Transportversicherung sanken schließlich auf einen Tiefstand, der weit unter der Rentabilitätsgrenze lag. Prämienunterbietungen von sogar 60—80 % wurden getätigt. Im Verein mit dieser Prämienfleuderei suchte man die Gunst der Versiche-

<sup>1)</sup> Das Reichsaufsichtsamt für Privatversicherung grenzte zudem den Geschäftskreis der Transportversicherung gegen die Feuerversicherung amtlich ab.

<sup>2)</sup> Der 1914 gegründete Deutsche Transportversicherungsverein, ein Zweigverband des Internationalen Transportversicherungsverbandes, wurde 1920 zu dem selbständigen Deutschen Transportversicherungsverband umgewandelt, ein Verband mit dem ausdrücklichen Zweck, durch obligatorische Tarife den Markt zu regulieren. Vgl. Jahresbericht des Verbandes 1919—22.

rungsnehmer zu gewinnen, indem man Bedingungen bei Risikoübernahmen zugestand, die das erhöhte und vielfach sogar untragbar gewordene Risiko bei der Prämienbemessung keineswegs berücksichtigten. Höchst unsolide Praktiken entwickelten sich: Gefahren, die nie Gegenstand einer Versicherung sein könnten, wurden ohne Prämienzuschlag übernommen; man scheute sich nicht 25—33, selbst 50 und mehr Prozent des Rechnungswertes als imaginären Gewinn zu versichern, während vor dem Kriege kaum mehr als 10% des Rechnungswertes als imaginärer Gewinn beim Bezug von Waren versichert wurden. Die Folgen dieser ungünstigen Geschäftslage konnten nicht lange ausbleiben. In der Zeit von 1924—1926 verschwanden insgesamt 119 deutsche Transportversicherungsgesellschaften vom Markte, davon 98 durch Konkurs oder Betriebseinstellung. In der Hauptsache handelte es sich dabei um die Inflationsgründungen, so daß am Ende des Jahres 1926 von den gesamten 192 Inflationsblüten nur 81 Gesellschaften, d. s. 42%, übrig blieben. So schälte sich damit als Ergebnis dieses Kampfes zunächst ziemlich deutlich der Bestand an Vorkriegs- und Kriegsgesellschaften heraus, deren Gründung auf einer gesunden Basis erfolgt war. Die Selbstversicherungsgesellschaften stellten ebenfalls in größerem Umfang ihre Geschäfte ein, da mit der Stabilisierung der Währung die

## Bestandsveränderungen in der deutschen Transportversicherung.

	Abgang	davon Konkurse, Auflösungen, Einstellungen	Verschmelzungen	Bestand am 1. I.
1924	26	16	10	240
1925	51	46	5	221
1926	42	36	6	170
1927	7	4	3	128
1928	12	5	7	122
1929	5	3	2	114
1930	16	9	7	110
1931	.	.	.	98

Voraussetzungen fortfielen, die zu ihrer Gründung geführt hatten. Ogleich der heftigste Ausleseprozeß mit dem Jahre 1926 beendet war, so waren damit noch keineswegs normale Verhältnisse zwischen Angebots- und Nachfrageseite hergestellt; die Reduzierung der Zahl der Gesellschaften mußte fortgesetzt werden, wenn die deutsche Transportversicherung wieder auf gesunder Basis arbeiten wollte. Seit 1927 geht somit die Anpassung des Angebots an den Bedarf weiter vor sich, wenn auch nicht in dem raschen und ruinösen Tempo der Jahre 1924 bis 1926. Während in jener Zeit außerdem die Konkurse und Geschäftseinstellungen bei dem Ausleseprozeß den Hauptfaktor bildeten, versuchen nunmehr die Unternehmungen durch Konzentration teils ihre Geschäftsbasis zu vergrößern — vom Gesichtspunkt der stärkeren Gesellschaften gesehen — teils ihre Kapitalien wenigstens zum Teil zu retten — vom Standpunkt der schwächeren Unternehmungen gesehen. Es bildeten sich mannigfache und weitverzweigte Vorschachtelungen der Transportversicherungsgesellschaften heraus, wobei alle Formen der Konzentration erkennbar sind, wie Austausch von Aufsichtsrats- und Vorstandsmitgliedern, Abschluß von Interessenverträgen, Austausch und Zusammenarbeit der Organisation, Fusionen u. a. Andererseits aber machte sich auch bei diesen Vorgängen die Eigenart und Sonderstellung der Transportversicherung bemerkbar, da hierbei die Branchenkonzentration, d. h. Konzentration der Transportversicherungsgesellschaften untereinander, in weit größerem Maße auftrat als in den anderen Sparten. So verschwanden in diesen Jahren 1926—1930 noch weitere 40 Transportversicherungsgesellschaften vom

