50 Jahre COOP-Lebensversicherung

Autor(en): **Debrunner, Emil**

Objekttyp: **Article**

Zeitschrift: **Gewerkschaftliche Rundschau : Vierteljahresschrift des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes**

Band (Jahr): **60 (1968)**

Heft 4

PDF erstellt am: **28.04.2024**

Persistenter Link: https://doi.org/10.5169/seals-354328

Nutzungsbedingungen

Die ETH-Bibliothek ist Anbieterin der digitalisierten Zeitschriften. Sie besitzt keine Urheberrechte an den Inhalten der Zeitschriften. Die Rechte liegen in der Regel bei den Herausgebern.
Die auf der Plattform e-periodica veröffentlichten Dokumente stehen für nicht-kommerzielle Zwecke in Lehre und Forschung sowie für die private Nutzung frei zur Verfügung. Einzelne Dateien oder Ausdrucke aus diesem Angebot können zusammen mit diesen Nutzungsbedingungen und den korrekten Herkunftsbezeichnungen weitergegeben werden.
Das Veröffentlichen von Bildern in Print- und Online-Publikationen ist nur mit vorheriger Genehmigung der Rechteinhaber erlaubt. Die systematische Speicherung von Teilen des elektronischen Angebots auf anderen Servern bedarf ebenfalls des schriftlichen Einverständnisses der Rechteinhaber.

Haftungsausschluss

Alle Angaben erfolgen ohne Gewähr für Vollständigkeit oder Richtigkeit. Es wird keine Haftung übernommen für Schäden durch die Verwendung von Informationen aus diesem Online-Angebot oder durch das Fehlen von Informationen. Dies gilt auch für Inhalte Dritter, die über dieses Angebot zugänglich sind.

Ein Dienst der *ETH-Bibliothek*
ETH Zürich, Rämistrasse 101, 8092 Zürich, Schweiz, www.library.ethz.ch

http://www.e-periodica.ch

diese Erfolge nur durch den entschlossenen Einsatz der gewerkschaftlichen und politischen Organisationen der Arbeiterschaft erreicht worden sind. Auch in Zukunft wird die Solidarität der Arbeitnehmer unerläßlich sein, um unser Land auf dem Wege des sozialen Fortschrittes weiterzuführen.

Der 1. Mai gibt uns Gelegenheit, unseren Willen für eine bessere und sozialere Schweiz zu bezeugen. Nehmt einig und geschlossen an den Ersten-Mai-Kundgebungen teil, um solidarisch mit den freien Gewerkschaften der ganzen Welt zu demonstrieren für Freiheit, Friede und soziale Wohlfahrt.

Bundeskomitee des Schweizerischen Gewerkschaftsbundes

50 Jahre COOP-Lebensversicherung

Bei einem *Rückblick* wäre zuerst der Gründer zu gedenken, die sich Anno 1917/18 trotz des damals tobenden Ersten Weltkrieges nicht davon abhalten ließen, die genossenschaftliche Lebensversicherung COOP-Leben in die glücklicherweise friedliche Welt der Schweiz zu setzen. Mancher Leser wird sich noch an jene Männer aus der Genossenschafts- und Gewerkschaftsbewegung erinnern: An Dr. h. c. Bernhard Jaeggi, an Dr. Rudolf Kündig, Jacques Schlumpf, Johannes Huber, Karl Dürr, Dr. Rudolf Niederhauser, um nur einige Namen zu nennen. Die versicherungsmathematischen Grundlagen und weitere Unterlagen für die Gründung schuf Prof. Dr. Arnold Bohren, der nachmalige Direktor der SUVA.

Noch etwas anderes soll an dieser Stelle hervorgehoben werden. Es war *der schweizerische Gewerkschaftsbund*, der 1912 den schon Ende des vorigen Jahrhunderts ergangenen Ruf nach der Gründung einer genossenschaftlichen Volksversicherungsanstalt aufgriff und dem VSK die Gründung nahelegte. Der 1914 ausgebrochene Krieg verzögerte dann die Dinge; die Initialzündung zur Gründung der COOP-Leben ging aber weitgehend von den damaligen Gewerkschaftsführern aus.

