

Hans H. Lembke

Phönix, Wiener und Berliner

Aufstieg und Sturz eines
europäischen Versicherungskonzerns

 Springer VS

Phönix, Wiener und Berliner

Hans H. Lembke

Phönix, Wiener und Berliner

Aufstieg und Sturz eines europäi-
schen Versicherungskonzerns

Hans H. Lembke
Technische Hochschule Brandenburg
Brandenburg an der Havel, Deutschland

ISBN 978-3-658-10973-8

ISBN 978-3-658-10974-5 (eBook)

DOI 10.1007/978-3-658-10974-5

Die Deutsche Nationalbibliothek verzeichnet diese Publikation in der Deutschen Nationalbibliografie; detaillierte bibliografische Daten sind im Internet über <http://dnb.d-nb.de> abrufbar.

Springer VS

© Springer Fachmedien Wiesbaden 2016

Das Werk einschließlich aller seiner Teile ist urheberrechtlich geschützt. Jede Verwertung, die nicht ausdrücklich vom Urheberrechtsgesetz zugelassen ist, bedarf der vorherigen Zustimmung des Verlags. Das gilt insbesondere für Vervielfältigungen, Bearbeitungen, Übersetzungen, Mikroverfilmungen und die Einspeicherung und Verarbeitung in elektronischen Systemen.

Die Wiedergabe von Gebrauchsnamen, Handelsnamen, Warenbezeichnungen usw. in diesem Werk berechtigt auch ohne besondere Kennzeichnung nicht zu der Annahme, dass solche Namen im Sinne der Warenzeichen- und Markenschutz-Gesetzgebung als frei zu betrachten wären und daher von jedermann benutzt werden dürften.

Der Verlag, die Autoren und die Herausgeber gehen davon aus, dass die Angaben und Informationen in diesem Werk zum Zeitpunkt der Veröffentlichung vollständig und korrekt sind. Weder der Verlag noch die Autoren oder die Herausgeber übernehmen, ausdrücklich oder implizit, Gewähr für den Inhalt des Werkes, etwaige Fehler oder Äußerungen.

Lektorat: Frank Schindler

Gedruckt auf säurefreiem und chlorfrei gebleichtem Papier

Springer Fachmedien Wiesbaden ist Teil der Fachverlagsgruppe Springer Science+Business Media (www.springer.com)

Inhalt

Versicherungswirtschaft und Wirtschaftskriminalität	1
Der Phönix in Österreich-Ungarn und den Nachfolgestaaten	19
Entfaltung in den Glanzjahren der Monarchie	20
Skandalgewitter vor Kriegsende	27
Verluste, Risiken und Aufstieg nach dem Zerfall	35
Die Ambitionen auf den deutschen Markt	43
Marktschranken in Kaiserzeit und Krieg	43
Expansion und Staatsaufsicht in den zwanziger Jahren	49
Die Lebensversicherung der Volksgemeinschaft	63
Versicherungswirtschaft unter Staat und Partei	63
Wachstum, Wettbewerb und Machtkampf in der Fachgruppe	72
Der deutsche Phönix unter Anpassungszwang	79
Pressebild, neue Produkte, Werbung	79
Streit mit Aufsichtsamt und Partei	88
Wandel in Direktionsrat und Vorstand	99
Die Lebensversicherung für jüdische Kunden	107
Vermögenstransfer auf neuen Wegen	107
Haavara-Abkommen und Kollektivversicherung	113
Mobilisierung des Immobilienbesitzes	121

Der Krach in Wien und das deutsche Echo	129
Krise, Sturz und Phönix-Gesetze	129
Einschätzung in deutscher Presse und Auswärtigem Amt	134
Bestechungslisten und Parteipropaganda	140
Verbindungsmann zwischen Phönix und NSDAP	146
Der Fall Phönix in Politik und Wirtschaft	153
Schuschnigg, Starhemberg und das Büro Megerle	153
Assekuranz als volkswirtschaftliches Risiko	168
Lehrstücke Favag und Phönix	179
Die Ehrbarkeit in der Krise	191
Identität und Idealisierung	191
Wege in die Wirtschaftskriminalität	198
Treiber und Getriebener in der Politik	215
Die Nachwirkungen	221
Isar Lebensversicherung: Nachfolgerin im Altreich	221
ÖVAG und Deutscher Ring in der Ostmark	234
Wiedergutmachung und Spuren im Nachkriegsdeutschland	242
Die Systemrelevanz des Phönix und der AIG	259
Anmerkungen	273
Ausgewählte Literatur	327
Abkürzungen	335
Register	337

