



Investitionsrisikogarantie durch den Bund

**Verschiedene Szenarien zur Unterstützung und Anreizschaffung für
privatwirtschaftliche Investitionen in fragile Länder**

Eine Arbeit von:

Marilen Zosso

Shin Zedlak

Julia Sifringer

Sarah Bünther

18. Mai 2018

Dozent: Dr. oec. Urs Heierli

INHALTSVERZEICHNIS

Abbildungsverzeichnis.....	iii
Abkürzungsverzeichnis.....	iv
Abstract.....	v
1. Einleitung	1
2. Ausgangslage und Ziel	3
2.1 Auftrag: Motion Béglé.....	3
3. Status Quo: Förderung wirtschaftlicher Tätigkeiten des privaten Sektors in fragilen Ländern	4
3.1 Status Quo öffentlicher Sektor	4
3.1.1 MIGA	4
3.1.2 Switzerland Global Enterprise (S-GE)	6
3.1.3 Schweizerische Exportversicherung (SERV)	7
3.1.4 Investitionsschutzabkommen	9
3.2. Status Quo Privatwirtschaft.....	10
3.2.1 Risikoklassen	10
3.2.2 Voraussetzung für eine Risikodeckung und Vertragsdauer	11
3.2.3 Versicherungsprämie	11
3.2.4 Versicherungsgesellschaften	13
3.2.4.1 Politische Risikoversicherung der Swiss Re	14
3.2.4.2 Politische Risikoversicherung der Zurich	14
3.2.4.3 Politische Risikoversicherung der AXA	14
3.2.4.4 Politische Risikoversicherung kleinerer Versicherungen (Chubb, Aspen, XL Catlin)	15
3.2.5 Vorteile und Nachteile private Versicherungen.....	15
4. Anreizsysteme: Versicherungen und Firmen.....	16
4.1 Grundproblem	16
4.2 Versicherung	17
4.3 Unternehmen	18
4.3.1 Grossunternehmen	18
4.3.2 KMU	19
5. Beispiel Deutschland	25
5.1 Zahlen und Fakten des Deutschen Modells	25
5.2 Mechanismus der Investitionsgarantien in Deutschland.....	26
5.3 Vor- und Nachteile des Beispiels Deutschland	27

5.4 Erkenntnisse für die Schweiz.....	27
6. Erkenntnisse.....	29
6.1 Potenziale für Angebot des Bundes.....	29
6.2 Wichtige Grundsätze für eine Investitionsrisikoversicherung des Bundes	29
6.2.1 subsidiäres Angebot zum Privatmarkt	30
6.2.2 diplomatische Begleitung und Prävention von Konflikten	30
6.2.3 langfristige Eigenwirtschaftlichkeit	30
6.2.4 (ausser-)politische Grundsätze und völkerrechtliche Verpflichtungen	30
7. Szenarien	32
7.1 Szenario 1: Stärkere Involvierung in MIGA.....	33
7.1.1 Mechanismus	33
7.1.2 Vor- und Nachteile	34
7.1.3 Zusätzliche Optionen bei der Zusammenarbeit mit der MIGA.....	35
7.2 Szenario 2: Unterstützung von privaten Versicherern	36
7.2.1 Mechanismus	36
7.2.2 Vor- und Nachteile	37
7.2.3 Zusätzliche Optionen bei der Zusammenarbeit mit privaten Versicherungsunternehmen	38
7.3 Szenario 3: Aufbau eines Bundesinstrumentes.....	40
7.3.1 Mechanismus	40
7.3.2 Vor- und Nachteile	41
8. Empfehlung und Schlussfolgerung	43
Literaturverzeichnis	45
Interviewverzeichnis	49

ABBILDUNGSVERZEICHNIS

Abbildung 1: Spezifische Gefahren und Risikoklassen (Funk Gruppe, 2016)	11
Abbildung 2: Prämien für Credit Default Swaps für einzelne Länder stand 03/2016 (Funk Gruppe, 2016)	12
Abbildung 3: Political Risk Map 2018 (Marsh GmbH, 2018)	13
Abbildung 4: Grundproblem aktuelle Situation Investmentrisikoversicherungen (eigene Darstellung)	16
Abbildung 5: Determinanten für Investition (Eigene Darstellung in Anlehnung an Schierenbeck, 2003)	20
Abbildung 6 Investitionsentscheidungsprozess (eigene Darstellung in Anlehnung an Scherer und Derungs, 2008)	20
Abbildung 7 Mechanismus BUND und MIGA (eigene Darstellung)	33
Abbildung 8 Der Bund in Zusammenarbeit mit Privaten Akteuren (eigene Darstellung)	36
Abbildung 9 Bundeseigenes Instrument (Eigene Darstellung)	40

ABKÜRZUNGSVERZEICHNIS

Abs.	Absatz
Art.	Artikel
bspw.	beispielsweise
BV	(Schweizerische) Bundesverfassung
CDS	Credit Default Swap
CHF	Schweizer Franken
DEZA	Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit
ERG	Export Risk Guarantee
ISA	Investitionsschutzabkommen
KMU	Kleine und mittlere Unternehmen
MIGA	Multilateral Investment Guarantee Agency
o. D.	ohne Datum
OECD	Organization for Economic Co-operation and Development
SECO	Staatssekretariat für Wirtschaft
SERV	Schweizerische Exportrisikoversicherung
S-GE	Switzerland Global Enterprise
UN	United Nations
USD	US-Amerikanische Dollar
Vgl.	vergleiche
z.B.	zum Beispiel

ABSTRACT

Unter Beachtung der Fragestellung aus der Motion von Nationalrat Béglé ist das Ziel dieser Arbeit (1) die aktuelle Versicherungssituation für politische Risiken im Bereich von Investitionsgarantien auf nationaler und internationaler und im öffentlichen als auch privaten Sektor aufzuzeigen; (2) infolge der daraus resultierenden Problemstellung und anhand des Beispiels der Investitionsgarantie des Bundes in Deutschland, Bedingungen für ein Instrument für den Bund in der Schweiz auszuarbeiten; und (3) aufgrund drei evaluierter Szenarien eine Empfehlung für ein Instrument des Bundes für eine Investitionsgarantie zu erarbeiten. Die Analyse innerhalb dieser Arbeit basiert auf detaillierten Literatur- und Internetrecherchen, sowie qualitativen Interviews mit Experten von Swiss Re und PWC und Rückmeldungen von Unternehmen aus der Privatwirtschaft.

Obwohl sich die betrachteten Szenarien nicht gegenseitig ausschliessen und auch kombiniert werden können, empfehlen die Autoren den Aufbau eines bundeseigenen Instrumentes, welches auf Pauschalprämien basiert. Dieses Szenario bringt drei wichtige Vorteile mit sich: (1) kann ein subsidiäres Angebot des Bundes durch die diplomatische Unterstützung Schadensfälle verhindern; (2) wird dadurch ein Mechanismus eingeführt, der auch sehr risikoreiche Staaten beachtet; (3) verfügt der Bund damit über einen eigenen Steuermechanismus und kann so dieses Instrument mit aussenpolitischen Interessen vereinbaren. Die Zusammenarbeit mit privaten Akteuren ist aber auch in diesem Szenario von grundlegender Bedeutung, damit von den gegenseitigen Kompetenzen und dem Know-how profitiert und das bestmögliche Resultat für alle Akteure erreicht werden kann.

