

Dr. Stefan Grotefeld / Onnen Siems\*

## Ist das „gerecht“?

Gedanken zu Ethik und Risiko-Differenzierung am Beispiel der Kfz-Versicherung

*„Statistische Sippenhaft“, „Diskriminierung nach Geschlecht und ethnischer Herkunft“ – für die öffentliche Wahrnehmung erscheint die Risiko-Differenzierung der Versicherer zuweilen willkürlich und unfair. Dass sie reale Risiken eng abbildet, gerät dabei schnell außer Sicht. „Ethische“ Regulierungen durch die Politik sind in Einzelfällen durchaus nötig, erweisen sich in anderen Fällen aber als kontraproduktiv.*

Die markante ethische Dimension, die die Risiko-Differenzierung in der Versicherung auszeichnet, ergibt sich nicht durch moralische Ziele, wie sie etwa in der Politik formuliert werden, sondern zunächst durch ökonomische Notwendigkeiten. Sie leiten sich aus der Grundidee des Versicherungswesens her: Der Einzelne versichert sich gegen möglicherweise eintretende Schadensereignisse, die Vielen tragen solidarisch das Risiko. Die Risiko-Differenzierung – nach dem Grundsatz: Wer ein höheres Risiko darstellt, zahlt mehr, wer ein geringeres Risiko darstellt, zahlt weniger – ist hieraus die unausweichliche Folge, wie das Gedankenspiel eines „Einheitstarifes“ in der Kfz-Versicherung veranschaulicht.

Dieser würde sich errechnen aus der Summe des Gesamtschadenaufwandes und der anfallenden Be- und Vertriebskosten, geteilt durch die Anzahl der versicherten Kfz. Die Folge wäre, dass jeder Versicherte die gleiche Prämie zahlen würde, und zwar unabhängig von seinem Auto, seinem Fahrstil, seiner Fahrleistung und nicht zuletzt auch unabhängig von den Schäden, die er in der Vergangenheit verursacht hat. Jedes Versicherungsunternehmen, das solche Einheitstarife anbietet, würde nur die „schlechten Risiken“ behalten, während die „guten Risiken“ zu Versicherern abwandern würden, die nach tatsächlichem Risiko differenzieren und daher günstige Tarife anbieten können. Nur, wer Antiselektion vermeidet, kann auf Dauer am Markt überleben. Die Berechnungsmethoden haben sich in den vergangenen

Jahren erheblich verfeinert, die Zahl der Merkmale ist, nicht zuletzt in Folge der Deregulierung des Versicherungswesens, stark angestiegen.

Der stete Wettlauf, als erstes Unternehmen ein neues Risikomerkmale zu identifizieren und sich als „First Mover“ einen Wettbewerbsvorteil für ein bis zwei Jahre zu sichern, hat etwa zur Kategorisierung „Junge Fahrer“ geführt. Das Merkmal wurde 2000/2001 von ersten Versicherungsanbietern neu eingeführt, da Statistiken eindeutig ein höheres Risiko bei Fahranfängern und jungen Fahrern auswiesen. Im Jahr 2003 folgte der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) in seiner unverbindlichen Tarifempfehlung dieser Einschätzung. Seit 2005 hat sich das Merkmal bei allen Anbietern durchgesetzt.

Unterscheidungen wie Typklasse und Kilometerleistung waren bereits in den Jahren zuvor etabliert worden. Wie weit die Ausdifferenzierung der Tarifmerkmale heute in der Kfz-Versicherung fortgeschritten ist, zeigt die Tabelle auf S. 574 (Abb.1).

Dass derjenige, der ein höheres Risiko darstellt, auch einen höheren Versicherungsbeitrag leistet, scheint nur fair zu sein. Oder soll eine Person, die sich zwanzig Jahre vorbildlich an die Vorschriften gehalten und nie einen Unfall verschuldet hat, die gleiche Prämie zahlen wie jemand, der viele Verkehrsverstöße begangen und häufiger einen Unfall verursacht hat? Wohl kaum jemand würde dies für gerecht halten. Ähnlich ver-

hält es sich, wenn man eine Hausfrau, die jährlich nur 6.000 km fährt, mit einem Außendienstmitarbeiter gleichsetzt, der auf eine jährliche Fahrleistung von 60.000 km kommt, oder die Fahrerin eines VW Polo mit dem eines Audi Q7, der im Schadensfall weitaus höhere Kosten verursachen würde.

