

Viele Versicherungen knicken ein

Zwei Rechtsgutachten sorgen dafür, dass Versicherungen ihren Kunden Vergleichsangebote unterbreiten.

Dorothea Alber

Epidemieversicherungen müssen für die Schäden, die durch das Coronavirus entstanden sind, aufkommen. Zu diesem Schluss gelangt ein Rechtsgutachten, welches der Schweizer Verband Gastrosuisse zusammen mit dem Wirteverband Basel-Stadt in Auftrag gegeben hat. «Ein zweites Gutachten des Schweizer Ombudsmannes für Privatversicherungen legt nahe, dass die bisherige Haltung der Versicherungen vor Gericht nicht standhalten könnte», erklärt Andy Bircher von der Funk Gruppe in Vaduz. Als Versicherungsbroker ist er mit den Forderungen von Kunden konfrontiert, die auf ihren Schäden durch die behördlich angeordneten Betriebschliessungen vorerst sitzengeblieben sind. Einige Versicherungen lenken inzwischen ein. Sie geben laut Bircher aber keine Begründung ab, warum sie auf Vergleiche eingehen und den Schaden zum Teil übernehmen.

«Ablehnende Haltung der Versicherer nicht wasserdicht»

Nach der behördlich angeordneten Schliessung der Gastrobetriebe im März 2020 haben sich Versicherungen wie Basler, Vaudoise oder Mobiliar sofort bereiterklärt, für den durch das Coronavirus verursachten Schaden aufzukommen. Auch die Helvetia hat ihren Versicherten unterdessen ein Angebot unterbreitet, andere Gesellschaften folgten diesem Beispiel. Mittlerweile wurden intensive Verhandlungen mit mehreren Versicherungen aufgenommen.

Führen diese Verhandlungen nicht zu vernünftigen Lösungen, so wird es zwangsläufig zu Prozessen kommen. «Der Umstand, dass Versicherer zum Teil bereits einlenken, ist ein Indiz dafür, dass die teils noch ablehnende Haltung der Versicherer nicht wasserdicht ist», erklärt etwa der Liechtensteiner Anwalt Alexander Amann auf Anfrage. Der Jurist von Schwärzler Rechtsanwälte in Schaan ist bekannt



Auch Liechtensteiner Gasto-Betriebe können nun doch auf Geld der Versicherung hoffen.

Bild: Daniel Schwendener/Archiv

dafür, dass er für die Stiftung Konsumentenschutz das Sammelverfahren gegen VW in der Schweiz im Dieselskandal angeführt hat. Ein solches Verfahren wäre auch in dem aktuellen Fall denkbar, wenn es keinen Vergleich gibt. Aber der Reihe nach: Pandemien fallen in die Kategorie von Extremereignissen, bei denen die Versicherbarkeit nicht mehr gegeben ist. So lautete der Standpunkt vieler Versicherungen bisher. «Allerdings scheint mir, dass sie sich vor allem auf eine geographische Risikoverteilung stützen, die durch die Pandemie ausgehebelt würde», betont Amann. Die zeitliche Komponente, also dass derartige Versicherungen relativ selten bzw. in zeitlich grossen Abständen in Anspruch genommen werden, werde nicht be-

rücksichtigt. Ebenfalls ausser Acht gelassen werde, dass Versicherungen in der Zwischenzeit die Möglichkeit haben – in den langen Phasen, in denen keine Schadensfälle eintreten – ihre Risikoversorge zu treffen. «Unabhängig davon, ob die Versicherer sich bei ihrer Risikoeinschätzung vertan haben, läuft es letztlich auf eine Auslegung der Bestimmungen im Vertrag hinaus», sagt Amann. Dies sei immer ein Risiko für beide Seiten, somit aber auch eine Chance für die Gastro-Branche.