1. EINLEITUNG

Sowohl in globalen als auch nationalen Diskussionen ist das Thema der Entwicklungszusammenarbeit in den vergangenen Jahren immer stärker ins Zentrum gerückt. So veröffentlichte die UNO als internationale Weltgemeinschaft die Sustainable Development Goals (SDG), welche die extreme Armut und die damit verbundenen Konsequenzen auf der Welt bis 2030 eliminieren sollen. Die Kosten dafür belaufen sich laut Schätzungen auf vier Trillionen Franken pro Jahr, was für staatliche und nicht-profitorientierte Organisationen wie NGOs finanziell nicht umsetzbar ist. Entsprechend ist der Einbezug des privaten Sektors in die Entwicklungszusammenarbeit unumgänglich, um den gesetzten Zielen gerecht zu werden (Friedeburg, 2018). Vor diesem Hintergrund hat die Schweiz in ihrer Botschaft über die internationale Zusammenarbeit, die Förderung von privater Einbeziehung als wichtigen Bestandteil der eidgenössischen Strategie angegeben (vgl. Botschaft zur internationalen Zusammenarbeit 2017-2020).

Um das Ziel der Eliminierung von extremer Armut zu erreichen ist es demnach nötig, ein Anreizsystem für Unternehmen zu schaffen, damit sie in alle Staaten dieser Welt investieren. Dabei stellt dies insbesondere bei den fragilsten und risikoreichsten Staaten eine grosse Herausforderung dar, denn die Bedingungen sind abschreckend: die wirtschaftlichen, politischen und sozialen Strukturen sind geprägt von Instabilität und Konflikten. Obwohl ein hohes Entwicklungspotential bestehen würde, kann dieses mit der vorliegenden Ausgangslage nicht genutzt werden (Worldbank, 2018).

Laut der OECD konzentrieren sich drei Viertel der Investitionen in fragile Staaten auf sieben Länder, da diese ein hohes Rohstoffvorkommen aufweisen (DEZA & SECO, 2014). Gleichzeitig ist aber auch ein Anstieg an Investitionen in risikoreiche Staaten festzustellen. Entsprechend gewinnt das Thema an Bedeutung und rückt stetig stärker in den Fokus von Regierungen und Unternehmen. Aus der Schweiz, welche zu den zehn grössten Kapitalexporturen der Welt gehört, fliessen aktuell drei Viertel aller Auslandsinvestitionen nach Europa und Nordamerika. Fragile Staaten machen nur einen minimalen Anteil der Direktinvestitionen aus (SNB, 2018). Dies soll sich in Zukunft jedoch ändern.

Diese Arbeit dient zur Teilbeantwortung der Motion Beglé, welche im September 2017 eingereicht wurde und unter anderem eine Erörterung von Möglichkeiten zur Anreizschaffung für den Einbezug des privaten Sektors in die Entwicklungszusammenarbeit verlangt. Dabei sollen Investitionsgarantiemodelle im Zentrum stehen. Das vorliegende Dokument analysiert entsprechend die aktuelle Situation der Schweiz und zeichnet Szenarien, wie eine Förderung von Investitionsgarantien durch den Bund ausgestaltet werden könnte. In einem ersten Schritt

wird der Status Quo im öffentlichen sowie im privaten Sektor erörtert. Danach werden die Anreizsysteme für die involvierten Akteure des aktuellen Systems analysiert. Zusätzlich wird das Investitionsgarantiemodell der Bundesrepublik Deutschland genauer untersucht, da dieses bereits lange existiert und eine hohe Nachfrage auslöst. Nach der Darstellung der Erkenntnisse aus diesen Analysen folgen drei Szenarien, welche idealtypisch die Möglichkeiten des Bundes darstellen. Die Szenarien prüfen und beurteilen die Optionen der intensivierten Zusammenarbeit mit der MIGA, mit Versicherungsakteuren aus der Privatbranche, sowie die Schaffung eines eigenen Bundesinstruments. Zum Schluss folgen eine detaillierte Empfehlung des Projektteams für das dritte Szenario und eine Schlussfolgerung der Arbeit.

Zur Informationsbeschaffung wurden verschiedene Methoden genutzt. Die theoretischen Grundlagen wurden aus einer Literaturrecherche bezogen. Zudem dienten Internetquellen, insbesondere jene der analysierten Organisationen, als wichtiger Zugang zur ihrer Arbeit. Um weitere Informationen und einen tiefen Einblick in die Praxis und das Anreizsystem der Akteure zu erhalten, wurden Interviews mit Swiss Re, PwC, Bucher Industries, Swiss Global Entreprises (S-GE), der Direktion für Entwicklung und Zusammenarbeit (DEZA) sowie einem Vertreter der Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland geführt. Auf dieser Grundlage wurden die Resultate am 2. Mai 2018 bei der DEZA und dem SECO vorgestellt, wobei die vorliegende Arbeit die Inhalte der Präsentation detaillierter ausführt und Rückmeldungen einbezieht.

2. AUSGANGSLAGE UND ZIEL

Im folgenden Kapitel wird die Ausgangslage zu dieser Arbeit kurz erläutert und das Ziel aufgezeigt.

2.1 AUFTRAG: MOTION BÉGLÉ

Im Jahr 2016 wurde die Botschaft des Bundes für die Entwicklungszusammenarbeit von 2017-2020 veröffentlicht. Eines der strategischen Ziele besteht darin, die Wirkung der Entwicklungszusammenarbeit zu stärken, indem der Privatsektor stärker und besser einbezogen wird. Somit sollen Investitionsanreize für Schweizerische Unternehmen geschaffen werden, um dieses Ziel zu erreichen.

Im September 2017 hat Claude Béglé, CVP Nationalrat, eine Motion beim Bundesrat eingereicht, welches dieses Thema ins Zentrum stellt. Die Motion stellt die Frage «wie [der Bund] - dank dem Einbezug des Privatsektors - seine eigene Entwicklungshilfe im Bereich der humanitären Soforthilfe und der längerfristigen Hilfe verstärkt werden könnte».

Mit der Motion möchte Béglé eine Arbeitsgruppe beauftragen folgende Aspekte genauer untersuchen: Erstens, wie die Aktivitäten staatlicher Stellen im humanitären Bereich und im Bereich der Entwicklungshilfe, der Finanzwelt, des Privatsektors und der Zivilgesellschaft koordiniert werden können; zweitens, wie die Neutralität der Hilfe an die Opfer gewahrt werden kann; und drittens, wie andere Länder mit ins Boot geholt werden könnten (Béglé, 2017).

Mit diesem Hintergrund wurde ein Auftrag für diese Arbeit ausgearbeitet. Ziel dieser Arbeit ist es die Strukturen im Bereich von politischen Risikoversicherungen zu analysieren und verschiedene Handlungsszenarien für den Bund zu entwickeln. Dabei soll untersucht werden, welche Möglichkeiten für die Schaffung eines Instrumentes bestehen, welche die Investitionstätigkeiten von Schweizer Unternehmen in Entwicklungsländern und allgemein Ländern mit risikoreichen Strukturen fördert.