Versicherungswirtschaft und Wirtschaftskriminalität

Der Phönix, in der Geschichte dieses Buches, ist ein österreichischer Versicherer, den ein Wiener namens Berliner mit Unternehmergeist und Raffinesse an die europäische Spitze führt und 1936 mit ihm abstürzt. Die deutsche Niederlassung in München wird mit Schweizer Hilfe aufgefangen und die Versicherten bleiben verschont, auf Weisung aus dem preußischen Berlin. – Der Phönix, in der Geschichte der Mythen: dies ist der sagenhafte Feuervogel, der sich einen Scheiterhaufen aus Zimt und wohlriechendem Holz errichtet, sich darauf verbrennt und aus der Asche wieder ersteht, verjüngt und erstarkt für ein weiteres Leben. Aus der ägyptischen Mythologie überliefert, steht er für das Ideal eines von göttlicher Macht bestimmten Zyklus, ist ein Sinnbild für Auferstehung und Unsterblichkeit.

Mit dieser symbolischen Leuchtkraft hat er seinen Platz auch im Irdischen gefunden, nicht zuletzt als Firmenmarke. Damit soll er Unternehmen helfen, ihren Gütern und Diensten eine Ausstrahlung von Sicherheit, Dauerhaftigkeit, Aufstieg und kraftvoller Schönheit zu geben. Wer kam wohl als erster auf die Idee, dieses Symbol für den Verkauf von Assekuranz-Policen zu nutzen? Vermutlich war es Nicholas Barbon, Pionier der Feuerversicherung in London. Den Anstoß zum Einstieg in das Geschäft hatte ihm das »Great Fire« von 1666 gegeben.

Dieses hatte einmal mehr gezeigt, dass Städte und Bewohner den Bränden, die Häuser und Geborgenes vernichteten, wenig entgegen zu setzen hatten. Wohl aber konnten sie das Zerstörte wieder aufbauen, besser und schöner als es vorher war. Wenn allerdings das Vermögen der Geschädigten dazu nicht reichte, so brauchten sie den Fundus einer Gruppe oder einer Organisation: etwa die Geldbestände einer Brandgilde, der sie angehörten, oder die Reserven einer kapitalistischen Feuerversicherung, in die sie – wie alle anderen Versicherten – die verlangten Prämien zahlten.

Barbon gründete sein Unternehmen in den 1670ern, machte es 1680 zur ersten Aktiengesellschaft der jungen Branche, starb 1698 und überließ es seinen Nachfol-

gern, das Geschäft 1705 auf den Namen *Phenix* zu taufen.¹ Eine gute Wahl, denn ein Feuerversicherer, der den legendären Feuervogel ins Firmenbild nimmt, kann den Glauben des Kunden stärken, dass sein Haus aus der Asche neu entstehen wird. Und noch einen weiteren Sinn hat das Symbol: es soll das Vertrauen in einen steilen Aufstieg des Versicherungsunternehmens stärken.

Zumindest diese zweite Erwartung erfüllte sich beim *Phenix* nicht. Die Gesellschaft überlebte seinen Gründer nur um einige Jahrzehnte, und zu wirklicher Größe ist sie nie aufgestiegen. Das gelang erst ihrem Namensnachfolger *Phoenix*, 1782 gegründet. Dieser erreichte schon bald die erhabene Höhe der führenden Konkurrenten *Sun* und *Royal Exchange*, die mehr als 60 Jahre älter waren. Als erster ausländischer Versicherer eröffnete er schon 1786 eine Agentur auf deutschem Boden; über diese gelangte der Feuervogel aufs Firmenschild des zweitältesten deutschen Feuerversicherers.² Nach Wien kam der britische *Phoenix* erst 1875. Sein Ende fand er im Alter von 202 Jahren, als er 1984 von *Sun Alliance and London Assurance* übernommen wurde, dem Konzern, in dem sein früher Konkurrent *Sun* aufgegangen war. Der Verschmelzungsprozess erreichte seine Schlussphase, als im Jahre 2008 der Versicherungsgigant *RSA Insurance* entstand.