1917 wurde die Gründungsversammlung durchgeführt und bereits am 21. August des Jahres 1918 erteilte der Bundesrat die *Konzession* zum Geschäftsbetrieb.

Die damalige «Volksfürsorge» – das war der ursprüngliche Name unserer Genossenschaft, der 1942 in «COOP Lebensversicherungs-Genossenschaft» abgeändert wurde – unternahm die ersten Gehversuche ab 1. Dezember 1918. Damit beginnt die Geschichte der COOP-Leben. Sie ist in einer Broschüre dargestellt, die demnächst erscheinen wird.

Wir wollen uns hier mit einigen Entwicklungsstadien befassen und versuchen, das «Gesicht» zu beschreiben, das die COOP-Leben im Laufe der Jahre erhalten hat. Vielleicht sind es auch bloß erste Gesichtszüge – wobei sich dann die Aufgabe stellen würde, dieses Image im Laufe der kommenden Jahre noch deutlicher herauszustellen.

Es ist nicht ganz unbekannt, daß es nach der Gründung der «Volksfürsorge» hinsichtlich der Geschäftsentwicklung leider während Jahren bei eher zaghaften Kinderschritten blieb. Man wollte auf einen berufsmäßigen Anwerbedienst verzichten und hoffte, die Lebensversicherung in unseren Kreisen sozusagen «über den Ladentisch» der Konsumvereine verkaufen zu können. Man beschränkte sich auf die ehrenamtliche, oder sagen wir es deutlicher, auf die nebenamtliche Mitarbeit von Konsumverwaltern und deren Personal und von Gewerkschaftsfunktionären.

Der Verzicht auf hauptamtliche Werber mag kostensparend gewesen sein; er führte aber in bezug auf die Neuproduktion zu einer eigentlichen Stagnation.

Freilich hatte jene Zeit auch ihr Gutes. Jedenfalls gelang es, ein genossenschaftliches Versicherungsinstitut auf die Beine zu stellen, das dank einer sehr vorsichtigen und klugen Finanzgebarung als innerlich gefestigt bezeichnet werden durfte.

So war denn 1941/1942, als grünes Licht für den systematischen Aufbau einer berufsmäßigen Außendienstorganisation gegeben wurde, eine gute finanzielle Grundlage vorhanden. Es war jetzt vor allem die Marschtüchtigkeit des in der Entwicklung zurückgebliebenen, aber sonst gesunden Kindes zu fördern.

Wo steht die COOP-Leben heute? Welches sind ihre Aufgaben in einer unmittelbar bevorstehenden Zukunft? Mit dem Versuch, auf diese Fragen Antwort zu geben, kann gleichzeitig die Entwicklung in den vergangenen Jahren dargestellt werden.

1. Die Einzelversicherung

Ursprünglich war die «Volksfürsorge» als Versicherungsinstitut gedacht, das vorwiegend die Volks-Versicherung, also das sogenannte Kleinleben-Geschäft betreiben sollte. Ab 1942 wurde der Aufgabenkreis erheblich erweitert: die genossenschaftliche Lebensversicherung, jetzt «COOP-Leben» genannt, führte in der Einzelkapitalversicherung auch Tarife für größere Summen in verschiedenen «Variationen» und später das Rentenversicherungsgeschäft ein.

Das war vor allem auch notwendig, weil ja ein berufsmäßiger Außendienst aufzubauen war. Dem hauptberuflichen Vertreter mußte ein möglichst vollständiges Instrumentarium an Tarifen in die Hand gegeben werden, damit er im immer härter werdenden Konkurrenzkampf ebenfalls ein vollständiges «Sortiment» von Versicherungs-

lösungen anbieten konnte. Nichts ist wohl schlimmer im Verkauf, als erklären zu müssen: «Das haben wir nicht... »

Unsere Leser kennen im besonderen den großen Erfolg der Vollschutz-Policen. Die COOP-Leben war wohl eine der ersten Gesellschaften in der Schweiz, die ein aus gemischter Lebensversicherung und wertvollen Sonderleistungen zusammengesetztes «Fertigpaket» herausbrachte. Eben die Vollschutz-Versicherungspläne.