3. STATUS QUO: FÖRDERUNG WIRTSCHAFTLICHER TÄTIGKEITEN DES PRIVATEN SEKTORS IN FRAGILEN LÄNDERN

3.1 STATUS QUO ÖFFENTLICHER SEKTOR

Im folgenden Kapitel wird das aktuelle Angebot des öffentlichen Sektors im Bereich der Förderung und Versicherung privatwirtschaftlicher Tätigkeiten in fragilen Länder aufgezeigt. Dabei stehen die MIGA als Instrument der Weltbank, die S-GE und die SERV als Schweizer Exportversicherung im Zentrum. Es ist festzuhalten, dass gewisse untersuchte Instrumente nicht öffentlich-rechtlich organisiert sind, jedoch über einen öffentlichen Leistungsauftrag gesteuert werden.

3.1.1 MIGA

Die Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) ist seit 1988 Teil der World Bank Group und zählt 181 Mitgliedstaaten, darunter auch die Schweiz. Die Mission der MIGA ist es, Direktinvestitionen in Entwicklungsländer zu fördern. Damit soll in den Entwicklungsländern unter anderem das Wirtschaftswachstum unterstützt und die Armut reduziert werden. Die MIGA fokussiert sich auf die ärmsten, von Konflikten betroffenen Länder, für welche private Versicherer keine Leistungen anbieten (MIGA, 2015b). MIGA arbeitet mit diversen öffentlichen und privaten Versicherungen und Firmen zusammen. Die Zusammenarbeit umfasst Bereiche wie den Transfer von Know-how und Fachwissen oder die gemeinsame Unterstützung von Investitionen durch Finanzierungs- und Risikominderungsinstrumente. Zudem soll durch die Zusammenarbeit die Komplementarität zu den diversen Angeboten der öffentlichen und privaten Anbieter sichergestellt werden (MIGA, 2015b).

Die MIGA unterstützt nur Investitionen, welche eine nachhaltige Entwicklung fördern und hohen Sozial- und Umweltschutzstandards folgen. Die Befolgung dieser Standards wird stetig überprüft (MIGA, 2015b). Sie versichert nichtkommerzielle Risiken von privaten Investoren gegenüber Handlungen der Regierung im Gastland. Diese nichtkommerziellen Risiken beinhalten unter anderem Währungsinkonvertibilität und Transferbeschränkungen, Vertragsbruch, Enteignung oder Krieg (MIGA, o. D.). Seit 1988 wurden lediglich acht Forderungen gestellt. Dies liegt unter anderem an der Strategie der MIGA, in Konfliktfällen (über 90 seit 1988) die Rolle des Vermittlers einzunehmen (MIGA, 2015b). Durch das Einnehmen dieser Rolle will die MIGA sicherstellen, dass die Investitionen weiterlaufen und es damit zu keinem Schadenseintritt kommt. Diese diplomatische Fähigkeit ist eine der

grossen Stärke der MIGA und ist unter anderem der hohen Anzahl Mitgliedstaaten und deren Involvement in der MIGA als Institution zu verdanken (MIGA, o. D.). Versichert werden Investitionen aus den 181 Mitgliedstaaten in Entwicklungsländer, die auch Mitglied der MIGA sind (MIGA, 2015b). Die zu versichernden Investitionen dürfen das Maximum von \$720 Mio. pro Land nicht überschreiten. Jedoch soll die oben erwähnte Zusammenarbeit mit anderen Versicherern unter anderem auch bewusst dafür sorgen, dieses Kapazitätslimit umgehen zu können (MIGA, 2015b). So werden beispielsweise aufgrund dieser Beschränkungen, Risiken bei privaten Akteuren wie der Swiss Re rückversichert. (Swiss Re Zellweger, persönliche Kommunikation, 20. April 2018) Die MIGA versichert Investitionen mit einer Laufzeit von bis zu fünfzehn oder in begründeten Ausnahmefällen auch bis zu zwanzig Jahren (MIGA, o. D.).

Der Versicherungsprozess bei der MIGA ist verglichen mit Versicherungen aus dem Privatsektor relativ kompliziert und aufwändig. Der Antragsteller stellt zuerst einen sogenannten «Preliminary Application». Dieser erste Schritt ist kostenlos und kann online eingereicht vollzogen werden. Er beinhaltet noch keine detaillierten Informationen zum Projekt und den Antragsteller. In einem weiteren Schritt wird dieser Antrag von der zuständigen Stelle der MIGA überprüft und das Projekt mit dem Antragsteller diskutiert. Da es nicht möglich ist, ein Investment bei der MIGA mit einer Paketversicherung gegen alle möglichen politischen Risiken zu versichern, werden die einzelnen Risikoversicherungen ausgewählt und für ein Projekt zusammengestellt. Die Prämien hängen stark vom jeweiligen Projekt und den mit dem Investitionsland verbundenen Risiken ab. Die MIGA operiert in diesem Sinne wie ein Akteur aus dem Privatsektor und stellt die eigene Wirtschaftlichkeit ins Zentrum. Die erhaltenen Prämien müssen den administrativen Aufwand decken sowie genügend Reserven aufbauen, um allfällige Forderungen abzudecken. Nach diesem zweiten Schritt reicht der Antragsteller den definitiven Antrag ein. Dieser wird vollumfänglich von der MIGA überprüft. Der Antrag muss zuerst vom Gastland und danach vom Verwaltungsrat der MIGA bewilligt werden, bevor die Versicherung in Kraft tritt (MIGA, o. D.). Für kleine und mittlere Unternehmen (KMU) gibt es die Möglichkeit eines vereinfachten Prozesses. Jedoch kann hier der Vertragsbruch innerhalb privatwirtschaftlicher Geschäftsbeziehungen nicht versichert werden, was für KMU besonders wichtig ist. Allgemein gilt als negativer Aspekt der MIGA, dass ein Investor sich nur gegen das Handeln der Regierung im Gastland und dessen Folgen, jedoch nicht gegen Vertragsbruch oder ähnliches im privaten Sektor versichern kann (vgl. MIGA, 2015a).

Die Machtverteilung in der MIGA und der gesamten World Bank Group erweist sich als unausgeglichen. Die gesamte Organisation wird stark von den USA dominiert. Der Verwaltungsrat besteht aus 25 Mitgliedern, 6 davon sind feste Sitze (USA, Japan, Deutschland, Frankreich, Vereinigtes Königreich und China). Die 19 weiteren Sitze werden jeweils von mehreren Ländern gemeinsam gewählt. Die Schweiz befindet sich in einer Gruppe

mit acht weiteren Ländern und besetzt im Moment als Vertretung dieser Länder einen der dieser 19 Sitze (World Bank, 2018a). Da in den jeweiligen Entscheidungen oft auch multilaterale Interessen und Vereinbarungen eine Rolle spielen, ist die Rolle der Schweiz in der MIGA nicht zu unterschätzen. Zum einen kann sie beratend zur Seite stehen, zum andern kann sie jedoch auch Projekte initiieren, vorantreiben oder unterstützen und so zusammen mit anderen Ländern Einfluss nehmen.