Trotz allem Auf und Ab: »Phönix« ist seit langem eine populäre Marke, weit über die Grenzen der Assekuranz hinaus. Die Urerfahrungen von Feuer, Morgenröte und Aufstieg lassen sich mannigfaltig mit Unternehmens-Images verbinden. Versucht haben dies Hüttenwerke und Motorenhersteller, Brennstoffhändler und Kaminbauer, auch Winzereien, Flugzeugwerften und Ballonfabriken. So sah man den Feuervogel auch immer schon auf Firmenschildern in Wien und Berlin. Dies zeigt schon ein kurzer Blick in die Adressbücher, etwa der 1930er Jahre. In der Spreestadt fand sich die Phönix-Marke im gesamten Branchenspektrum von Elektrizität bis Antriebsmaschinen und von Bankgeschäften bis Immobilien. Und an der Donau trugen Holzwerke, Ofenlieferanten, selbst eine Konservenfabrik diesen Namen.³ Zudem hatte die Marke Eingang in die Assekuranz gefunden – mit der *Lebensversicherungsgesellschaft Phönix*, Sitz in Wien und Niederlassung in Berlin.

Auch an neueren Versuchen zur Sinnbildnutzung fehlt es nicht. Nicht alle sind positiv; denn das Bild vom lichtvollen Aufstieg wird bisweilen pervertiert. Die *Phoenix Kapitaldienst GmbH* in Frankfurt am Main prellte fast 30 000 Anleger um mehrere hundert Millionen Euro. Sie verlor das Geld auf Terminmärkten und verschleierte die Verluste, auch gegenüber hochkarätigen Wirtschaftsprüfern. Erst nach dem Unfalltod des Verantwortlichen im Jahr 2004 flog der Betrug auf. Noch zehn Jahre später warteten Anleger auf ihre Entschädigung; die Bankaufsicht hatte versagt und die Anlegersicherung zu spät gegriffen.

Solche Skandale haben auch das Image der Versicherungswirtschaft belastet, vor allem in der Gründerzeit. Versicherer aller Sparten waren in diesen Anfangsjah-

ren notorisch schlecht angesehen. Andererseits hatten sie ein großes Wachstumspotenzial, das sie freilich nur dann nutzen konnten, wenn sie sich – um das beträchtliche Kapital zu beschaffen – als Aktiengesellschaften organisierten. So standen sie gleich zweifach in schlechtem Licht: weil sie Versicherungen verkauften, und weil ihre Eigner nur begrenzt hafteten. Britische Anbieter galten auch in diesem Sinne als Schrittmacher, weshalb 1841 regierungsseitig ein Ausschuss berufen wurde, um speziell die Machenschaften von Versicherungs-Aktiengesellschaften zu untersuchen, die sich in den 1830ern gegründet hatten.

Von ihnen ist – als Lebensversicherer – die *Independent Middlesex Life and Fire Assurance Company* in die Geschichte eingegangen.⁴ Sie startete 1837 mit einem Kapitalausweis in unverfroren erschwundelter Höhe und stieg ins Kleinlebensgeschäft mit konkurrenzlos niedrigen Prämien ein. Der Betrug flog auf und wurde zum Skandal; die Presse berichtete ausführlich über Buchfälschungen, Verkaufschliche, Täter und auch Opfer. Ein Beispiel: »An aged and infirm man, who came up to town, in an exhausted condition, by the railroad, told his melancholy story. He had sunk all he had in the world, amounting to 1 000/., in the West Middlesex, and he had now no alternative but the workhouse, except, indeed, which was more probable – the madhouse should be considered the proper place for him.«⁵