Der Erfolg, die Lösungen der COOP-Leben immer weiteren Kreisen zugänglich zu machen, ist aus folgenden Zahlen ersichtlich.

	1942	1954	1967
	(in Mio Franken)		
Bestand an Einzelkapitalversicherungen	46,9	205,1	447,6

Im Laufe der letzten 25 Jahre hat sich demnach dieser Bestand gut neunmal vergrößert.

Der Anteil der Vollschutz-Policen an der Neuproduktion bewegt sich seit der Einführung in 1954 zwischen 95–98 Prozent des jährlichen Gesamtzuganges.

Waren es 1941/42 nur vier hauptberufliche Vertreter, so sind es heute (Ende März 1968) 68 COOP-Berater, die – auf sechs auswärtige Geschäftsstellen verteilt – den Bestand pflegen und sich um das Neugeschäft bemühen. Sie tun das erfolgreich, wobei die sorgfältige *Ausbildung* zweifellos eine der wichtigsten Grundlagen für einen loyalen, zugleich wirkungsvollen Beratungsdienst darstellt.

Unter den in die Vollschutz-Policen eingebauten Sonderleistungen sind es vor allem deren zwei, welche diese Versicherungslösung so beliebt gemacht haben:

- Der Prämienerlaß bei Krankheit, Unfall und Invalidität wird als wertvoll betrachtet, weil der Versicherte die Garantie hat, daß seine Lebensversicherung nicht etwa wegen der finanziellen Konsequenzen einer langdauernden Krankheit aufgelöst werden muß oder zum Stillstand kommt.
- Die Geburtengelder, die immer der *Mutter* des Neugeborenen zugute kommen, stellen einen willkommenen Zuschuß zu Lebzeiten des Versicherten dar.

In den letzten Jahren hat die Mitversicherung eines Ersatzeinkommens bei *Invalidität* (zufolge Krankheit oder Unfall) – zusätzlich zum Erlaß der Prämien – an Bedeutung erheblich zugenommen.

Außerdem ist seit einiger Zeit ein weiterer Trend zu beobachten:

Die reine Risiko-Lebensversicherung, bei der kein Sparvorgang wie bei der gemischten Versicherung vorhanden ist, wird stärker gefragt als noch vor sagen wir 10/15 Jahren. Unser «Repertoire» umfaßt auch diese Versicherungslösungen.

Der Überblick über die Einzelversicherung wäre nicht vollständig, würde nicht auch auf die neuartigen *fifty-fifty-Pläne* hingewiesen. Hier handelt es sich um die Kombination – halb und halb, wie es der Name sagt – von Versicherungs-Sparen mit einer Vollschutz-Police und Anlage-Sparen beim Liegenschaften-Anlagefonds fifty-fifty. Die Sparbeiträge des Kunden werden gespalten. Der eine Teil fließt in die traditionelle Lebensversicherung, der andere Teil in den Anlagefonds, wo der Anleger im Ausmaß seiner Einzahlungen am Fondsvermögen beteiligt wird.

Hierzu einige Zahlen auf Grund des neuesten Jahresberichtes der COOP Anlage-Genossenschaft als Fondsleitung (Ende 1967).

Die Produktion an neuen fifty-fifty-Plänen im Jahre 1967 beziffert sich auf eine Gesamtsumme von 15,1 Mio Franken gegenüber 14,5 Mio im Vorjahre.

Der Gesamtbestand an Anlageverträgen erreicht jetzt die Summe von 38,3 Mio Franken.

Die Zahl der im Umlauf befindlichen Anteile am Fondsvermögen stieg innert Jahresfrist von 56 815 auf 64 673 Anteile, wobei das Fondsvermögen rund 15,5 Mio Franken beträgt.