Seit 1988 wurden USD 45 Milliarden in über 800 Projekten versichert. Im Rekordjahr 2017 hat die MIGA USD 4.8 Milliarden versichert (World Bank Group, 2017). 156 der 181 Mitgliedstaaten der MIGA werden als Entwicklungsländer eingestuft. Da bis anhin Projekte in 110 Ländern versichert wurden, bedeutet dies, dass in 46 Entwicklungsländer noch keine Investitionen getätigt oder zumindest keine Versicherungen für Investitionen abgeschlossen wurden.

Folgende Länder sind nicht Mitglied der MIGA: Andorra, Aruba, Brunei, Kap Verde, Kuba, Curacao, Holy See, Hong Kong, Kiribati, Lichtenstein, Nord-Korea, Macao, Marshall Islands, Monaco, Nauru, Palästinensergebiete, Saint Kitts and Nevis, Saint Lucia, Saint Vincent and the Grandines, San Marino, Saint Marteen, Somalia, Taiwan, Tonga und Tufalu. Wenige davon zählen zu den Industriestaaten und bei einigen wird der Beitritt durch einen anderen Staat verhindert (z. B. Unabhängigkeitsstreit zwischen Hong Kong, Macao, Taiwan und China). Die übrigen Staaten sind meist Inselstaaten, welche für Investitionen unter Umständen interessant sein könnten, da sich hier nichtausgeschöpftes wirtschaftliches Potenzial befinden könnte. Investitionen in diese Länder können jedoch nur über die MIGA versichert werden, wenn diese Staaten der MIGA beitreten. Für alle anderen Staaten haben jedoch auch Schweizer Unternehmen die Möglichkeit eine Investitionsgarantie zu beantragen.

3.1.2 SWITZERLAND GLOBAL ENTERPRISE (S-GE)

Im Bereich der Exporte verfügt der Bund bereits über Förderungs- und Versicherungsinstrumente. Die beiden Organisation Switzerland Global Enterprise (S-GE) und schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV) werden nachfolgend kurz erörtert. Die bereits vorhandenen Instrumente in der Exportwirtschaft der Schweiz fliessen in einem späteren Schritt in die Erarbeitung verschiedener Szenarien ein. Zu beachten ist dabei, dass es nicht immer möglich ist, Exporte und Investitionen ins Ausland klar voneinander zu trennen.

Den Bereich Exportförderung hat der Bund seit 1927 ausgegliedert: Es besteht ein Leistungsvertrag mit dem privatrechtlichen Verein S-GE. Diese Organisation steht Schweizer Unternehmen bei der Ermittlung und Wahrnehmung von Exportmöglichkeiten als Spezialistin in verschiedenen Bereichen zur Seite (S-GE, 2018a). S-GE nimmt demnach eine beratende

Rolle ein. Zudem hat die S-GE bereits Anfragen bezüglich Investmentrisikoversicherungen erhalten, diese dann aber an die MIGA weitergeleitet. Die Anfragen beschränken sich jedoch nur auf zwei Unternehmen wodurch die bisherige Nachfrage also innerhalb der S-GE vernachlässigbar ist (S-GE, persönliche Kommunikation, 27. April 2018). Dabei muss festgehalten werden, dass S-GE nicht für die Begleitung von Investmentrisiken verantwortlich ist und diese Nachfrage also keine Rückschlüsse auf die tatsächliche Schweizerische Nachfrage nach Investitionsgarantien zulässt.

Zusätzlich zur beratenden Rolle der S-GE ist das SECO verantwortlich für die Verhandlung von Marktzugangsbestimmungen für Investitionen im Ausland. Diese Bestimmungen bilden Teil eines Freihandelsabkommen und sollen nicht-diskriminierende Rahmenbedingungen zur Niederlassung von Firmen im Ausland schaffen (SECO, 2016).

3.1.3 SCHWEIZERISCHE EXPORTVERSICHERUNG (SERV)

Entscheidet sich ein Unternehmen für einen Export, kann sie sich über die Schweizerische Exportversicherung (SERV) gegen politische Risiken absichern. Die SERV ist eine öffentlich-rechtliche Organisation des Bundes, welche dem SECO untersteht. Davor war die Organisation seit 1934 unter dem Namen Export Risk Guarantee (ERG) tätig (SERV, 2018). Diese wurde vom Bundesrat als Reaktion zur Weltwirtschaftskrise in den 30er Jahren eingeführt. Damals waren die führenden Industrien finanziell stark geschwächt, weswegen die Schweizerischen Exporte ebenfalls zurückgingen. Dies verursachte Arbeitslosigkeit, Lohnabbau und unattraktive Teilzeitarbeit. 1934 wurde die ERG somit hauptsächlich zur Bekämpfung der Arbeitslosigkeit eingeführt. In den darauffolgenden Jahren musste sich die ERG im Spannungsfeld zwischen internationalen Veränderungen und Binnenwirtschaft zurechtfinden (SERV, 2018). Mit der Zeit wurden auch umweltpolitische Kriterien zunehmend wichtiger.

Seit 2007 ist die SERV eine öffentlich-rechtliche Anstalt und ersetzt den bisher rechtlich unselbständigen Fonds der ERG. Ein Verwaltungsrat leitet die SERV anhand von strategischen Zielen, welche vom Bundesrat formuliert werden (SERV, 2018). Gemäss Bundesgesetz verfolgt die SERV zwei übergeordnete Ziele:

- Die Schaffung und Erhaltung von Arbeitsplätzen in der Schweiz;
- Und die Förderung des Wirtschaftsstandortes Schweiz durch die Erleichterung der Teilnahme der Exportwirtschaft am internationalen Wettbewerb.

Die SERV deckt politische Risiken sowie das Delkredererisiko für den Export von Gütern und Dienstleistungen von Unternehmen mit Sitz in der Schweiz ab (SERV, 2016). Zusätzlich zu den beiden oben erwähnten Bedingungen wird vorausgesetzt, dass das Exportgeschäft einen angemessenen schweizerischen Wertschöpfungsanteil enthält und das Unternehmen im schweizerischen Handelsregister eingetragen ist (SERV, 2018).

Die SERV sieht ihre Rolle darin, Exporte zu versichern, welche durch private Versicherer nicht zureichend abgedeckt werden oder nicht marktfähig sind (SERV, 2018). Diese subsidiäre Rolle ist in der Bundesverfassung festgehalten (SERV, 2015). Sie unterstützt jährlich Exporte in Milliardenhöhe und fördert damit das Ziel, die Konkurrenzfähigkeit der Schweizer Wirtschaft auszubauen. Die Exportgeschäfte, welche über die SERV versichert werden, sind mit der Geschäftspolitik der SERV sowie den aussenpolitischen Grundsätzen des Bundes zu vereinbaren. Zudem müssen die völkerrechtlichen Verpflichtungen der Schweiz, wie z.B. betreffend Umwelt oder Demokratie, eingehalten werden (SERV, 2016). Eine wichtige Voraussetzung sind auch die Grundlagen, welche die Schweiz durch internationale Vereinbarungen übernommen hat. Darunter fallen einerseits die Exportkredit-Arrangements der OECD (SERV, 2018). Andererseits ist der Bund in öffentlichen Angeboten im Exportkredit- und Investitionsversicherungsbereich auch an die Grundsätze der Berner Union gebunden. Diese Grundsätze beinhalten unter anderen den Schutz der Umwelt, die Bekämpfung von Korruption und Geldwäscherei, sowie die Förderung der Kooperation zwischen privaten und öffentlichen Organisationen im Bereich Export und Auslandsinvestitionen (Berne Union, 2006). Die Berner Union hat ihren Sitz in London und ist die grösste Vereinigung öffentlicher und privater Exportkreditversicherungen und Investitionsversicherungen weltweit. Ihr Ziel ist es, dass die Bedingungen für Exportkredite, Exportkreditversicherungen und Investitionsversicherungen weltweit gleich gelten (Berne Union, 2006).