Während die britischen Lebensversicherer Vorreiter waren, kamen österreichisch-ungarische erst spät zum Zuge. Am Weltversicherungsbestand hielt England um 1850 einen Anteil von 70 Prozent, während Österreich-Ungarn unter 2 Prozent blieb. So nahm ein *Oesterreichischer Phönix* sein Lebensassekuranz-Geschäft erst ein Vierteljahrhundert nach dem Skandal um die *Middlesex* auf, mit Standort in Wien. Auch dort hatte sich Argwohn gegenüber der Branche verbreitet, nicht zuletzt wegen des Zusammenbruchs der *Ohio Life Insurance & Trust Company* (1857) und dessen weitreichenden Domino-Effekten.⁶ Der neue Wiener Anbieter bekam dies sehr bald zu spüren. *Die Presse* schrieb im April 1867: »(Oesterreichischer Phönix.) Unsere Versicherungs-Actien-Gesellschaften lieben es so sehr, mit ihren riesigen Capitalien zu prunken und hiedurch auf die ›außerordentlichen‹ Garantien hinzuweisen, die sie den Versicherten bieten, daß es im Interesse derselben jedenfalls geboten erscheint, denn doch zeitweise diese ›Garantien‹ etwas näher zu beleuchten. So führt der Oesterreichische Phönix in seinen neu ausgegebenen Lebensversicherungs-Broschüren unter dieser Rubrik Folgendes an: [...].«⁷ Es folgten die Zahlen der Gründungsbilanz; der Redakteur kommentierte sie mit Bedenken.

Das anfangs halbseidene Milieu der Lebensversicherung hat Journalisten, aber auch Literaten interessiert. So ließ Charles Dickens sich vermutlich von dem *Middlesex*-Skandal inspirieren, als er 1844 in »Martin Chuzzlewit« die Figur des Montague Tigg, alias Tigg Montague zeichnete. Dieser hatte seinen Namen gewechselt,

weil er sich anschickte, eine »uneigennützig« Darlehens- und Lebensversicherungsgesellschaft mit zu begründen, die *Anglo-Bengalee Disinterested Loan and Life Assurance Company*.

Als Kompagnon wollte er Jonas Chuzzlewit, den Sohn der Titelfigur gewinnen. Sein Unternehmen schilderte er ihm ohne Zurückhaltung, wie unter Gleichgesinnten. Er verkaufe Leibrenten zu außerordentlich kundenfreundlichen Bedingungen, mit großem Erfolg bei Damen und Herren in der Provinz. Und sein zweites Produkt seien Lebensversicherungen, ein ebenfalls sehr einträgliches Geschäft. Der umworbene Jonas Chuzzlewit äußerte Bedenken, weniger ethischer denn praktischer Art: was könne man tun, wenn die Auszahlungen fällig würden? Sein Einwand war: »Das ist alles recht hübsch, solange das Büro jung ist; aber wenn die Versicherten zu sterben anfangen – daran muss man auch denken.«

Montague war um eine Antwort nicht verlegen. »Um Ihnen zu zeigen, wie richtig Ihr Urteil ist«, entgegnete er, »will ich Ihnen bemerken, daß wir im Anfang ein paar unglückliche Todesfälle hatten, die uns herunterbrachten auf ein großes Piano.« »Wie weit herunter brachten?« rief Jonas. »Ich gebe Ihnen mein heiliges Ehrenwort«, sagte Tigg Montague, »daß ich auf jedes zweite Stück Eigentum Geld aufnahm und allein dastand mit einem großen Piano. Es war noch dazu ein aufrechtes, so daß ich nicht einmal darauf sitzen konnte. Aber wir brachten's hinter uns. Wir gaben in derselben Woche eine große Anzahl neuer Policen aus (natürlich auch eine schöne Provision für die Anwälte), und so waren wir in Kürze darüber weg. Wenn sie aber einmal in Masse fällig werden, was freilich einmal geschehen muß, wie Sie ganz richtig bemerkten, dann –« Er beendete den Satz so leise, daß nur ein zusammenhangloses Wort vernehmbar war, und das auch nur unvollkommen. Aber es klang wie »türmen«.⁸