Prämien nach den jeweiligen Risiken zu differenzieren, ist offenbar ein Gebot der Fairness. Die Einsicht, die dahinter steht, ist nicht neu: Gleiches gleich, Ungleiches aber ungleich zu behandeln – dieses Grundprinzip der Gerechtigkeit hat bereits der griechische Philosoph Aristoteles formuliert. In der Versicherungswirtschaft kommt es in Gestalt des individuellen Äquivalenzprinzips zur Anwendung, wonach zwischen den erwarteten Zahlungen von und den zu erwartenden Zahlungen an den einzelnen Versicherten ein Entsprechungsverhältnis bestehen sollte. Geht man davon aus, dass Versicherte unterschiedliche Risiken haben, sind risikodifferenzierte Prämien die sich aus diesem Prinzip ergebende logische Folge.

Darüber hinaus kann die Berücksichtigung von Parametern, die von den Versicherungsnehmerinnen und -nehmern beeinflusst werden können, positive Folgen für die Gesellschaft haben. Denn wenn Versicherte ihre Prämie dadurch senken können, dass sie freiwillig an Sicherheitstrainings teilnehmen, und in der Folge die Zahl der Unfälle zurückgeht, profitieren davon nicht nur die Versicherten selber und deren Versicherer, sondern auch die Gesellschaft

\* Dr. Stefan Grotefeld ist Privatdozent für Ethik an der Universität Zürich und Leiter der Fachstelle für Kirche & Wirtschaft der Reformierten Landeskirche des Kantons Zürich.

\*\* Onnen Siems ist Mitgründer und Geschäftsführender Gesellschafter der aktuariellen Beratungsgesellschaft Meyerthole Siems Kohlruss mbH in Köln.

Merkmal	Beispiel
Hersteller	Volkswagen
Typbezeichnung	GOLF VI 1.2 TSI
Alter des VN	39 Jahre
verheiratet	ja
Geschlecht	männlich
Beruf	Mathematiker
Berufsgruppe	Innendienstangest. von Versicherungsunternehmen
Arbeitgeberbranche	Versicherungen
Führerscheinbesitz seit	21 Jahren
unfallfrei seit	6 Jahren
Sicherheitstraining absolviert	nein
Besitz einer Jahreskarte für öff. Verkehrsmittel/ Bahncard	nein
Ist VN Besitzer von Wohneigentum	ja
Welche Art von Wohneigentum	Mehrfamilienhaus, selbstbewohnt
Minderjähriges Kind vom VN oder Partner im Haushalt	ja
Geburtsdatum des jüngsten Kindes	3 Jahre
Führerscheinerwerb in EU-Land?	ja
Wohnsitz länger als 5 Jahre in der BRD	ja
Mitgliedschaft in einem Automobilclub	ja, ADAC, seit Führerscheinerwerb
Teilnahme am begleiteten Fahren	nein
Besitz der VN einen Bausparvertrag	ja
Punkte in Flensburg	nein
Tarifgruppe	normal
Nutzung	ausschl. privat
Nutzerkreis	1 weiterer Fahrer
Alter, Geschlecht und Status erster Mitfahrer	39, w, Ehefrau
Alter, Geschlecht und Status zweiter Mitfahrer	-
Stellplatz	private Einfahrt
Postleitzahl	50668
Kennzeichen	K
Saisonkennzeichen	nein
jährliche Kilometerleistung	15.000 km
Datum der Erstzulassung	01.02.2008
Datum des Erwerbs	01.02.2008
Neuwert in €	24.000
km-Stand bei Vertragsbeginn	30.000
Finanzierung	Eigen
Ist VN auch der Halter	ja
Besitz des Fzg. eine anerkannte Wegfahrsperr	ja
Fahrzeug als Betriebsausgabe anerkannt	nein
Ist der VN der Erstbesitzer	ja
Ist das Fahrzeug ein Zweitwagen	nein
Fahrten ins Nicht-EU-Ausland	nein
Grund der Berechnung	Versichererwechsel
Vorversicherer	anderer
SF-Stufe	6
Versicherungsbeginn	01.07.2011
Zahlweise	jährlich
Zahlungsart	Bankeinzug
Kündigung Vorversicherung durch Vorversicherer	nein
Vorschäden	nein

Abbildung 1: Schon heute ist die Anzahl der Merkmale beachtlich. Ihre Ausdifferenzierung ist noch nicht abgeschlossen.