Unternehmen mit Sitz in der Schweiz können sich über die SERV unter anderem gegen politisches Risiko, Transferrisiko, höhere Gewalt, Delkredererisiko sowie Unfair und Fair Calling versichern. Handelt es sich um einen staatlichen Besteller oder Garanten, basieren die Prämien für eine Versicherung auf der Kategorie des Landes, in welches exportiert wird. Für private Besteller und Garanten wird zusätzlich zur Kategorie des Landes das Rating des privaten Unternehmens in die Berechnung miteinbezogen. Die für die Berechnung relevanten Länderkategorien übernimmt die SERV von der OECD (SERV, 2013). Über die eingenommenen Prämien kann sich die SERV selber finanzieren (SERV, 2018). Dies entspricht dem Prinzip der Eigenwirtschaftlichkeit: Es fallen langfristig keine Kosten an, welche vom Bund getragen werden müssen. Im Jahr 2017 hat die SERV Prämien in der Höhe von CHF 64 Mio. eingenommen (SERV, 2017).

Bei der Abgrenzung der Marktfähigkeit von der Nicht-Marktfähigkeit der Risiken orientiert sich die SERV an der Praxis der Europäischen Union. Die Mitteilung der europäischen Kommission für kurzfristige Exportrisikoversicherungen ist besonders wichtig (SERV, 2015). Exportgeschäfte in Länder, welche sich nicht auf der Liste der Kommission für marktfähige¹ Risiken befinden, gelten generell als nicht-marktfähig und können von der SERV versichert werden. Handelt es sich hingegen um ein kurzfristiges Exportgeschäft in ein marktfähiges Land (oben erwähnte EU Mitgliedstaaten und einige OECD Länder), welches über die SERV versichert werden soll, müssen zwei Absagen von privaten Exportkreditversicherern vorgelegt werden. Wenn diese vorgelegt werden können, kann eine vorübergehende Nicht-Marktfähigkeit des Risikos angenommen werden und eine Versicherung durch die SERV abgeschlossen werden (SERV, 2015).

Im Jahr 2017 hat die SERV 933 neue Projekte im Rahmen von CHF 7,5 Milliarden versichert. Dabei kam es im selben Jahr lediglich zu einem Schadenaufwand von CHF 10 Millionen (im Vergleich: CHF 74.8 Millionen im Jahr 2016). Der Anteil der KMU am Kundenstamm beträgt 72% (SERV, 2017).

Im Falle von Grossprojekten besteht bereits eine Zusammenarbeit zwischen der SERV und anderen Exportversicherungen. Diese Zusammenarbeit ist wichtig, weil bei Grossprojekten oft Exporteure aus verschiedenen Ländern involviert sind, welche ihre jeweiligen Exporte im eigenen Land versichern möchten (SERV, 2007). Neben der Option der Parallelversicherung, welche vor allem dem Informationsaustausch zwischen den Versicherern dient, gibt es weiter die Mitversicherung und die Rückversicherung. Zusätzlich zum Informationsaustausch regelt der Mitversicherungsvertrag weitreichende Abstimmungshandlungen der beiden Kreditversicherer. Bei einem Rückversicherungsvertrag gewährt die Exportversicherung des Hauptlieferanten Deckung für das volle Projektvolumen. Eine Rückversicherung der betroffenen Drittland-Kreditversicherer an den Hauptversicherer deckt alle weiteren Zu- und Unterlieferungen aus Drittländern ab. Die SERV hat Mitversicherungs- und Rückversicherungsverträge mit diversen Industrieländern abgeschlossen (SERV, 2007).

3.1.4 INVESTITIONSSCHUTZABKOMMEN

Im Bereich Exportförderung und Investitionsschutz arbeiten EDA und SECO eng mit den Schweizer Vertretungen im Ausland zusammen. Ziel ist es, vor allem Klein- und Mittelunternehmen (KMU) ein breites Dienstleistungsangebot zur Verfügung zu stellen.

¹ Als marktfähig werden wirtschaftliche und politische Risiken für Schuldner innerhalb der EU (ausser Griechenland) sowie Australien, Island, Japan, Kanada, Neuseeland, Norwegen, Schweiz und USA angesehen. (SERV, 2015)

Um Investitionen von Schweizer Unternehmen im Ausland zu schützen, verhandelt das SECO bilaterale Investitionsschutzabkommen (ISA). Mit über 120 solcher Abkommen verfügt die Schweiz über das drittgrösste Netzwerk, direkt hinter Deutschland und China (SECO, 2016). Ein ISA schützt Auslandsinvestitionen vor allem vor völkerrechtswidrigem Handeln des Gaststaates. Ziel des bilateralen Abkommens ist ein staatsvertraglicher Schutz vor nichtkommerziellen Risiken, wie z.B. staatliche Diskriminierung gegenüber einheimischen Investoren, unrechtmässige Enteignung oder ungerechtfertigte Behinderung des Zahlungs- und Kapitalverkehrs (SECO, 2016). Da es sich um Staatsabkommen handelt, sind die Investitionen jedoch lediglich gegen das Handeln des Gaststaates versichert. Der Privatsektor wird hingegen nicht tangiert.

3.2. STATUS QUO PRIVATWIRTSCHAFT

Bereits seit längerer Zeit existiert bei Schweizer Privatversicherungen ein Angebot für Versicherungen gegen politische Risiken. Mit diesen Versicherungen werden bspw. Fälle wie die Enteignung durch Regierungen, Vertragsbruch, oder in Extremfällen die Unterbrechung von Geschäftstätigkeiten durch Revolutionen oder kriegerische Auseinandersetzungen abgedeckt (Mair, 2016). Eine eindeutige Definition für politische Risiken existiert jedoch nicht und so variieren auch die Versicherungslösungen im privaten Sektor. Folglich stellen solche Verträge und deren Deckungsinhalte meistens unternehmensspezifische Einzelausfertigungen dar. Da politische Risiken sehr vielfältig und ihre Auslöser eine sehr hohe Dynamik aufweisen, welche zu starken Veränderungen innert kürzester Zeit führen können, resultiert bei der Berechnung der Risikoprämie eine statistische Unbestimmtheit. Diese Unsicherheit führt dazu, dass politische Risiken einen hohen Preis für den Risikotransfer aufweisen, wenn man dies mit anderen versicherbaren Risiken, wie zum Beispiel Feuer oder Betriebsunterbrechung vergleicht (Funk Gruppe, 2016).