Wie sahen andere Literaten die Welt der Versicherungen? Diese Frage stellte 170 Jahre nach dem *Middlesex*-Krach ein Artikel zu »Kafka und die Assekuranz«. Der Autor schrieb von einem »Einfluss auf den Fortgang des Geistesgeschichte«; in der Literatur seien etliche, deutliche Spuren des Versicherungswesens zu finden.⁹ So habe Goethe in seinen großen Bildungsroman die Figur eines Versicherungsgründers aufgenommen, und Thomas Mann, früh Volontär bei der *Süddeutschen Feuer*, habe einen (betrügerischen) Versicherungsdirektor in die Familie Buddenbrook einheiraten lassen. Franz Kafka habe bekanntlich in seinen zehn Jahren als »Versicherungsbeamter« (bei der *Generali*, spätere Teilerbin des Wiener Phönix) ausreichend Stoff für mehr als ein Dutzend seiner Werke gesammelt. Zu nennen sei auch Hans Fallada und nicht zuletzt ein Schriftsteller mit einschlägigem Ehrenamt: der »Versicherungsombudsmann« Arno Surminski.

Anders als Kafka hat Surminski seine langjährige Branchenerfahrung nicht in die Belletristik eingebracht. Sehr wohl aber trug er zur Fachliteratur bei, etwa mit seiner Artikelserie zur Versicherungswirtschaft im 20. Jahrhundert und mit einem

Aufsatz über Missbrauch und Kriminalität in der Branche. »Die Versicherungswirtschaft hat in historischer Zeit durch eigenes Fehlverhalten und den Lauf der Weltgeschichte ihren guten Ruf beschädigt. Sie laboriert heute noch, obwohl die Anlässe weitestgehend behoben sind, an den Folgen früherer Fehlentwicklungen.« Dieses Negativbild entstand – so Surminski – schon im ersten Gründungsboom, von 1850–75. »Die Folgen dieser wilden Zeit sind heute noch spürbar. Die geradezu traumatische Angst der Versicherer vor Konkursen hängt mit jener Welle von Zusammenbrüchen im vorigen Jahrhundert und mit einem ähnlichen Konkursdebakel in den 20er Jahren zusammen.«¹⁰

Die Serie der Unternehmenskrisen riss auch im 20. Jahrhundert nicht ab. Denn zur Kategorie des »Großen Krachs« zählte Surminski diese drei: die *Frankfurter Versicherungs-AG*, kurz: *Favag* (1929), die *Alte Vaterländische* im Verbund mit ihrer Kreditversicherungstochter (1929) und nicht zuletzt die Titelfirma des vorliegenden Buches. »Die Phönix in Wien war in der Zeit zwischen den beiden Weltkriegen der bedeutendste Lebensversicherer Europas. Als der Vorstandsvorsitzende Dr. Berliner 1935 Selbstmord beging, brach das Unternehmen zusammen. Der so genannte Phoenix-Skandal erschütterte damals die europäische Versicherungswelt.«¹¹

Derjenige Wissenschaftler, der die deutsche Versicherungsgeschichte am umfassendsten erforscht hat, sieht in dem Schicksal einzelner Unternehmen auch Erklärungen für Versicherer-Krisen allgemein. Bei den zwei »meistens genannten« Fällen, *Favag* und Phönix, sieht er wesentliche Ursachen des Scheiterns in deren versicherungsfremden Geschäften. Beim Phönix seien diese durch die Schlüsselperson geprägt gewesen: Generaldirektor Wilhelm Berliner. Er habe mit »über großem Ehrgeiz« und Methoden eines Spielers versucht, den Phönix zum größten Versicherer des Kontinents zu machen.¹²

Abbildung 1.1 Wilhelm Berliner
(*Die Versicherung* 15. 10. 1935)



Das schlechte Image der Branche: dafür gibt es mehrere Erklärungen. Die »populärste« ist wohl diese: für das Fehlverhalten der Assekuranz seien maßgeblich die »Agenten«, die Versicherungsvertreter verantwortlich. Dies schien lange Zeit nicht nur ein Klischee in der öffentlichen Meinung, sondern auch eine frühe Erkenntnis der Versicherungswissenschaft zu sein. Ein junger Akteur dieser Disziplin, Alfred Manes, schrieb 1913 angesichts des aufkommenden Massengeschäfts: »Es drängen Elemente in den Vermittlerstand, die ihm früher fern geblieben waren, der durchgefallene Assessor, der verabschiedete Leutnant, der stellenlose Kaufmann.«¹³