Quelle: K-Tarif-Alarm, Meyerthole Siems Kohlruß

als Ganze. Das gleiche gilt für die Belohnung risikoaversen Verhaltens, indem der Schadenfreiheitsrabatt bei unfallfreiem Fahren sukzessive erhöht wird. Vor allem das Verhalten junger Fahrer, die tendenziell über weniger Geld verfügen und daher preissensibel sind, kann hierdurch positiv beeinflusst werden, was wiederum der Gesellschaft zugute kommt. Ähnlich positiv wirken auch Ökotarife, die es belohnen, wenn ein schadstoffarmer Wagen gefahren wird oder der Versicherte Besitzer einer Bahncard ist, ohne dass hier eine Risiko-Differenzierung im engeren Sinne erfolgt.

Für eine Risiko-Differenzierung sprechen also nicht nur ökonomische, sondern auch moralische Erwägungen. Zugleich weckt sie aber auch

ethische Bedenken, und zwar in dreierlei Hinsicht.

### Hohe Belastung hoher Risiken

Ein erstes Bedenken betrifft den Umstand, dass eine risikoadäquate Differenzierung der Prämien in bestimmten Fällen zu einer außerordentlich hohen Belastung der Versicherten führt. Dies trifft beispielsweise auf die Gruppe der Fahranfänger und jungen Fahrer zu, die die sehr hohen Prämien

„Für eine Risiko-Differenzierung sprechen nicht nur ökonomische, sondern auch moralische Erwägungen“

häufig kaum aufbringen können. Die Zahl der jungen Fahrer mit eigenem Wagen ist seit der Berücksichtigung des Merkmals „Junge Fahrer“ merklich zurückgegangen.

Dass eine risikoadäquate Differenzierung von Prämien eine außerordentlich hohe Belastung von Menschen mit einem sehr hohen Risiko zur Folge hat, lässt sich kaum bestreiten. Allerdings wäre es kurzschlussig, würde man die hohe Belastung der betreffenden Personen auf die Risiko-Differenzierung als solche zurückführen. Denn die eigentliche Ursache für die Belastung liegt in dem jeweiligen Risiko, das auch unabhängig von der Versicherung besteht und durch diese immerhin etwas gemindert wird.

Zwar könnten Versicherer die Belastung der betreffenden Menschen weitaus stärker vermindern, indem sie das Prinzip der Risiko-Differenzierung weniger streng handhaben oder im Extremfall einen Einheitstarif für alle Versicherten anbieten würden. Allerdings würde auf diese Weise, wie bereits oben beschrieben, nicht nur das Versicherungsunternehmen mehr oder weniger große finanzielle Einbußen in Kauf nehmen. Belastet würden auch die übrigen Versicherten, was unfair erscheint, da diese noch weniger oder genau so wenig wie die von einem hohen Risiko Betroffenen für dieses Risiko verantwortlich sind.

### Imperfekte Korrelation

Ein zweites ethisch relevantes Problem besteht in der imperfekten Korrelation. Versicherer, die Risiko-Differenzierungen vornehmen, stützen sich dabei auf statistisch relevante Eigenschaften der Versicherten, bilden Klassen und passen ihr Angebot dementsprechend an: Autobesitzerinnen und -besitzer, die ein Auto fahren, deren Halterinnen und Halter statistisch gesehen häufiger in einen Unfall verwickelt sind als andere, müssen daher einen höheren Versicherungstarif zahlen als andere, auch

wenn sie selber vielleicht seit Jahren unfallfrei geblieben sind.

Beispiele dieser Art gibt es viele und sie betreffen keineswegs nur die Kfz-Versicherung. So spielt bei der Wohngebäudeversicherung der Wohnort, teilweise sogar auch das Stadtviertel, eine wichtige Rolle für die Festlegung der Prämie. Oder es wird in der Unfallversicherung in Gefahrengruppen A und B unterteilt und alle Handwerker werden automatisch der Gruppe B mit hohem Risiko zugeordnet.

Dass Korrelationen imperfekt sind und dass es auf diese Weise immer wieder zu ungerechtfertigter „Sippenhaft“ kommt, lässt sich nicht bestreiten. Doch auch dieses Argument spricht nicht gegen Risiko-Differenzierung bzw. die Bildung von Risikoklassen als solche, sondern vielmehr dafür, diese so weit wie möglich zu präzisieren. Denn würde man stattdessen weniger oder größere Klassen bilden oder ganz auf sie verzichten, widerspräche dies dem Prinzip der individuellen Äquivalenz und damit zugleich jenem Gerechtigkeitsprinzip, dem zufolge Gleiches gleich, Ungleiches aber ungleich zu behandeln ist.