Vor dem Hintergrund kann man jedenfalls konstatieren, dass Unternehmen mit einer solchen Betriebsausfallversicherung Chancen haben, von den Versicherern entschädigt zu werden. «Dies wäre sogar relativ einfach durchsetzbar. Man müsste nicht ein-

mal grosse Sammelverfahren führen, sondern könnte einfach repräsentative Musterverfahren einleiten, wenn die Versicherer nicht gesprächsbereit sind», sagt Amann. Auch wenn Versicherer nun teilweise einlenken und aus Imagegründen den Kunden finanziell unter die Arme greifen, so bleibt die Zukunft ungewiss. Denn bei der Zahlung des Schadens wurde gleichzeitig auch die Deckung für Pandemie aus der Versicherung gestrichen. «Der Schweizerische Versicherungsverband SVV arbeitet zurzeit an neuartigen Versicherungslösungen zur Deckung des Pandemierisikos für KMU. Welche Versicherungsgesellschaft eine entsprechende Deckung in Zukunft anbieten wird, ist aktuell fraglich», sagt Bircher.

Nachgefragt

«Mit einem solchen Ausmass hat niemand gerechnet»

Versicherungsfachmann und Leiter der Generalagentur der Mobiliar in Vaduz, Kilian Pfister, spricht über die Schadensfälle in Liechtenstein.

Herr Pfister, die Mobiliar hat Schäden von Anfang an übernommen. Warum?

Kilian Pfister: Wer bei uns eine Epidemie-Versicherung abgeschlossen hat, der kann seinen Schaden, der durch behördliche Schliessungen infolge von Corona entstanden ist, bei uns anmelden und ist versichert.



Kilian Pfister erklärt, dass die Mobiliar in Liechtenstein über eine Million Franken auszahlen wird. Bild: pd

Wie viele Betriebe in Liechtenstein haben eine solche Versicherung?

Es sind vor allem KMU, welche eine Epidemieversicherung abgeschlossen haben – vor allem Hotels, Restaurants und Lebensmittelersteller gehören dazu. Bei uns sind dies ein paar Dutzend Verträge. Wir sind bereits aktiv auf diese Unternehmen zugegangen.

Wie hoch beläuft sich der Schaden, den die Mobiliar übernehmen wird?

In Liechtenstein beläuft sich die Schadenssumme, welche von uns an KMU ausbezahlt wird, auf über eine Million Franken. Schweizweit beläuft sich der Schaden auf 350 Millionen und nochmals 50 Millionen Franken bei den Reiseversicherungen, welche die Mobiliar übernehmen wird. (dal)

Des Frankens kleiner Bruder: Wir nehmen den «Lie-Franken»

Der Vorschlag einer Regionalwährung für Liechtenstein steht im Raum. Alternative Währungen entwickeln sich dabei unterschiedlich.

Die Finanzkrise hat der Idee der Komplementärwährungen neuen Auftrieb gegeben. Zehn Jahre später in Krisenzeiten kommt ein solcher Vorschlag auch in Liechtenstein aufs Tapet. Der Landtagsabgeordnete Christoph Wenaweser setzte sich vergangene Woche im Landtag dafür ein, dass Liechtenstein Kommunalwährungen analog zum «Bristol Pound» in Erwägung zieht. Dies mit demselben Ziel wie in Grossbritannien, Anreize für den regionalen Konsum zu schaffen und damit die Wirtschaft zu unterstützen.

Was ist eine Regionalwährung überhaupt?

Sie heissen Bürgerblüte, Carlo, Chiemgauer oder Realo. Solche Regionalwährungen werden auch alternative Währungen genannt und werden nur lokal in einer bestimmten Region akzeptiert. Sie werden in der wissenschaftlichen Literatur und vor allem von Praktikern als ein Element lokaler und regionaler Wirtschaftsentwicklung gesehen. In manchen Fällen können sie als Kritik am vorherrschenden

Geld- und Finanzsystem betrachtet werden.

Wie funktionieren Regionalgelder überhaupt?

Regionalgelder werden im Tausch gegen die staatliche Währung ausgegeben – in der Regel 1:1. Am Beispiel des Chiemgauer in Bayern heisst das: Ein Verbraucher tauscht in einer Abgabestelle oder einem Geschäft Euro in Chiemgauer-Scheine 1:1. Damit kann er dann in den teilnehmenden Geschäften einkaufen.