3.2.1 RISIKOKLASSEN

Grundsätzlich können bei Versicherungen politischer Risiken drei Risikoklassen unterschieden werden:

- **Physische Sachwerte**, welche mit Direktinvestitionen im Ausland in Verbindung stehen (vor allem Verträge mit Regierungsorganisationen)
- **Währungsrestriktionen**
- **Bestehende Verträge**, die im Zusammenhang mit den Handelstransaktionen stehen

Die Risikoklassen sind zudem ihrer Klasse spezifischer Gefahren ausgesetzt, welche in der Abbildung 1 zu sehen sind.

Sachwerte	• Konfiszierung, Enteignung, Verstaatlichung • (Staatlich) erzwungene Aufgabe des Eigentums an Sachwerten und / oder Rückführung der Investition, Zerschlagung • Entzug der Geschäftserlaubnis • Politische Gewaltakte wie Krieg (ohne Beteiligung von USA, Russland, China, Grossbritannien und Frankreich), Terrorismus, Streiks, Aufruhr; Innere Unruhe
Währungsrestriktionen	• Nichtkonvertierbarkeit von Währungen nach staatlichen Eingriffen in das Bankensystem und Kapitalverkehrskontrollen
Verträge	• (Willkürliche) Nichterfüllung von Verträgen, Nichteinhaltung von vertraglichen Obliegenheiten, Vertragsauflösung durch Schiedsgerichtsspruch oder infolge politischer Gewalt • Einseitige Nichterfüllung / Nichtanerkennung von Verträgen durch die Regierung eines Landes • Embargos nach Schliessung des Vertrages • Aufkündigung von Import- / Exportlizenzen • Widerruf von Kredit- und Garantiezusagen

ABBILDUNG 1: SPEZIFISCHE GEFAHREN UND RISIKOKLASSEN (FUNK GRUPPE, 2016)

3.2.2 VORAUSSETZUNG FÜR EINE RISIKODECKUNG UND VERTRAGSDAUER

Eine Deckung eines Ereignisses setzt die Kausalität zwischen dem Ereignis und dessen Auswirkung auf ein versichertes Interesse voraus. Die Vertragsdauer wird risikospezifisch bestimmt und kann bis zu zehn Jahre laufen. Während dieser Dauer kann die Versicherung den Vertrag nicht kündigen, mit der Ausnahme, wenn der Versicherte den Zahlungspflichten nicht nachkommt. Es kann sich demnach durchaus lohnen, dass sich ein Unternehmen frühzeitig für potenzielle politische Risiken in einem Investitionsland absichert. Eine nachträgliche Absicherung eines politischen Risikos ist jedoch kaum mehr möglich, wenn offenkundige Anzeichen für politische Gefahren bereits bestehen (Funk Gruppe, 2016).

3.2.3 VERSICHERUNGSPRÄMIE

Um die Prämien für eine Versicherung zu berechnen, können sogenannte Credit Default Swap (CDS) als Grundlage dienen. Durch den CDS werden Verluste aus einem Kreditausfall versichert, das heisst im Zusammenhang mit Staaten versichert dieser «einen Zahlungsausfall der emittierenden Regierung» (Funk Gruppe, 2016). Die Prämie selbst widerspiegelt einen Marktpreis, der wiederum aufgrund der erwarteten Ausfallwahrscheinlichkeit des jeweiligen Landes berechnet wird und somit Rückschlüsse auf das politische Risiko zulässt. In der Abbildung 2 entspricht eine Prämie von 100 Basispunkten (bps) einer Ausfallwahrscheinlichkeit des Staates von rund drei Prozent (Funk Gruppe, 2016).

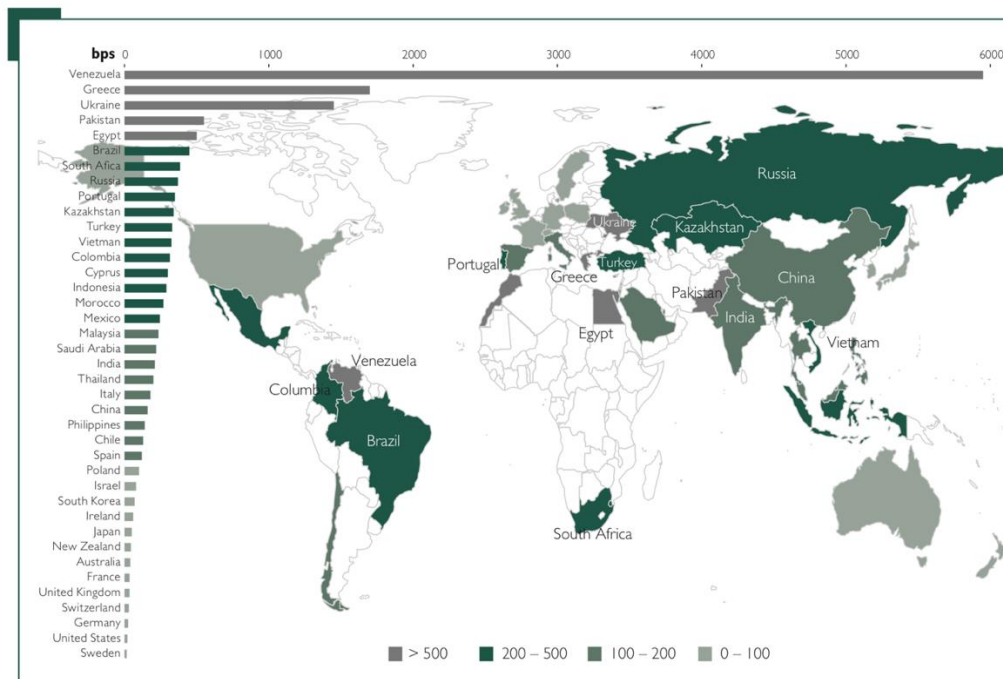


ABBILDUNG 2: PRÄMIEN FÜR CREDIT DEFAULT SWAPS FÜR EINZELNE LÄNDER STAND 03/2016 (FUNK GRUPPE, 2016)

In dieser Abbildung sticht vor allem Venezuela heraus. Unternehmensenteignungen in den Jahren 2007-2012 vor allem im Energiesektor aufgrund politische ideologischer Bestrebungen durch den venezolanischen Präsidenten, aber auch Kapitalverkehrsbeschränkungen ins Ausland im Jahr 2016 führen zu der derart hohen Ausfallwahrscheinlichkeit (Funk Gruppe, 2016).

Auch sogenannte politischen Risikokarten stellen das politische Risiko einzelner Länder in einem Vergleich auf einer Karte dar. Die von der Marsh GmbH veröffentlichte „Political Risk Map 2018“ basiert auf Daten von BMI Research. Die Karte zeigt existierende politische, makroökonomische und operationelle Risiken in über 200 Ländern und Territorien auf und wo diese in Zukunft voraussichtlich entstehen werden. Diese Dimensionen werden zu einem „Country Risk Index“ zusammengefasst, welcher in einer Karte (Abbildung 2) innerhalb verschiedener Werteparametern farblich dargestellt werden kann (Marsh GmbH, 2018, S. 6).