### *„Bestrafung“ für unverschuldete Risiken*

Neben den objektiv messbaren und von den Versicherungsnehmerinnen und -nehmern zu beeinflussenden Parametern wie Kilometerleistung, Typklasse oder auch Teilnahme am Sicherheitstraining werden viele Parameter für die Beitragskalkulation herangezogen, die die Versicherten nicht selber bestimmen können. Hierzu gehören das Alter und das Geschlecht sowie auch – zumindest zu Beginn der Versicherungszeit – die Schadenfreiheitsklasse. Theoretisch vom Versicherungsnehmer noch zu beeinflussen, aber vom Aufwand her für den Abschluss der vergleichsweise günstigen Autoversicherung nicht angemessen, sind Aspekte wie Alter des

## „So funktioniert der Versicherungsmarkt nun einmal: Er wird durch Wirtschaftlichkeit gelenkt, nicht durch Moral“

Wagens, Zahl der Nutzerinnen und Nutzer, Zahlungsweise, Wohnform, eventuelle Garagennutzung, Wohneigentum, Wohnort und Ortslage. Ist es ethisch vertretbar, wenn ein Versicherungsnehmer aufgrund solcher Kriterien eine höhere Prämie zahlen muss?

Gewisse Benachteiligungen verbieten sich von Gesetzes wegen. So untersagt das Gendiagnostik-Gesetz aus dem Jahr 2009 Versicherungen, ihre Kundinnen und Kunden vor Abschluss eines Vertrages zu Gen-Untersuchungen aufzufordern oder nach bereits bekannten Informationen dieser Art zu fragen. Nicht nur Kranken- und Lebensversicherungen, sondern auch andere Versicherungsanbieter betrifft das Allgemeine Gleichbehandlungsgesetz (AGG) aus dem Jahr 2007, das eine „unterschiedliche Behandlung wegen des Geschlechts“ oder „wegen der Religion, einer Behinderung, des Alters oder sexuellen Identität“ im zivilrechtlichen Verkehr für zulässig erklärt, sofern dies versicherungsmathematisch und statistisch begründet ist (§20).

Demnach war es bislang beispielsweise legal, wenn in der Kfz-Versicherung junge Frauen niedrigere Prämien zahlen, da sie nachweislich im Durchschnitt weniger Schäden verursachen als gleichaltrige Männer. Ob solch unterschiedliche Behandlung auch moralisch legitim sind, steht auf einem anderen Blatt. Wie eng das Band zwischen Ökonomie und Ethik auch in diesem Fall ist, macht das jüngste Urteil des Europäischen Gerichtshofs deutlich, das Versicherungsunternehmen zu geschlechtsneutralen Tarifen zwingt und damit al-

ler Wahrscheinlichkeit nach eine Kostenverschärfung für die Verbraucher auslösen wird.

Ausdrücklich regelt AGG §19 auch den Umgang mit „Rasse“ und „ethnischer Herkunft“ – zwei Merkmale, die auch dann keine Benachteiligung zur Folge haben dürfen, wenn es hierfür versicherungsmathematische und statistische Gründe gäbe. Doch die Konsequenzen dieses gut gemeinten Verbotes sind ebenso paradox wie ethisch unbefriedigend: In der Praxis führt dies nämlich beispielsweise dazu, dass Fahrzeughalter türkischer Herkunft, die einen statistisch signifikanten, höheren Schadenbedarf in Kasko aufweisen, zuweilen Mühe haben, eine Versicherung zu finden, die ihnen Kasko-Schutz gewährt, da kein risikoadäquater Preis erhoben werden darf.

Um die drohenden schlechten Risiken aus ihrem Bestand fernzuhalten, greifen die Versicherer zu einem Trick, indem sie abfragen: „Haben Sie Ihren Führerschein in einem EU-Land erworben?“ Ein Weg, der es den Versicherungsunternehmen erlaubt, Rückschlüsse auf das Herkunftsland zu ziehen, und dies auf ausgesprochen dezente Weise. So funktioniert der Versicherungsmarkt nun einmal: Er wird durch Wirtschaftlichkeit gelenkt, nicht durch Moral. Diese absurden Folgen machen deutlich, dass AGG §19 zu kurz gedacht ist. Die Zeche hierfür zahlt im Übrigen nicht irgendeine Sondergruppe, sondern – mit den Türken – die größte Ausländergemeinschaft, die in Deutschland lebt.

### *Aufgaben für Versicherer*

Im Folgenden möchten wir einige Überlegungen darüber anstellen, ob, wie und vor allem von wem die zuvor skizzierten moralischen Probleme im Zusammenhang mit der Risiko-Differenzierung gelöst werden können und sollten. Dabei gehen wir von der Annahme aus, dass es aus Gründen der Effizienz grundsätzlich sinnvoll ist, wenn moralische Probleme dem Subsidiaritätsprinzip folgend nach Möglichkeit „vor Ort“ gelöst werden.