Welche bekannten Beispiele gibt es?

Ein vielbeachtetes Experiment fand in Wörgl während der Grossen Depression mit dem «Freigeld» statt. Das Tiroler Dorf führte eine Währung nach den Ideen des deutschen Wirtschaftstheoretikers Silvio Gesell ein. Die Regionalwährung verliert monatlich ein Prozent an Wert, was den Konsum ankurbelte. Die Gemeinde konnte so im Krisenjahr 1932 den Haushalt in Ordnung bringen, und die Zahl der Ar-

beitslosen ging im Experiment um 25 Prozent zurück. Der Chiemgauer in Deutschland ist einer der weltweit erfolgreichsten Lokalwährungen mit über 3000 teilnehmenden Verbrauchern und 600 Unternehmen bei einem Umsatz von 7 Millionen Franken. Zudem gibt es regionale Währungen in der Schweiz wie den Léman in Genf, den Bonobo in Bern, den Eulachtaler in Winterthur oder den Farinet im Wallis. Ein Erfolgsbeispiel in der Schweiz ist das Reka-Geld der Genossenschaft Schweizer Reisekasse. Im Jahr 2018 hat die Reka für über 600 Mio. Fr. eigenes Geld verkauft. Als Gegenleistung für das Reka-Geld gibt es Vergünstigung beispielsweise bei Hotels, Restaurants oder Seilbahnen.

Stützt eine regionale Währung tatsächlich die Wirtschaft?

In einem spezifischen Setting mit Deflation, ausgeprägten Vorsichtssparen aufgrund von hoher Unsicherheit und relativ geschlossenen Wirtschaftsstrukturen, kann es positive Effekte geben, sagen Ökonomen. Jedoch bleiben die Auswirkungen gering, wenn nicht

genügend Anreize bestehen, die parallele Währung zu nutzen. Da sie den Aspekt des regionalen Wirtschaftens fördern, können Regionalgeld grundlegend als Signal für die Nachfrage nach lokalen Produkten gesehen werden, wie Wissenschaftler des Max-Planck-Instituts in einer Übersichtsarbeit schreiben. Wie andere lokale Währungen erfüllen sie zudem eine gemeinschaftliche Funktion, weil soziale Beziehungen der Mitglieder untereinander gestärkt werden.

Gibt es Regionalwährungen, die ums Überleben kämpfen?

Ja. Nach der Boom-Phase der 2000er ist die Entwicklung der bargeldbasierten alternativen Währungen wieder rückläufig. Viele Regionalwährungen sind sehr klein, wie Wirtschaftswissenschaftler Thomas Pitz aus Deutschland im Buch «Die Zukunft des Bargelds» schreibt. Düster sind die Perspektiven des WIR-Systems in der Schweiz. Die Umsätze sind seit Jahren rückläufig. 2016 betrug der Umsatz weniger als 1,3 Milliarden Franken, wie die «Luzerner Zeitung» zuletzt berichtete. Gemessen

an der gesamten «Geldmenge» des Systems wechselt ein WIR-Franken jährlich nur noch etwa 1,5 Mal die Hand. Aufgrund der historischen Tiefzinsphase gibt es keinen Druck, dieses auszugeben. Die WIR-Bank wurde 1934 während der Wirtschaftskrise als Selbsthilfeeinrichtung des Gewerbes gegründet. In Vorarlberg gibt es die regionale Währung «Langenegger Talente» mit bunten Scheinen. Vor zehn Jahren startete die Dorfwährung in Langenegg. Inzwischen wurden 5,6 Millionen Euro im Dorf gebunden.

Könnte das in Liechtenstein funktionieren?

Dass die Menschen in einer Region nicht auf jeden Franken schauen müssen, gilt als Vorteil für eine Regionalwährung. «Vollbeschäftigung und gute Kaufkraft – hier kann man es sich leisten, regional einzukaufen», sagt Ökonom Gerhard Rösl von der Technischen Hochschule Regensburg in einem Interview gegenüber der «Süddeutschen Zeitung».

Dorothea Alber