deutschen Märkte, und zwar nunmehr vor allem die alten Vorkriegsgesellschaften — ein Drittel der Unternehmungen, die 1914 die Transportversicherung betreiben —, ein Zeichen dafür, wie außerordentlich ruinös der Konkurrenzkampf auf diesem Gebiet der deutschen Wirtschaft gewirkt hatte.

#### Bestandsveränderungen der ausländischen Transportversicherungsgesellschaften in Deutschland.

	Zugang	Abgang	Bestand	davon England
1924	15	—	44	15
1925	3	1	59	24
1926	2	2	61	24
1927	8	1	61	24
1928	—	5	68	28
1929	8	12	63	27
1930	—	4	58	25
1931	—	—	54	25

Die ausländischen Gesellschaften machten den Ausleseprozeß der deutschen Unternehmungen zunächst nicht mit; im Gegenteil nutzten sie die durch die geschilderten Umstände stark geschwächte Wettbewerbsfähigkeit der deutschen Gesellschaften und das Mißtrauen, das durch die Konkurse und Liquidationen der deutschen Transportversicherungsunternehmen in das Publikum getragen wurde, dahin aus, um die deutschen Unternehmungen noch mehr vom heimischen Markt zu verdrängen. Erst in demselben Maße, in dem der Konsolidierungsprozeß in der deutschen Transportversicherung Fortschritte machte, je mehr diese wettbewerbsfähig wurde, ist ein Abgang des ausländischen Angebots auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt zu verzeichnen.

#### Die deutschen Transportgesellschaften nach der Größe der Prämieinnahmen.

in 1000 RM.	1912			1929		
	Anzahl	Gesamt-Brutto-Prämie (in 1000 RM.)	in % der Gesamtprämie	Anzahl	Gesamt-Brutto-Prämie (in 1000 RM.)	in % der Gesamtprämie
von bis 50	2	59	—	5	126	} 1%
50—100	—	—	—	3	249	
100—500	3	1003	0,4%	15	4823	} 2%
500—1000	2	1383	0,5%	10	7458	
1000—2000	5	6834	3%	11	16960	} 8%
2000—3000	5	12828	5%	6	14235	
3000—5000	12	47363	19%	8	29051	} 14%
5000—10000	12	86666	35%	5	38230	
10000—15000	2	23870	10%	3	37843	} 18%
15000—20000	1	16720	7%	2	36656	
20000—30000	2	49483	20%	1	23941	} 17%

Trotz dieser Reduzierung sowohl des in- wie ausländischen Angebots auf dem deutschen Markt betreiben zu Anfang des Jahres 1931 noch insgesamt 182 Gesellschaften die Transportversicherung in Deutschland, das bedeutet ein Mehr von 112 Unternehmungen oder rund 160% gegenüber der Vorkriegszeit. Die Zahl der deutschen Transportversicherungsgesellschaften ist immer noch mehr als doppelt so groß wie im Jahre 1914. Zu beachten ist dabei, daß trotz der starken Konzentrationsvorgänge seit 1924 nicht etwa einige wenige Großbetriebe das deutsche Trans-

portversicherungsgeschäft für sich buchen, sondern immer noch eine größere Zahl gleich starker leistungsfähiger Gesellschaften auf dem deutschen Markt als Konkurrenten auftreten — wenn auch die vorstehende Tabelle hinsichtlich der Höhe der Prämieinnahmen eine gewisse Verschiebung zugunsten der größeren Unternehmungen und dementsprechend ein Anwachsen der Zahl der kleineren Gesellschaften deutlich erkennen läßt.