Lässt sich das betreffende Problem auf diesem Weg nicht zufriedenstellend lösen, empfiehlt es sich, auf der nächst höheren Ebene (Verband, Politik) nach einer Lösung zu suchen. Geht man von diesem von Horst Steinmann und Albert Löhrl<sup>1</sup> in die Wirtschaftsethik eingeführten Grundsatz aus, dann – so unsere These – wird man von Unternehmen vor allem erwarten dürfen, dass sie sich des Problems der imperfekten Korrelation annehmen, während die beiden anderen Probleme wohl letztlich auf übergeordneter Ebene bearbeitet werden müssen.

Das Prinzip der individuellen Äquivalenz ist in der Versicherungswirtschaft wohlbekannt und etabliert: Wer ein bestimmtes Merkmal aufweist, das eine hohe Korrelation mit einem bestimmten Risiko aufweist, zahlt eine höhere Prämie als jemand, der dieses Merkmal nicht aufweist. Das erscheint nur fair und solange wir davon ausgehen, dass wir es nicht mit einem unverschuldeten Risiko bzw. Merkmal zu tun haben – dazu unten mehr – entspricht die Befolgung dieses Prinzips dem klassischen Grundsatz der Gerechtigkeit „Gleiches ist gleich, Ungleiches ist ungleich zu behandeln“.

Das Problem der imperfekten Korrelation besteht denn auch aus ethischer Sicht eben darin, dass sie diesem Grundsatz widerspricht, weil die Korrelation zwischen Merkmal und Risiko-Einschätzung nicht perfekt, sondern mehr oder weniger ungenau ist, so dass eine mehr oder weniger große Anzahl von Personen aufgrund eines bestimmten Merkmals einer Risikoklasse zugeordnet werden, ohne dass dies ihrem faktischen Risikoverhalten entsprechen würde. Das ist das Phänomen der „Sippenhaft“: Ungleiches wird gleich behandelt, und das ist ungerecht.

Zwar sind perfekte Korrelationsverhältnisse eine Utopie, doch das bedeutet nicht, dass imperfekte Korrelationen nicht vermindert werden könnten, indem man nach weiteren signifikanten Merkmalen sucht, sie

mit anderen verbindet und auf diese Weise die Risikoeinschätzungen verbessert. In der Praxis geschieht genau dies immer wieder, weil eine solche Risiko-Differenzierung, wie eingangs bereits skizziert, im ökonomischen Interesse der Versicherungsanbieter ist. Eine verbesserte Risiko-Differenzierung vertreibt „schlechte Risiken“, die dadurch mit höheren Prämien belastet werden, und zieht zugleich „bessere Risiken“ an, die aufgrund der verbesserten Differenzierung geringere Prämien zahlen als bei der Konkurrenz.

Doch das Instrument der Differenzierung bringt auch eine Verlockung mit sich, gewissermaßen ein „unmoralisches Angebot“. Gemeint ist hier die Möglichkeit, die Tarife schleichend zu erhöhen – und zwar nicht, weil die tatsächlichen Risikokosten gestiegen wären, sondern weil es nun mal den „Frosch im Kochtopf“ gibt. Wenn man das Wasser gemächlich erhitzt, verlässt der Frosch den Topf auch bei hohen Temperaturen nicht. Soweit der berühmte Versuchsaufbau. Analog dazu wird der Großteil der Kunden nicht gleich den Versicherer wechseln, wenn sich die Tarife gelegentlich und kleinschrittig erhöhen. Während das Experiment mit dem Frosch in den Bereich der Legende gehört, ist die „Wechsel-Trägheit“ vieler Kunden bis zu einem gewissen Grad Realität. Zum Teil erklärt sie sich aus menschlicher Bequemlichkeit, zum Teil aber auch aus dem Vertrauen der Kunden in die Institution „Versicherung“. Wer dies ausnutzt, darf über die Tücke der „imperfekten Korrelationen“ nicht mehr klagen, weil er selbst für eine sorgt.

Doch solange sich Versicherer durch ihr – selbstverständlich berechtigtes – ökonomisches Interesse nicht zu derartigen Praktiken verführen lassen, können sie das, was die Ethik gebietet, durchaus mit ihren wirtschaftli-

chen Zielen in Einklang bringen. Deshalb erscheint es uns möglich und dem Subsidiaritäts-Prinzip folgend auch sinnvoll, wenn das Problem der imperfekten Korrelation auf der Ebene der Unternehmen bearbeitet wird.