Schon hier sei angemerkt, dass sich zwanzig Jahre später wiederum »Versicherungsfremde« als Vermittler bewarben, weil sie nach der Machtergreifung ihre Stellen verloren hatten. Zu ihnen gehörte auch ein späterer deutscher Finanzminister, geboren 1903. Alex Möller, bis 1933 Gewerkschafter und Abgeordneter des Preußischen Landtags, erinnerte sich vierzig Jahre später: »Für politisch Andersdenkende war es schwer, eine Arbeitsmöglichkeit zu finden. Bevor ich zur Karlsruher kam, war ich im Außendienst des Wiener Phönix tätig [...]. Der Wiener Phönix geriet durch unglückliche Spekulationsgeschäfte seines damaligen Generaldirektors in finanzielle Schwierigkeiten und musste liquidieren. So trat ich im Mai 1936 [...] bei der Karlsruher Lebensversicherung AG ein.«¹⁴

Der Vorwurf an die »schwarzen Schafe« des Außendienstes: indirekt traf er auch den Innendienst und ging dort auf die Konten von Vertriebs- und Personalabteilung. Aber war er nicht auch geeignet, von Fehlverhalten und Gesetzesverstößen in anderen Abteilungen, ja selbst in der Leitungsspitze abzulenken? Bemerkenswert ist jedenfalls, dass noch in den neunziger Jahren die Extremform des Fehlverhaltens, die Versicherungskriminalität, von der Fachliteratur meist außerhalb der Konzernhochhäuser verortet wurde: im Außendienst, bei Kooperationspartnern, vor allem aber beim betrügerischen Kunden. Vergehen der Versicherer selbst fanden nur am Rande Erwähnung. Bewusste Verstöße der Unternehmensführung gegen zwei elementare Anforderungen – ordnungsgemäße Rechnungslegung und solide Vermögensverwaltung – waren kein zentrales Thema. Aber gerade diese Formen von Unternehmenskriminalität – mit dem Versicherer als Täter – waren in den Fällen des »Großen Krachs« die entscheidenden Problemfelder.

Eine Arbeit über Kriminalität und Versicherung, die den versicherungswissenschaftlichen Forschungsstand der frühen 1990er schildert, kommt zu diesem Ergebnis: als Täter gelten vor allem Versicherte und Makler; die Versicherungsgesellschaften hingegen werden fast nur als Opfer gesehen.¹⁵ Ein Handbuch für Wirtschaftsethik, Ende der 1990er auf breiter biografischer Grundlage verfasst, nennt neun »ethische Herausforderungen« in der Privatversicherung, schränkt aber ein, dass die versicherungswissenschaftliche Literatur nur zwei von ihnen

eingehend behandelt: Versicherungsbetrug (Verantwortung beim Versicherten) und Versicherungsverweigerung (Verantwortung beim Versicherer).¹⁶ Zu dem Thema »Wirtschaftskriminalität bei Banken und Versicherungen« hat die Wirtschaftsprüfungsgesellschaft *PricewaterhouseCoopers* eine größere Befragung von Unternehmen der beiden Branchen durchgeführt und die Ergebnisse 2006 veröffentlicht. Ihrer Rolle gerecht, hat sie nicht die Erfahrungen des Unternehmens als Täter, sondern seine Betroffenheit als Opfer erfragt.¹⁷ Diese Perspektive nimmt das Top *Management* nicht selten auch dann ein, wenn es um interne Täter aus dem eigenen Unternehmen geht.¹⁸ Erst eine 2014 erschienene Forschungsarbeit hat Unternehmenskriminalität explizit aus der Perspektive »Unternehmen als Täter« definiert; Straftaten, die von Unternehmensangehörigen zum Nutzen des Unternehmens begangen werden.¹⁹