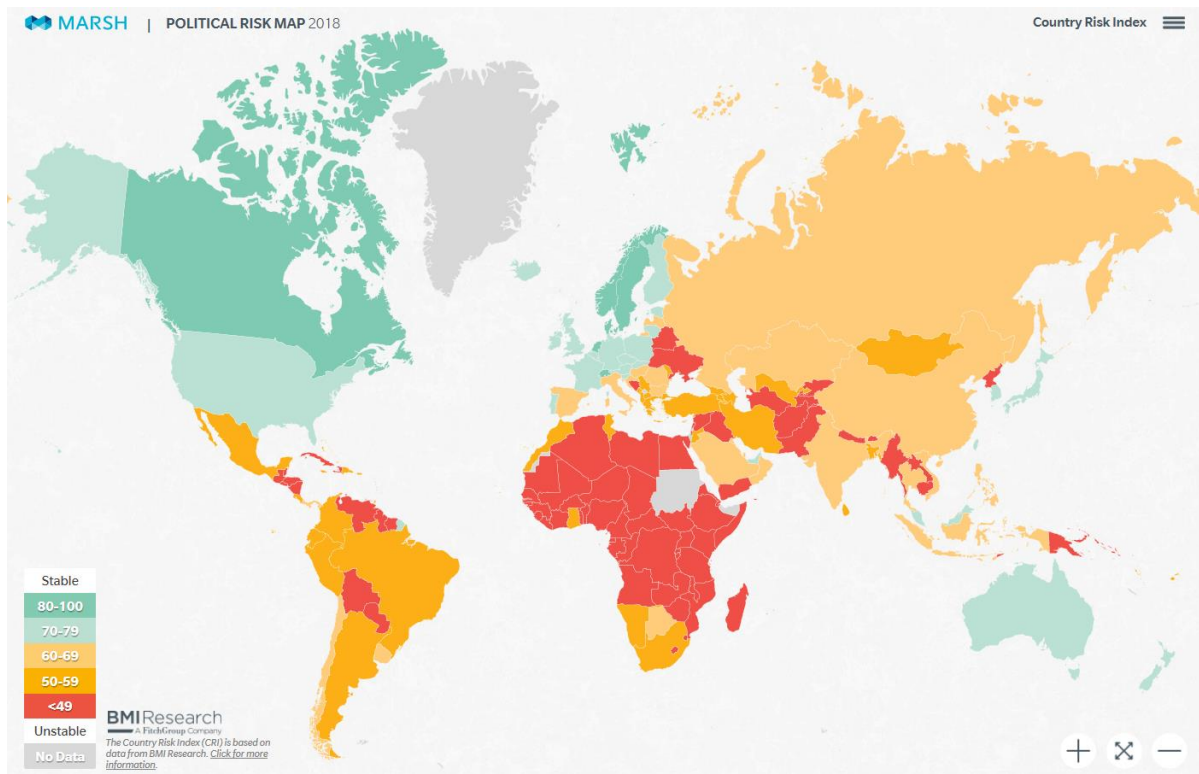


ABBILDUNG 3: POLITICAL RISK MAP 2018 (MARSH GMBH, 2018)

Obwohl in der Schweiz schon einige Rückversicherungsgesellschaften politische Risiken mit ihren Angeboten abdecken, befindet sich das globale Zentrum des Versicherungsmarktes für politische Risiken in London. In London existieren diesbezüglich rund 50 Versicherungen inklusive der Lloyds-Syndikate. Der Versicherungsmarkt in London ist vor allem auf die Abdeckung von Grossprojekten in Emerging Markets und Traders spezialisiert. Die Kapazitäten von London reichen für die weltweite Nachfrage und decken somit auch die Schweizer Grossindustrie in Genf und die Trading-Unternehmen aus Zug ab. Infolge der Compliance werden jedoch häufig lokale Policen in der Schweiz vereinbart, über welche die Prämien- und Schadenzahlung erfolgt, technisch wird die Leistung jedoch in London abgewickelt. Grundsätzlich ist in der Schweiz die Kapazität für Projekte im Umfang von ca. CHF 100 Mio. vorhanden, grössere Projekte werden vom Versicherungsmarkt in London bedient (Funk Gruppe, 2016).

3.2.4 VERSICHERUNGSGESELLSCHAFTEN

In der Schweiz bieten vor allem die Versicherungsgesellschaften Zurich, AXA, XL Catlin, Chubb, Aspen und Swiss Re politische Risikoversicherungen an. Im Folgenden werden diese Angebote erläutert. Es muss jedoch darauf hingewiesen werden, dass wie bereits erwähnt, im privaten Sektor keine einheitlichen Angebote bereitgestellt werden. Die meisten privaten Versicherer passen ihr Angebot individuell auf den Kunden an.

3.2.4.1 POLITISCHE RISIKOVERSICHERUNG DER SWISS RE

Swiss Re bietet über die klassische Exportrisikoversicherung hinaus auch eine Absicherung der Risiken gegenüber politischen Risiken an. Dabei wird Gläubigern, Investoren und Verwaltungsräten einerseits ein Bilanzschutz für das Verständnis von strategischen Risiken mit politischem Ursprung und ein allgemeiner Schutz für konkrete Ereignisse gewährleistet. Gedeckt sind wie bei anderen Versicherungen Enteignungen, politische Gewalt, Währungsinkonvertibilität und Anfechtung eines Vertrages. Zusätzlich sind noch spezifische Risiken wie Desinvestitionen (erzwungene Aufgabe von einer Auslandsinvestition für 180 aufeinanderfolgende Tage), Diskriminierung, Handelsembargo, Geschäftsunterbrechung und Zahlungsunfähigkeit versichert. Dabei bietet Swiss Re die grösste Vielfalt von versicherten Risiken im privaten Sektor an. Diese Risiken werden bis CHF 75 Millionen pro Risiko auf einer Laufzeit von maximal 10 Jahre versichert (Swiss Re Corporate Solutions, 2017a).

Seit einigen Jahren können Unternehmen auf Direktversicherungsbasis politische Risiken mit unterschiedlichen Lösungen absichern. So gibt es eine multi-peril, multi-country, multi-year Lösung als auch Lösungen auf Einzel-Land Basis. Eine politische Risikoversicherung hängt jedoch in jedem Fall stark von dem jeweiligen Investitionsland und dem Unternehmen ab und wird somit kundenspezifisch ausgearbeitet (Swiss Re Corporate Solutions, 2017a).

3.2.4.2 POLITISCHE RISIKOVERSICHERUNG DER ZURICH

Zurich, die grösste Versicherung in der Schweiz, bietet eine breite Auswahl von Leistungen an Privatpersonen, kleine und mittelgrosse Unternehmen sowie wichtige multinationale Konzerne an. Bezüglich politischen Risiken, werden Investitionen und Beteiligungen im Ausland, insbesondere in den Schwellenländern, versichert. Konkret sind Schäden, die aus politischer Willkür oder politischer Gewalt entstehen, gedeckt. Jeder Versicherungsvertrag wird individuell gestaltet und kann als Paket abgeschlossen werden, daher gibt es keine Angabe bezüglich minimalen Investitionen. Die Versicherung deckt 170 Länder ab (Zurich Gruppe, 2018).