### Aufgaben für den GDV und den Gesetzgeber

Anders verhält es sich unseres Erachtens bei den beiden anderen, oben genannten Problemen. Was zunächst die hohe Belastung durch hohe Risiken betrifft, so sollte man aus ethischer Sicht zwischen drei Typen von hohen Risiken differenzieren: unverschuldeten hohen Risiken (a), selbst verschuldeten und durch Verhaltensänderung beeinflussbaren hohen Risiken (b) sowie schließlich selbst verschuldeten, aber durch Verhaltensänderung nicht beeinflussbaren hohen Risiken (c). Da von unverschuldeten Risiken weiter unten noch gesondert die Rede sein wird, beschränken wir uns an dieser Stelle darauf, einige Bemerkungen zu Risiken vom Typ (b) und (c) zu machen.

Dass die moralische Verantwortung für Risiken vom Typ (b) bei den Risikoträgern selber liegt, dürfte deutlich sein. Ein Kfz-Halter, der häufig zu schnell fährt und Schäden verursacht, ist selbst dafür verantwortlich, dass er als ein sehr hohes Risiko eingestuft wird und dementsprechend hohe Prämien zahlen muss. Sollten die hohen Prämien für ihn zu einer nicht oder kaum zu tragenden Belastung werden, ist er selber in der Lage Abhilfe zu schaffen, indem er sein Fahrverhalten ändert. Risiken vom Typ (b) stattdessen der Versicherungsgemeinschaft aufzubürden,

<sup>1</sup> Horst Steinmann, Albert Löhrl (1994): Grundlagen der Unternehmensethik. 2. überarb. und erw. Aufl., Stuttgart: Schäffer-Poeschel.

Risikotyp	Ursache	beeinflussbar
a	unverschuldet	ja
b	selbst verschuldet	ja
c	selbst verschuldet	nein

Abbildung 2: Hohe Risiken und ihre Typologie

hieß nicht anderes, als deren Solidarität auszunutzen.

Anders verhält es sich mit hohen Risiken vom Typ (c), die zwar selbst verschuldet, aber durch eine Verhaltensänderung nicht (mehr) veränderbar sind. Auch in diesem Fall liegt die moralische Verantwortung in erster Linie bei dem betreffenden Individuum, das für sein hohes Risiko hohe Prämien in Kauf nehmen muss, und insoweit hohe Risiken ein hohes Prämienaufkommen versprechen, sind Versicherungen nicht ungerne bereit, sie aufzunehmen. Was aber, wenn die Betroffenen die hohen Prämien nicht zahlen können? Dies wäre zum Beispiel dort der Fall, wo der Bonitätscore einer Person infolge eigenen Fehlverhaltens auf einen erhöhten Zahlungsausfall hindeutet und diese deswegen Schwierigkeiten hat, unter den herrschenden Bedingungen zu einem für sie tragbaren Tarif eine Police bei einer Kfz-Versicherung abzuschließen.

Gibt es jemanden, der in einem solchen Fall moralisch zur Solidarität verpflichtet ist? Eine nahe liegende Möglichkeit, um Solidaritätspflichten zu begründen, besteht darin, dass man auf das Prinzip der Reziprozität zurückgreift, das als Goldene Regel in unserer Alltagsmoral verankert ist: Da ich mir selber in einer vergleichbaren Situation wünschte, andere ständen mir solidarisch zur Seite, sollte ich genau dies tun, wenn jene auf meine Solidarität angewiesen sind. Bedeutet dies, dass Versicherungsgesellschaften, in dem eben skizzierten Beispiel, die Prämien für die betreffende Person senken und die damit verbundenen Kosten auf ihre übrigen Beitragszahler verteilen sollten?

In unseren Augen wäre dies ein Kurzschluss. Zwar könnte man unter Berufung auf die Goldene Regel in diesem Fall tatsächlich von einer moralischen Hilfspflicht der Beitragszahler gegenüber dem Betroffenen sprechen, doch würde dieses Argument dennoch aus zwei Gründen zu kurz greifen: Erstens übersieht es, dass

viele Versicherte diesen Zusammenhang weder sehen noch vielleicht akzeptieren würden, sondern, mit steigenden Prämien konfrontiert, zur Konkurrenz wechseln würden (adverse Selektion).