Wie ist dieses Verständnis von Wirtschaftskriminalität in der deutschen Fachliteratur, bis in die 90er Jahre hinein, zu erklären? Es war keineswegs wirklichkeitsfremd sondern spiegelte – im Kern – die erfasste Realität. Denn weitere große Betrugsaffären und Zusammenbrüche waren nach 1936 im deutschen Versicherungsgeschehen ausgeblieben. In der NS-Zeit engte der autoritäre Staat einerseits kriminelle Spielräume von Unternehmen ein, indem er die Versicherungsaufsicht verschärfte und die Handlungsfreiheit der Versicherer auf dem Kapitalmarkt einengte. Andererseits eröffnete er ihnen durch sein eigenes, rechtswidriges Verhalten erhebliche Chancen zur Geschäftsausweitung, so über die Gruppenversicherung für nationalsozialistische Massenorganisationen im Inland und die Übernahme von Versicherungsbeständen im okkupierten Ausland. Nach dem Kriege hatten die Lebensversicherer zunächst einen schweren Stand,²⁰ partizipierten dann aber erfolgreich am langanhaltenden Wirtschaftsaufschwung. Sie erholten sich von den Kriegswirkungen und dem weitgehenden Verlust des Deckungskapitals weit schneller als nach dem Ersten Weltkrieg, dem die Inflation und später die Depression gefolgt waren.

Auch in den fünfziger und sechziger Jahren war Wirtschaftskriminalität allgemein ein nachrangiges Thema, in der breiten Öffentlichkeit ebenso wie im politischen und juristischen Umfeld. Dies auch deshalb, weil im ersten Jahrzehnt der Bundesrepublik im Wirtschaftsstrafrecht eher eine Vereinfachung und De-Kriminalisierung vorherrschte. Dies änderte sich deutlich ab Mitte der Siebziger, angetrieben mit dem »Ersten Gesetz zur Bekämpfung von Wirtschaftskriminalität«, dem eine Serie von Strafgesetzen folgte: so zu Kreditbetrug, Kapitalanlagebetrug, Geldwäsche, Insiderhandel und Korruption.²¹ Damit einher gingen Neuerungen zur statistischen Erfassung von Wirtschaftskriminalität. In den Ergebnissen traten Versicherer zunächst kaum hervor; ihr Anteil an den Straffällen und den insgesamt Beschuldigten war minimal.²²

Vor diesem Hintergrund ist nachvollziehbar, dass kriminelles Verhalten von Versicherern – insbesondere Bilanzfälschung, Kapitalanlagebetrug und Veruntreuung – noch in den neunziger Jahren als historisch weitgehend überwunden galt und aus den ethischen Anforderungen an die Versicherungsunternehmen ausgeblendet wurde. Alfred Manes, bis 1933 einer der führenden Versicherungswissenschaftler in Deutschland, hatte allerdings schon früh eine andere System-sicht vertreten. Er war emigriert und in die Universität von Indiana als Professor für Versicherung und Wirtschaftsforschung eingetreten. Sein Aufsatz »Insurance Crimes« erschien im Jahre 1944.

Mit anschaulichen Fällen illustriert er darin zunächst den Versicherungsbetrug. Täter sind die Policeneigner oder diejenigen, die sich deren Versicherungsansprüche widerrechtlich verschafft haben. Beispiele sind: der notorische Betrug in der traditionsreichen Schiffsversicherung; der Bestatter, der seinen Freund für tot erklärt, den leeren Sarg ins Krematorium gibt und damit der »Witwe« den Zugang zur Versicherungssumme eröffnet; der lebens- und unfallversicherte Herr Tetzner, der einen Wanderarbeiter ermordet, die Leiche ans Steuer seines Autos setzt und dieses anzündet.²³ Manes wendet sich sodann der Unternehmenskriminalität, dem *corporate crime* zu: Vergehen, die seltener auftreten aber nichtsdestotrotz gesellschaftlich schädlicher sein können als der weit verbreitete Versicherungsbetrug. Seine Einschätzung: »Such insurance crimes are typical white-collar crimes with all their far-reaching disturbances. One such crime may ruin the confidence of large parts of a nation, even of the world, in insurance.«

Welche Vergehen und Verbrechen hat er dabei im Blick? »The criminal behavior of insurance companies consists in violation of trust by making misrepresentation.« Als Kern des *corporate crime* sieht er die Vorspiegelung falscher Tatsachen durch die Versicherer, in gewisser Symmetrie zum Versicherungsbetrug auf Seiten der Versicherten: Manipulation von Bilanzen und Statistiken, irreführende Werbung, Veruntreuung und fahrlässiges Anlegen von Versicherungsvermögen, Beamtenbestechung. »They published false financial statements, erroneous statistics, incorrect advertising; there was embezzlement and misapplication of funds, and bribery of public officials, and all these violations were at the expense of the policy-holders – the insurance consumers.«²⁴