Das ausländische Angebot hat sich mehr als verdoppelt gegenüber 1914, wobei England allein fast die Hälfte der gesamten ausländischen Unternehmungen stellt; daneben treten Holland und die Schweiz mit je 7 Gesellschaften stärker in Erscheinung. Amerika, das vor dem Kriege auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt nicht arbeitete, sondern sich nur auf dem Gebiet der Lebensversicherung in Deutschland betätigte, tritt seit 1930 auch als Anbieter auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt auf. Im Verhältnis zum Gesamtangebot dieses Versicherungszweiges hat sich der Anteil der Ausländer zwar nicht gegenüber der Vorkriegszeit geändert, denn sowohl gegenwärtig wie im Jahre 1914 beträgt die Zahl der ausländischen Transportversicherer 35%<sup>1)</sup> des Gesamtangebotes. Jedoch bei dieser rein quantitativen Darstellung ist zu berücksichtigen, daß die deutschen Gesellschaften durch den oben geschilderten Konkurrenzkampf immer noch stark in ihrer Wettbewerbsfähigkeit geschwächt sind, während die ausländischen, insbesondere die englischen Unternehmungen infolge ihres ausgedehnten internationalen Marktes auf einer erheblich gesünderen Basis arbeiten und daher auch zur Übernahme größerer und gefahrvoller Risiken in der Lage sind. Günstig waren ihnen ferner die vielen Liquidationen deutscher Gesellschaften, sowie vor allem die Zusammenbrüche und Schwierigkeiten großer deutscher Unternehmungen, die eine erhebliche Beruhigung der Öffentlichkeit hervorriefen und daher die Neigung zur Versicherung bei ausländischen Gesellschaften zeitweilig verstärkten<sup>2)</sup>. Zu dieser direkten Einfuhr ausländischen Versicherungsschutzes nach Deutschland tritt eine recht erhebliche indirekte Einfuhr durch Übernahme deutscher Rückversicherungsverträge seitens ausländischer Gesellschaften, da die deutsche Transportversicherung — augenblicklich noch stark vom Weltmarkt abgedrängt — des notwendigen internationalen Risikoausgleichs entbehrt, und daher die Rückdeckung stärker als vor dem Kriege im Ausland suchen muß. Aus diesen Gründen hat das ausländische Angebot auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt nicht nur in quantitativer, sondern auch in qualitativer Hinsicht zugenommen, so daß man trotz des Rückganges der Zahl ausländischer Gesellschaften immer noch von einer gewissen Überfremdung des deutschen Marktes sprechen muß.

Diese Darlegungen ergeben also ein im Vergleich mit der Vorkriegszeit sowohl qualitativ wie strukturell verändertes Angebot auf dem deutschen Transportversicherungsmarkt, dem nun auf der anderen Seite eine veränderte Nachfrage, jedoch in umgekehrter Richtung, gegenübersteht. Wie schon erwähnt, war der Bedarf an Transportversicherungsschutz durch die allgemeinen wirtschaftlichen Verschiebungen innerhalb Deutschlands und der Weltwirtschaft stark verringert, und auch gegenwärtig läßt eine Analyse der Wirtschaftsgruppen, die für die Nachfrage nach

<sup>1)</sup> Hierbei sind die deutschen Selbstversicherungsgesellschaften nicht berücksichtigt, weil sie nur ein kleines Kontingent der Transportversicherungsnachfrage für sich buchen.

<sup>2)</sup> Einestheils ist deutlich eine Zunahme der Cifkäufe bei unsern Importeuren zu beobachten. Auf der anderen Seite wird bei dem Export trotz Cifkäufen vielfach die Beibringung von ausländischen Policen von den ausländischen Käufern verlangt. So z. B. wird in dem Contract Nr. 54 der Londoner Corn Trade Association für die Käufe von Holz und Getreide die Beibringung einer englischen Police zur Bedingung gemacht.