Besonders interessant dürfte eine Betrachtung der Ausgabepreise dieser Anteile sein: Bei der Gründung 1961 konnten die Anteile zu Fr. 200.– (Nebenkosten und Emissionskosten inbegriffen) abgegeben werden. Dank der seither eingetretenen *Steigerung des sogenannten Inventarwertes* erhöhte sich der Ausgabepreis laufend und beträgt ab 1. April dieses Jahres Fr. 224.– pro Anteil. Nutznießer dieser Wertzunahme sind die Anleger, die außerdem am Ertrag des Fondsvermögens durch jährliche Ausschüttungen teilnehmen.

Für 1967 können Fr. 9.40 pro Anteil ausgeschüttet werden, das entspricht einer Rendite von 4,25 Prozent auf den Ausgabepreisen des letzten Jahres. Die Rendite beträgt für die Anleger, die Zertifikate zu ursprünglich Fr. 200.– erwerben konnten, sogar 4,7 Prozent.

2. Die Kollektivversicherung

Dieser Geschäftszweig wurde im Jahre 1943 aufgenommen, vorerst auf dem Gebiete der Firmen-Gruppenversicherung.

Schon bald zeigte sich, daß auf diesem Felde eine möglichst enge Zusammenarbeit mit den Arbeitnehmerorganisationen notwendig war. Wie oft werden Gewerkschaftsfunktionäre zu den Verhandlungen mit dem Arbeitgeber zugezogen, wenn es darum geht, den Personalbestand einer Unternehmung gegenüber den Folgen des Alters, der Invalidität und des Todes zu versichern! Manchen Neuabschluß oder die Beteiligung der COOP-Leben an größeren Vertragswerken haben wir den Gewerkschaften zu verdanken, die die COOP-Leben als Vertrauensinstitut der Werktätigen «dabeihaben» wollen.

Indessen ist zu sagen, daß wir das Schwergewicht bei solchen Verhandlungen und Beratungen eher in der Mittlerrolle zwischen Arbeitgebern und Arbeitnehmern erblicken: Ein Personal-Versicherungswerk, soll es Bestand haben, muß sowohl die Interessen der zu Versichernden wie diejenigen des Patrons berücksichtigen; wenn wir da oder dort mäßigend oder ausgleichend einwirkten, dann entstand in der Regel eine für beide Seiten befriedigende Lösung.

Von gleicher Bedeutung für die gute Entwicklung des Firmen-Gruppengeschäftes ist die Zusammenarbeit mit dem VSK und mit den Konsumvereinen. Hier sind es vor allem deren Lieferanten und Handwerker. Als Auftragnehmer bedienen sie sich der COOP-Leben für den Abschluß von Personalversicherungen. Weil auf diese Weise die Versicherungsprämien der *genossenschaftlichen* Wirtschaft zugeleitet werden, fördern sie indirekt wieder ihre Auftraggeber, die Unternehmungen der Genossenschaftsbewegung.

Bereits mehrfach ist auf die initiative Rolle der COOP-Leben bei der Einführung der *Verbandsversicherung* hingewiesen worden. Durch diesen Geschäftszweig entstand ein besonders enges Vertrauensverhältnis zwischen den Arbeitnehmerorganisationen – Gewerkschaften und Angestelltenverbänden – und der COOP-Leben.

Heute gehört die Kollektivversicherung in ihren zwei Hauptformen – der Gruppenversicherung für einzelne Betriebe und der Verbandsversicherung für die Angehörigen ganzer Berufszweige – zu den Spezialitäten der COOP-Leben. Rund zwei Drittel der Versicherungsbestände und rund 60 Prozent der Prämieneinnahmen entfallen auf diesen Geschäftszweig.

Diese Bestände haben Ende 1967 folgenden Umfang erreicht:

Versicherungssumme in der Kapitalversicherung	815,2 Mio
Alters-, Invaliden-, Witwen- und Kinderrenten	19,8 Mio jährliche Rente

Die Entwicklung des Kollektiv-Versicherungsgeschäftes kann durch folgende Zahlen illustriert werden.