Zu diesem ökonomischen gesellt sich zweitens ein ethischer Einwand: Wenn in einem solchen Fall von einer Pflicht zur Solidarität die Rede sein kann, wofür es unseres Erachtens Grund gibt, dann handelt es um eine Pflicht, die nicht allein an die Versicherten einer bestimmten Gesellschaft adressiert ist, sondern an alle Angehörigen einer sozialen Gemeinschaft. Das wiederum bedeutet, dass wir es mit einem Problem zu tun haben, dass von Versicherungsgesellschaften weder gelöst werden kann noch gelöst werden sollte, sondern auf übergeordneter Ebene, nämlich vom Staat – Auf welche Weise, soll hier offen bleiben.

Damit kommen wir zum dritten Problem, d.h. der „Bestrafung“ für unverschuldete Risiken. Von einer ungerechtfertigten „Bestrafung“ wird hier deshalb gesprochen, weil wir es im Allgemeinen als ungerecht empfinden, wenn Menschen aufgrund eines Merkmals, für das sie selber keinerlei Verantwortung tragen, benachteiligt werden. Doch genau dies ist im Versicherungswesen häufig der Fall und betrifft, wie wir oben gesehen haben, auch die Kfz-Versicherung, weil Versicherer sich genötigt sehen, den mit solchen Merkmalen verbundenen, statistisch signifikanten Risiken Rechnung zu tragen. Tun sie dies nicht, besteht die Gefahr, dass sie zu einem Opfer adverser Selektion werden. Dass der Gesetzgeber sich dieses Problems im Rahmen des AGG angenommen hat, erscheint von daher nur folgerichtig. Wirklich befriedigend ist die dort vorgenommene Lösung allerdings nicht, und zwar aus zwei Gründen.

Zunächst wird das Problem der unverschuldeten Risiken, wenn überhaupt, dann nur teilweise „gelöst“. Zwar dürfte das zivilrechtliche Be-

nachteilungsverbot von §19 AGG alle wesentlichen natürlichen Merkmale erfassen, die die Grundlage für eine Ungleichbehandlung in der Kfz-Versicherung bilden könnten, indem es eine „Benachteiligung aus Gründen der Rasse, oder wegen der ethnischen Herkunft, wegen des Geschlechts, der Religion, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität“ für „unzulässig“ erklärt.

Der folgende Paragraph relativiert dieses Verbot freilich in erheblichem Maße. Absolut gilt es nämlich nur für die Merkmale Rasse und Ethnie, während gemäß §20 Abs. 2 AGG eine unterschiedliche Behandlung in der privatrechtlichen Versicherung „wegen der Religion, einer Behinderung, des Alters oder der sexuellen Identität“ durchaus zulässig ist, sofern nämlich „dessen Berücksichtigung bei einer auf relevanten und genauen versicherungsmathematischen und statistischen Daten beruhenden Risikobewertung ein bestimmender Faktor ist“. Tatsächlich wird das Problem der „Bestrafung“ unverschuldeter Risiken durch das AGG also nur teilweise „gelöst“, da das zuvor ausgesprochene Verbot zivilrechtlicher Benachteiligungen bezüglich der genannten Merkmale im Hinblick auf die Versicherungswirtschaft faktisch wieder zurückgenommen wird.

Anders verhält es sich, wie erwähnt, bei den beiden Merkmalen Rasse und Ethnie. Was angesichts der deutschen Vergangenheit verständlich ist, ist aus der Sicht der Versicherer freilich nicht wirklich schlüssig. Denn die ethnische Herkunft stellt in der Kfz-Versicherung durchaus ein statistisch relevantes Merkmal dar, so dass die Versicherer stattdessen verständlicherweise auf Substitute ausweichen. Dass dies dem Willen des Gesetzgebers entspricht, wird man freilich bezweifeln dürfen, und man braucht kein Prophet zu sein, um vorherzusagen, dass dem Merkmal „Geschlecht“ bald ein ähnliches Schicksal zuteil werden dürfte, nachdem der

Europäische Gerichtshof in seinem Urteil vom 1. März 2011 die derzeit mögliche unterschiedliche Behandlung aufgrund des Geschlechts für unzulässig erklärt hat.

Findige Versicherer werden sich schon heute Gedanken über mögliche Substitute machen, auf die sie nach der spätestens zum 21.12.2012 fälligen Gesetzesänderung zurückgreifen können. Das aber würde bedeuten, dass die Lösung auch in diesem Fall keine wirkliche Lösung darstellt: Die moralisch fragwürdige „Bestrafung unverschuldeter Risiken“ wird auf diese Weise nämlich nicht beseitigt, sondern lediglich kaschiert.