Transportversicherungsschutz von besonderem Interesse sind, wie Außenhandel, Güterbewegung auf den Eisenbahnen und bei der Binnenschifffahrt, deutlich erkennen, daß der deutschen Transportversicherung auf dem heimischen Markte weder im Warengeschäft noch auf dem Kaskomarkt das Aliment zur Verfügung steht wie im Jahre 1914. Abgesehen davon, daß sowohl der Außenhandel (dem Werte nach) wie der Verkehr — letzterer mit Ausschluß der Jahre 1927—1929 — nicht den Vorkriegsumfang erreicht haben, wirken sich hier für die Transportversicherung besonders die Veränderungen und Verschiebungen der Einfuhrländer Deutschlands ungünstig aus. Die Vereinigten Staaten von Amerika, die das Hauptkontingent der deutschen Einfuhr stellen, haben nach 1918/19 eine recht starke heimische Transportversicherung entwickelt, während vor dem Kriege die nationale Versicherung sich auf diesem Gebiete kaum betätigte und Deutschland daher diese Risiken seiner Einfuhr zum großen Teil selbst decken konnte. Weiterhin stand vor dem Kriege Rußland an zweiter Stelle unter den deutschen Einfuhrländern, auf dessen Transportversicherungsmarkt Deutschland eine starke Position hatte. Auch hier hat sich die Lage zu Ungunsten der deutschen Transportversicherung verschoben, da in der Nachkriegszeit England an die zweite Stelle der deutschen Einfuhrländer getreten ist, das jede Gelegenheit wahrnimmt, seinen eigenen Versicherungsmarkt auszuweiten, und dabei die Risiken der Einfuhr nach Deutschland möglichst bei der heimischen hochentwickelten Assekuranz zu decken bestrebt ist. Auch von der Ausfuhr wird in der Nachkriegszeit ein größerer Teil der Transportrisiken als vor dem Kriege im Ausland selbst gedeckt infolge des jetzt engeren Zusammenhanges der Handelspolitik mit der Darlehnsgebarung und den Finanztransaktionen.

Zu diesem Rückgang der Nachfrage nach Transportversicherungsschutz treten erschwerend die außerordentlich schlechten Bedingungen, zu denen die Ware Transportversicherung immer noch auf dem Markte angeboten und gehandelt wird. Wie oben erwähnt wurde, ging die deutsche Transportversicherung aus dem ungemein heftigen Konkurrenzkampf der Jahre 1924—1926 mit einem Prämienstand hervor, der weit unter der Rentabilitätsgrenze lag. In den letzten Jahren hat sich zwar das Prämienniveau in Auswirkung der mit dem Jahre 1927<sup>1)</sup> wieder einsetzenden Prämienpolitik des Deutschen Transportversicherungsverbandes und der wiederkehrenden Einsicht der Mehrzahl der Gesellschaften gehoben; jedoch das immer noch zu große Angebot in dieser Versicherungssparte verhindert nach wie vor, daß die Prämien den wirklichen Verhältnissen angepaßt werden. Außerdem macht sich hierbei die Konkurrenz der ausländischen Unternehmungen ungünstig bemerkbar, da sie infolge ihrer größeren Wettbewerbsfähigkeit die Prämiensätze verhältnismäßig niedrig halten können<sup>2)</sup>. Somit hat die deutsche Transportversicherung gegenwärtig sowohl infolge des geringen Bedarfs als auch des Preistiefstandes für die Ware Versicherung auf der Einnahmeseite mit einer anormalen Knappheit des hereinkommenden Geschäftes zu rechnen. Auf der anderen Seite ist der Schadensverlauf ein bedeutend ungünstiger als vor dem Kriege, da einmal das jetzt in Fahrt befindliche Schiffsmaterial nicht mehr das gleiche ist, zum anderen aber die deutsche Transportversicherung infolge der großen Konkurrenz immer noch gezwungen ist, diese schlechten Risiken, die unter normalen Verhältnissen abgelehnt würden, bereinzunehmen, wenn sie überhaupt am Markte bleiben will. So konnten die Schadensätze auf 74% im Jahre 1927, 77% 1928 und 85% der Eigenbehalts-

<sup>1)</sup> Auf der Generalversammlung im Herbst 1927 wurden wieder verbindliche Tarife aufgestellt und zur Regelung des Altgeschäftes ein detailliertes Wettbewerbsabkommen getroffen. Vgl. Jahresbericht des Deutschen Transportversicherungsverbandes 1927/28.