1947	10,1 Mio Franken Versicherungssumme
1952	53,3 Mio Franken Versicherungssumme
1957	137,9 Mio Franken Versicherungssumme
1962	390,1 Mio Franken Versicherungssumme
1967	815,2 Mio Franken Versicherungssumme

3. Gesamtgeschäft und Versicherungsleistungen

Halten wir zunächst fest, daß die COOP-Leben heute den recht beachtlichen Bestand von 1,28 Milliarden Franken Versicherungs-

summe in der Kapitalversicherung (einschließlich Risikoversicherungen) erreicht hat.

1942 bezifferte sich dieser Bestand auf	46,9 Mio Franken
1952 bezifferte sich dieser Bestand auf	156,2 Mio Franken
1962 bezifferte sich dieser Bestand auf	661,2 Mio Franken
und Ende 1967 auf	1283,2 Mio Franken

Im folgenden Abschnitt seien übersichtlicherweise die *Leistungen an die Versicherten* dargestellt.

Seit der Gründung bis Ende 1967 wurden ausbezahlt:

für Todes-, Krankheits- und Invaliditätsfälle, Geburtengelder	Fr. 33 702 455.–
für abgelaufene Versicherungen	Fr. 75 699 320.–
an Rückkaufswerten inklusive Rückerstattungen infolge Dienstaustritt	Fr. 32 783 853.–
an Renten	Fr. 5 065 611.–
an Überschußanteilen	Fr. 28 993 607.–
Leistungen 1918 bis 1967	Fr. 176 244 846.–

Das für die Sicherung von künftigen Versicherungsleistungen geäufnete *Deckungskapital* zeigt folgende Entwicklung:

1947	Fr. 23 923 000.–
1952	Fr. 41 113 000.–
1957	Fr. 67 680 000.–
1962	Fr. 110 731 000.–
1967	Fr. 185 874 625.–

Es darf festgestellt werden, daß das Vermögen, das die COOP-Leben treuhändlerisch für die Versicherten zu verwalten hat, im Zeitraum von 20 Jahren beinahe achtmal größer geworden ist.

4. Finanzhaushalt und Finanzpolitik

Eine Übersicht über die jährlichen *Prämieneinnahmen* vermittelt wiederum einen Eindruck vom Wachstum der COOP-Leben.

1947	3,87 Mio Franken
1952	7,28 Mio Franken
1957	11,72 Mio Franken
1962	21,48 Mio Franken
1967	37,83 Mio Franken

Die Summe der Aktiven ist im gleichen Zeitraum (innert 20 Jahren) von 27,35 Mio Franken auf 215,25 Mio Franken Ende 1967 gestiegen.

Die Gelder unserer Versicherten sind wie folgt angelegt (Ende 1967):

46 Prozent in erstklassigen Hypotheken
35 Prozent in eigenen Liegenschaften
12 Prozent in Wertpapieren
7 Prozent in verschiedenen Anlagen und flüssigen Mitteln

Es geht aus dieser Zusammenstellung hervor, daß bei der Anlage der Gelder in erster Linie das Prinzip der *Sicherheit* maßgebend ist. Beim Zukauf von Liegenschaften und bei der Gewährung von Hypothekardarlehen wurde immer wieder danach getrachtet, den *Finanzbedarf der Genossenschaftsbewegung* zu berücksichtigen. Daneben sind erhebliche Mittel dem *sozialen Wohnungsbau* zugeleitet worden. Wer also der COOP-Leben Prämien zahlt – aus Einzel- oder Kollektivversicherungen – hilft mit, diese Finanzierungsziele zu unterstützen: Gut eingerichtete moderne Verkaufsläden der Konsumvereine und insbesondere Wohnungen zu relativ niedrigen Mietzinsen in den eigenen Liegenschaften und im sozialen Wohnungsbau.

Zur Zinspolitik der COOP-Leben wäre außerdem zu sagen, daß unsere Genossenschaft gerade während der letzten Jahre, die sich durch steigende Zinssätze am Kapitalmarkt auszeichneten, größte Zurückhaltung mit «Aufschlägen» übte. Ein Beispiel aus der Gegenwart: Während alle andern Lebensversicherungsgesellschaften den Zinssatz für bestehende 1. Hypotheken auf Wohnbauten bereits erhöhten, wird die COOP-Leben erst per 1. Oktober 1968 mit der Erhöhung auf 4¾ Prozent folgen.