### *Erweiterte Regressmöglichkeiten als Lösung?*

Ist eine bessere Lösung denkbar? Aus ethischer Perspektive wäre in jedem Fall eine Regelung erwünscht, die auf die Verantwortung des Individuums abstellt und nicht von einer Klasse, der es angehört, auf sein eigenes Verhalten rückzuschließen versucht. Die vielleicht naheliegend erscheinende Einführung eines Selbstbehaltes wie in der Kaskoversicherung ist zwar in der gewerblichen Kfz-Versicherung möglich – widerspricht aber dem im Gesetz verankerten umfänglichem Opferschutz, dem die potenzielle Zahlungsunfähigkeit des Versicherungsnehmers zuwider läuft.

Als sinnvoller könnte sich dagegen unseres Erachtens eine Erweiterung



## „Aus ethischer Perspektive wäre in jedem Fall eine Regelung erwünscht, die auf die Verantwortung des Individuums abstellt“

der Regressmöglichkeiten des Versicherers bei Obligenheitsverletzungen des Versicherungsnehmers vor dem Versicherungsfall erweisen.

Im Gesetz über die Pflichtversicherung für Kraftfahrzeughalter wird der Regress – auch bei grober Fahrlässigkeit – generell auf 5.000 Euro (in Kombination mehrerer Obligenheitsverletzungen auf 7.500 Euro) begrenzt. Der Regress kann nur bei schwerwiegenden Verstößen im Straßenverkehr angewendet werden: bei Trunkenheit, Fahren unter Drogeneinfluss oder ohne Führerschein. Eine Erweiterung könnte eine Ausweitung der Verkehrsverstöße auf überhöhte Geschwindigkeit, dichtes Auffahren und Überfahren einer roten Ampel einbeziehen. Alternativ könnte die nach einem Unfall entzogene Fahrerlaubnis die Regressoption des Versicherers eröffnen.

Stattdessen oder in Ergänzung hierzu könnten Versicherer dazu verpflichtet werden, das tatsächlich individuelle Risikoverhalten des Versicherungsnehmers in die Tarifierung einfließen zu lassen. Zu nennen sind hier moderne Ansätze der Telematik, die in der Versicherungswirtschaft unter dem Begriff „Pay as you drive“ kursieren, aber aufgrund der technischen Herausforderungen und der offenbar geringen Akzeptanz beim Autofahrer, sich permanent „überwachen“ zu lassen, noch keinen Eingang in die Praxis gefunden haben.

Damit Versicherer in Zukunft solche Wege beschreiten können, ist sowohl der Gesetzgeber gefordert als auch der GDV als Interessenvertretung der Versicherer gegenüber der

Politik. Bereits jetzt möglich und technisch weniger aufwändig wäre die Berücksichtigung von Eintragungen im Verkehrszentralregister, umgangssprachlich auch Flensburgpunkte genannt.

Der Zusammenhang zwischen Flensburgpunkten und Unfallwahrscheinlichkeit ist in mehreren Studien hinlänglich nachgewiesen und wurde bis dato nur von sehr wenigen Versicherern als Tarifmerkmal eingeführt. Beide Ansätze würden das tatsächliche individuelle Risikoverhalten des Versicherungsnehmers reflektieren und so eine solide Grundlage für eine echte risikoadäquate Tarifierung darstellen.

Was schließlich speziell die Gruppe der Fahranfänger angeht, so wäre zu erwägen, ob hier nicht eine raschere Anpassung der Prämien in den ersten Jahren erfolgen könnte.

### *Lösbar sind die Probleme nicht – dennoch lassen sie sich reduzieren*

Risiko-Differenzierung ist nicht nur in der Kfz-Versicherung üblich, sondern für die Versicherungsbranche als solche charakteristisch. Aus der Sicht der Versicherer stellt sie ein ökonomisches Erfordernis dar, das freilich mit dem ethischen Grundsatz, wonach Gleiches gleich und Ungleiches ungleich zu behandeln ist, übereinstimmt.

Mit der Risiko-Differenzierung verbunden sind allerdings drei moralisch relevante Schwierigkeiten, nämlich die hohe Belastung hoher Risiken, das Problem der imperfekten Korrelation sowie die „Bestrafung“ unverschuldeter Risiken. Wie wir zu zeigen versucht haben, lassen sich diese Probleme, wenn auch vielleicht nicht eliminieren, so doch zumindest reduzieren. Nicht nur der Gesetzgeber und der GDV, sondern auch die Versicherer sollten hierzu einen Beitrag leisten, ohne deswegen ökonomisch Schaden nehmen zu müssen.