<sup>2)</sup> Vgl. Jahresbericht des Deutschen Transportversicherungsverbandes 1928/30.

prämien 1929 anwachsen gegenüber einem Durchschnitt von etwa 70% in den Vorkriegsjahren.

Es liegt auf der Hand, daß das Mißverhältnis zwischen Angebot und Nachfrage, verbunden mit einem niedrigen Prämienniveau und einem ungünstigen Schadensverlauf, sich in den Geschäftsergebnissen der deutschen Transportversicherungsgesellschaften widerspiegeln muß. Einem durchschnittlichen Geschäftsgewinn der letzten Vorkriegsjahre von 4% der Eigenbehaltsprämie steht ein Verlust von 11% im Jahre 1926, 8% 1927, 5% 1928 und 8% im Jahre 1929 gegenüber. Während vor dem Kriege durchschnittlich 50% der Bruttoprämie in Rückdeckung gegeben wurde, stieg diese Rückversicherungsquote im Krieg auf 55—60%, da in dieser Periode jeglicher Ausgleich durch ausländische Risiken fortfiel, ist gegenwärtig jedoch auf 48% gesunken, ein Zeichen dafür, daß das verlustreiche Geschäft der deutschen Transportversicherung auch die Rückversicherer zur Vorsicht mahnt, und die Unterbringung von Transportrückversicherungsverträgen immer mehr auf Schwierigkeiten stößt.

Wie wir bisher kurz zu skizzieren versuchten, hat die deutsche Transportversicherung eine den anderen Zweigen der Privatversicherung eigene Entwicklung in der Nachkriegszeit eingeschlagen. Jedoch auch im Vergleich zu den ausländischen Transportversicherungen sind die Vorgänge und Ergebnisse am deutschen Markt wesentlich andere. Wie schon eingangs erwähnt, war während des Krieges und vor allem in der ersten Nachkriegszeit in fast allen Staaten der Kontinente eine heimische Transportversicherung aufgebaut und ausgebaut worden. Da vor dem Kriege die Auslandsmärkte im wesentlichen von England und Deutschland mit Transportversicherungsschutz versehen wurden, sahen sich die meisten Staaten mit Anbruch der Feindseligkeiten plötzlich vor eine Versicherungsnot gestellt, der sie gezwungenermaßen durch Ausbau der heimischen Versicherung abhelfen mußten. Begünstigt wurde diese Entwicklung dadurch, daß infolge des Ausfalls der ausländischen Schiffstonnage die Staaten vielfach den eigenen Schiffsraum vermehren mußten, was zugleich die Geschäftsbasis der neuen Transportversicherungsgesellschaften vergrößerte und fundierte. Schließlich erhielt diese Entwicklung ihren letzten Impuls durch das infolge des Krieges stark gesteigerte Nationalgefühl und die daraus fließende autarkische Wirtschaftspolitik. Am auffälligsten ist diese Gründungstätigkeit in Amerika zu verfolgen, wo mit dem Aufbau einer eigenen Handelsflotte eine nationale Transportversicherung subventioniert und großgezogen wurde<sup>1)</sup>. Eine ähnliche Entwicklung vollzog sich in China und Japan, ebenfalls Ländern, die vor dem Kriege fast völlig auf die ausländische Transportversicherung angewiesen waren. Auch die Nordischen Länder, Italien, Holland und die Schweiz, sowie England bauten während des Krieges ihre Transportversicherung in größerem Maße aus. Selbst die durch den Krieg neuentstandenen Staaten gingen bald dazu über, sich auch in versicherungswirtschaftlicher Hinsicht unabhängig zu machen und einen eigenen Versicherungsapparat aufzuziehen. Diese Entwicklung, die sich mithin als eine Weltmarkterscheinung darstellte und auf dem besonderen Boden der Kriegsverhältnisse erwachsen war, führte schließlich zu einem erheblich vergrößerten Angebot an Transportversicherungsschutz auf dem Weltmarkt. Während des Krieges hatten diese Neugründungen in