Manes schreibt dies in der Vergangenheitsform; denn staatliche Versicherungsaufsicht und Vorgaben zur Rechnungsprüfung würden inzwischen diese kriminellen Handlungsspielräume erheblich einengen und die Aufklärung erleichtern – »in most countries«. Allerdings bliebe noch viel zu tun: »Criminal law alone can accomplish little. It must be supported by a good civil law, but above all by an insurance science which can be understood by all classes of people.« Ein hoher Anspruch an die Versicherungswissenschaft: sie soll Versicherungskriminalität in allen ihren Formen erforschen und damit allen Beteiligten, ja sogar der

breiten Öffentlichkeit aufklärend und beratend zur Seite stehen. »The man in the street needs much more knowledge of the value of insurance to the community. Especially in a democracy one must have that knowledge. The common men make the laws.«²⁵

Ob »die Versicherungswissenschaft« sich diesem Anspruch jemals stellen oder ihn – gar präventiv – erfüllen wird, ist zu bezweifeln. Der Versicherte (*the man in the street*) wird niemals das Geschäft des Versicherers so durchschauen können wie dieser selbst – diese Erkenntnis war um 1900 das Kernargument für den Aufbau staatlicher Einrichtungen zur Versicherungsaufsicht. Haben diese tatsächlich die Kompetenz entwickeln können, um die Risiken dieser asymmetrischen Informationsverteilung zwischen den Versicherungsbeteiligten auszuschalten? Haben sie einen entsprechenden Einfluss auf die Versicherer genommen?

Gut zwanzig Jahre, nachdem Manes seine Vision ins Schlusswort geschrieben hatte, entwickelte ein US-amerikanischer Versicherer ein Vertriebskonzept, das sich als »impossible dream« erweisen, den »fraud of the century« und »Wall Street's Watergate« auslösen sollte.²⁶ Ein Fall, der kaum noch bekannt ist, damals aber als Einschnitt in der Entwicklung der Unternehmenskriminalität wahrgenommen wurde. Die *Equity Funding Corporation of America (EFCA)* war Investment- und Versicherungsgesellschaft in einer. Sie sammelte Geld von Anlegern und baute (offene) Investmentfonds auf, deren Mittel sie an Kapital-, Geld- und Immobilienmärkten investierte. Die Anleger erhielten für ihre Einlage Anteilsscheine, die als Sicherheit für ein Darlehen dienten, das die *EFCA* ihnen im Gegenzug gewährte. Daraus zahlten sie die Prämie für eine ebenfalls bei der *EFCA* abzuschließende Lebensversicherung. Beide Produkte, Fondsanteilsschein und Versicherungspolice, gab es nur im Paket, und es gab sie nur gegen Abschlussgebühren. Solche Zusatzkosten galten als marktüblich. Außergewöhnlich aber war, dass sie gleich doppelt anfielen: für den Fondsanteil und für die Versicherung; dies spornte die Vertreter zu Höchstleistungen an.

Der Vorgang von Geldanlage, Darlehensgewährung und Prämienzahlung wiederholte sich jährlich, bis nach insgesamt 10 Jahren der Vertrag auslief. Sodann war die Darlehenssumme fällig. Zur Tilgung konnten die Anleger/Schuldner nun ihre Anteilscheine zum Marktwert oder ihre Versicherungspolice zum Rückkaufwert (mit Abschlag) verkaufen. Die erste Option war naturgemäß attraktiver, unter der Voraussetzung, dass die Anteilsscheine nicht an Wert verloren. *EFCA* versprach mehr: der Marktwert werde steigen.

Dies war die Achillesferse des Systems; denn bei einem fallenden Kurs wären neue Anleger nur schwer zu finden gewesen, zumal auch die Nachteile der doppelten Abschlussgebühr und der relativ hohen Darlehenszinsen ohne Ausgleich geblieben wären. Entsprechend taten die Top-Manager der *EFCA* alles, um den Kurs