Natürlich müssen wir den Ausgleich suchen zwischen den berechtigten Interessen der Versicherten, die ihre Gelder gut verzinst sehen möchten, und der Rücksichtnahme auf unsere Hypothekarschuldner sowie auf die Mieter in den eigenen Liegenschaften. Wir glauben, daß uns dieser Ausgleich bisher ordentlich gut gelungen ist und daß die Zurückhaltung der COOP-Leben gelegentlich dazu beigetragen hat, andere Finanzinstitute zu einer ausgewogenen Politik zu veranlassen.

5. *Marktanteil und Zukunftsaufgaben*

Wenn festgestellt werden darf, daß die COOP-Leben eine erfreuliche Entwicklung aufzuweisen hat, so ist diese Feststellung «relativ». Unser Marktanteil ist im Vergleich zu anderen, vor allem zu den großen Gesellschaften, noch eher bescheiden. Immerhin konnte er seit 1942 etwas mehr als verdreifacht werden.

Meiner Auffassung nach wird eine der wichtigsten Aufgaben der COOP-Leben in den kommenden Jahren darin liegen, den Marktanteil am gesamten Lebensversicherungsgeschäft in der Schweiz zu

vergrößern. Daran sind sowohl die Genossenschaften unserer Bewegung als auch die Arbeitnehmerorganisationen interessiert.

- Größerer Marktanteil bedeutet größeren Mittelzufluß, der im Rahmen der durch die Bundesaufsicht gegebenen Möglichkeiten der Genossenschaftsbewegung und dem Wohnungsbau zugute kommen kann.
- Je größer der Marktanteil, je gewichtiger wird «unsere Stimme» in den Fragen der allgemeinen Geschäftspolitik und insbesondere der Finanzpolitik sein. Der Einfluß der COOP-Leben könnte sowohl auf dem Versicherungsmarkte als auch auf dem Kapitalmarkte stärker sein. Und daran sind doch wohl nicht zuletzt jene Organisationen interessiert, die sich für die Werktätigen einsetzen.

Um dieses *langfristige Ziel* – Vergrößerung des Marktanteiles – anzustreben, bedarf es einer noch intensiveren Mitwirkung der uns nahestehenden Kreise. Vor allem benötigen wir qualifizierte Berater im Anwerbedienst. Nur ein Ausbau der Werbeorganisation vermag zusätzliche Produktion und damit einen größeren Mittelzufluß einzubringen. Das gilt vor allem für das Einzel-Versicherungsgeschäft, trifft aber auch für die an die Beratung noch eher größere Ansprüche stellende Kollektivversicherung zu.

«Schließt die Reihen», müßte die Losung sein!

Jeder Versicherungsabschluß, der zur COOP-Leben geht, stärkt ihren Einfluß auf dem Versicherungs- und Kapitalmarkt. Weil Versicherungsverträge ja in der Regel langfristig sind, handelt es sich nicht nur um den Erfolg des Augenblicks, sondern um eine Festlegung des Prämienzuflusses zur COOP-Leben auf Jahre hinaus.

Andererseits wird die COOP-Leben nach wie vor bestrebt sein müssen, dem versicherungssuchenden Publikum einerseits und der Wirtschaft, die ihr Personal kollektiv versichern will andererseits, *fortschrittliche* Versicherungslösungen anbieten zu können. Und noch etwas: Wie in der Vergangenheit, so soll auch in der Zukunft der *Dienst am Versicherten* das Leitmotiv sowohl für die Produktion neuer Abschlüsse als auch für die Abwicklung unseres Lebensversicherungsgeschäftes sein.

Den vielen treuen bisherigen Helfern in der Genossenschafts- und in der Gewerkschaftsbewegung sei an dieser Stelle der herzliche Dank für die Förderung der genossenschaftlichen Lebensversicherung COOP-Leben ausgesprochen.

Emil Debrunner, Basel