<sup>1)</sup> Dem Shipping Board wurde durch Sec. 12 des Schifffahrtsgesetzes die Entwicklung der amerikanischen Seeversicherung aufgegeben. Außerdem wurden Staatssubventionen an Reedereien nur unter der Bedingung gewährt, daß die Versicherung bei der heimischen Transportversicherung gedeckt wurden. Durch diese Politik konnten die Vereinigten Staaten bis zum Jahre 1920 etwa 180 heimische Transportversicherungsgesellschaften großziehen.

den einzelnen Ländern zunächst ausreichende Beschäftigung gefunden, da sich infolge der Kriegsrisiken die Nachfrage vergrößerte. Jedoch mit Fortfall dieser Risiken bald nach Kriegsschluß begann eine allgemeine Expansion auf dem Weltmarkt unter Heranziehung aller staatlichen und wirtschaftlichen Machtmittel, um der jeweils eigenen nationalen Transportversicherung die im Inland fehlende Basis zu schaffen. So herrschte auch in diesem Wirtschaftszweig die charakteristische wirtschaftliche Doppeltendenz: möglichst Verhinderung von Import<sup>1)</sup>, möglichst Steigerung des Exportes<sup>2)</sup>. Da von diesen Bestrebungen fast alle am Weltverkehr beteiligten Länder beherrscht waren, konnte es nicht ausbleiben, daß die Expansionszentren aufeinander stießen und sich ein Kampf um den Weltmarkt ergab, der in den ersten Nachkriegsjahren bis 1922 mit großer Erbitterung geführt wurde und auf Kosten der politisch und wirtschaftlich schwächeren Staaten ausgetragen wurde. So steht zwar England wie vor dem Kriege auf den ausländischen Versicherungsmärkten auch gegenwärtig an erster Stelle. Deutschland jedoch ist von seiner Weltstellung der Vorkriegszeit verdrängt, und zwar hauptsächlich von dem amerikanischen, dem skandinavischen und dem schweizerischen Märkte.

Deutsche Versicherungsgesellschaften in den europäischen Staaten in der Vorkriegs- und Nachkriegszeit.

	1914		1931	
	Gesamt	Transport	Gesamt	Transport
Belgien . . . . .	54	18	20	17
Bulgarien . . . . .	2	1	2	1
Dänemark . . . . .	47	23	18	15
Finnland . . . . .	5	3	—	—
Frankreich . . . . .	40	25	40	25
Großbritannien . . . . .	15	12	8	7
Italien . . . . .	22	17	4	4
Niederlande . . . . .	77	35	62	34
Norwegen . . . . .	18	15	7	2
Österreich . . . . .	25	13	13	11
Portugal . . . . .	1	1	1	1
Schweden . . . . .	10	8	3	2
Schweiz . . . . .	12	5	6	4
Spanien . . . . .	12	10	9	8
Rußland . . . . .	7	4	—	—

Die meisten europäischen und überseeischen Staaten konnten — durch keine politischen und wirtschaftlichen Schwierigkeiten gehemmt — die Nachteile der Übergründungen in ihrem Transportversicherungswesen schneller überwinden, zumal da hier die Gründungsperiode bereits in der Kriegszeit ihren Höhepunkt erreichte und niemals in dieser Heftigkeit wie in Deutschland auftrat. Die deutsche Transportversicherung jedoch befindet sich gegenwärtig zu diesen Staaten in einer späteren Entwicklungsphase. Für die Vorgänge am deutschen Transportversicherungsmarkt war nicht allein die allgemeine Weltwirtschaftskrise ausschlaggebend, sondern richtunggebend waren die Inflation und die wirtschaftlichen Hemmungen des Friedensvertrages. So ist es erklärlich, wenn das Ausland in den ersten Nachkriegsjahren einen Vorsprung erhalten konnte, der schwer wieder einzuholen ist. Der Auslandsmarkt war gewissermaßen schon verteilt, als Deutschland wieder auf dem Plan erscheinen konnte.

<sup>1)</sup> Entweder durch Erhebung einer besonderen Kautions oder einer besonderen Steuer auf ausländische Gesellschaften. So erließ z. B. Chile 1927 eine Steuer in Höhe von 15% der Prämie für alle Versicherungen, die bei ausländischen Gesellschaften getätigt wurden.

<sup>2)</sup> So berechneten z. B. die englischen Transportversicherer auf den skandinavischen Märkten niedrigere Prämienätze als in England. Vgl. Forsikrings Korrespondent 1920/28.

## Die gegenwärtige Eisenbahnlage in den Vereinigten Staaten.

Von Prof. Dr. William F. Notz, Washington.

In der Nachkriegsentwicklung des amerikanischen Eisenbahnwesens lassen sich drei Hauptabschnitte deutlich unterscheiden. Auf die erste Periode, 1920—1928, in welcher das Eisenbahnwesen einen neuen Anlauf zu nehmen schien, folgte 1928 bis Ende 1929 eine kurze Zeit der Hochkonjunktur. Mit dem New Yorker Börsenkrach, September 1929, setzte dann ein gewaltiger allseitiger Rückschlag ein, der zu der gegenwärtigen Krise führte.

Um die derzeitige kritische Lage der amerikanischen Eisenbahnen richtig einzuschätzen, ist es nötig, sich den Gang der Dinge in den beiden vorhergehenden Perioden, 1920—1929, kurz zu vergegenwärtigen.

Große, ja überspannte Hoffnungen waren bei Kriegsende, als die Eisenbahnen aus staatlicher wieder in private Kontrolle übergingen, an die Transportation Act, 1920, as amended February 24, 1922<sup>1)</sup>, geknüpft worden. So glaubte man z. B. in dem Tripartisan Railroad Labor Board ein geeignetes Tribunal geschaffen zu haben zur Lösung der leidigen Lohnarbitrzwistigkeiten. Allein jener Plan erwies sich als bald als verfehlt und wurde bereits 1926 wieder fallen gelassen. Es zeigte sich ferner, daß die dafür substituierte Railroad Labor Act einen schwerfälligen juristischen Apparat darstellte, dem zu entrinnen beide Streitparteien im Ernstfalle zu unmittelbaren Verhandlungen ihre Zuflucht nehmen würden, wie es anfangs 1931 geschah.

Als ebenso illusorisch erwiesen sich die Hoffnungen, denen man sich hingab betreffs künftiger Frachttarife, des erhofften 'fair return' aus Eisenbahnbesitz, der Wiedererstattung von Überschusseinnahmen ('recapture of excess income'), sowie der schleunigen Konsolidierung von Konkurrenzbahnen und unnötigen Bahnlinien.

Eine rühmliche Ausnahme bildete die bundesstaatliche Regulierung der Ausgabe von Eisenbahneffekten.

Bei dem Gang der Dinge sahen sich besonders zwei Kreise in ihren Erwartungen getäuscht. Es waren dies einmal die Verfrachter ('shippers'), die sich von dem Glauben hatten leiten lassen, die obenerwähnten Maßnahmen würden Ersparnisse ermöglichen, die sich letzten Endes in niedrigeren Frachttarifen widerspiegeln würden.

Nicht weniger enttäuscht wurde andererseits die große Zahl derjenigen, die Kapitalanlagen in Eisenbahnwerten besaßen und die von den erwarteten Neuerungen, insbesondere der Konsolidierung, gesicherte Einnahmen erwartet hatten. Mehrere hundert Millionen Dollars waren seit der Verabschiedung der Transportation Act vom Publikum in Eisenbahneffekten angelegt worden, die allgemein als 'gilt edged securities' galten. Die Zahl der Besitzer solcher Effekten übersteigt bei weitem diejenige von Besitzern irgendwelcher sonstiger Effekten mit Ausnahme der bundesstaatlichen Bonds. Im Dezember 1929 waren mehr als 840 000 Aktieninhaber auf den Registrierlisten der Eisenbahnen verzeichnet und es ist anzuneh-

<sup>1)</sup> Auch bekannt als „Esch-Cummins Act“.