3.2.4.3 POLITISCHE RISIKOVERSICHERUNG DER AXA

Die AXA ist ein weiterer wichtiger Akteur im Bereich politische Risikoversicherung. Jedoch bietet AXA weniger Leistungen an als Swiss Re und Zurich an. Zum Beispiel sind die Schäden, die aus politischen Gewalt (vor allem Terrorismus) entstehen, nicht gedeckt. Ausserdem ist die AXA mit 90 Ländern in weniger Ländern aktiv. Wie bei Zurich wird jeder Vertrag individuell ausgearbeitet. Die einzige Bedingung für eine Versicherung ist, dass ein Umsatz von mindestens CHF 1 Mio. pro Jahr bewirtschaftet wird. Diese Lösungen eignen sich gut für kleinere Unternehmen, in der Tat hat fast jedes zweite Schweizerische KMU eine Versicherung bei der AXA abgeschlossen (AXA, 2018; S-GE, 2018b).

3.2.4.4 POLITISCHE RISIKOVERSICHERUNG KLEINERER VERSICHERUNGEN (CHUBB, ASPEN, XL CATLIN)

Verschiedene kleinere Akteure sind auf dem Schweizerischen Versicherungsmarkt aktiv. Im Allgemeinen bieten sie homogene Leistungen an: Versicherung gegen Enteignungen, politische Gewalt, Währungsinkonvertibilität sowie Export- und Importverbot.

Im Gegensatz zu AXA und Zurich werden mehrheitlich grössere Investitionen versichert. Aspen versichert einzelne Risiken bis CHF 100 Millionen über eine Laufzeit von maximal 15 Jahren (Aspen Insurance, 2018). Wo sich die Versicherer stark unterscheiden ist die Reichweite. Chubb deckt nur 54 Länder (Chubb, 2018), wovon jedoch keines ein fragiles Land ist, während bei XL Catlin bis 140 Länder gedeckt sind (XL Catlin, 2018).

3.2.5 VORTEILE UND NACHTEILE PRIVATE VERSICHERUNGEN

Der grösste Vorteil von privaten Versicherern ist die hohe Kundenorientierung, welche für unkomplizierte Prozesse und Flexibilität sorgt. Jeder Vertrag wird individuell auf die Wünsche und Bedürfnisse des Kunden angepasst. So können Versicherungen auch als Paket abgeschlossen werden. Dadurch kann eine breite Palette von Risiken durch nur eine Versicherung abgesichert werden. Ausserdem sind die grössten Versicherer in vielen Ländern aktiv. Zusätzlich ist die Festlegung der Risikoprämien in der Privatwirtschaft durch den Markt gesteuert.

Andererseits sind die privaten Angebote für kleine Unternehmen oft sehr teuer und bei kleinen Investitionen nicht realisierbar. Auch wenn viele Länder gedeckt sind, werden die Investitionen in den fragilsten Ländern nicht versichert. Dies aus dem Grund, dass für den Versicherer ein zu hohes Risiko besteht und die Prämie überproportional hoch sein müssten. Aus dem gleichen Grund werden nur mittelfristige Laufzeiten gedeckt (10 Jahre). Ausserdem kann es in risikoreichen Zielländern zu Instabilität führen, wenn die Investitionen nur auf den Marktmechanismen beruhen. Zusätzlich ist keine diplomatische Begleitung möglich, was im Entwicklungskontext entscheidend ist.

4. ANREIZSYSTEME: VERSICHERUNGEN UND FIRMEN

Betrachtet man eine Investitionsplanung, so findet diese meistens innerhalb einer Dreiecksbeziehung zwischen einem Unternehmen, einer Bank und einer Versicherung statt. Dieses Kapitel stellt mit Fokus auf Versicherungen und Firmen dar, wie die aktuelle Situation von Investmentgarantien aussieht und wo Problemfelder bestehen.

4.1 GRUNDPROBLEM

Die Analyse hat gezeigt, dass unter den aktuell herrschenden Marktmechanismen gerade die ärmsten und risikoreichsten Länder nicht gedeckt werden und einen Nachteil erleiden. Diese Problematik entsteht dadurch, dass der Versicherungsmarkt für Staaten mit grossen Risiken aufgrund deren Tragbarkeit eine höhere Prämie verlangen. Teilweise wäre diese Prämie so hoch, dass sie nicht marktfähig ist und weder von den Versicherungen angeboten, noch vonseiten gerade kleinerer Unternehmen getragen werden könnte. Diese Tatsache macht die Investitionen in diese Staaten noch unattraktiver. Gleichzeitig betrifft dies jedoch gerade häufig die ärmsten Länder, welche auf Investitionen angewiesen sind, um sich besser entwickeln zu können.

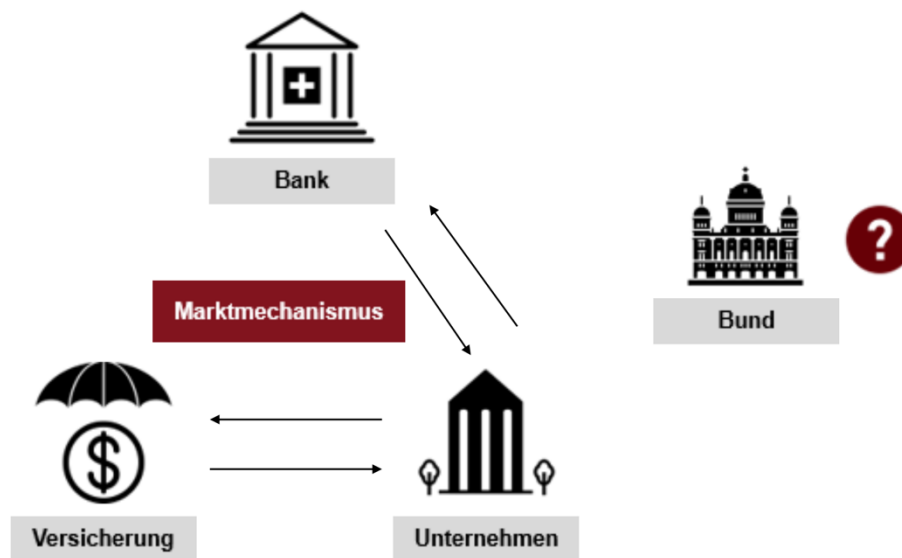


ABBILDUNG 4: GRUNDPROBLEM AKTUELLE SITUATION
INVESTMENTRISIKOVERSICHERUNGEN (EIGENE DARSTELLUNG)

4.2 VERSICHERUNG

Wie aus dem Interview von Swiss Re ersichtlich wurde, gibt es grundsätzlich drei Defizite bzw. Probleme, die im Privatmarkt zu Lücken an Angeboten führen. Diese können wie folgt kurz zusammengefasst werden:

- Prämienhöhe vs. Aufwand und Risikobereitschaft
- langfristige Laufzeiten
- sehr instabile Länder

Ein wichtiger Faktor im Privatmarkt sind die Governance-Richtlinien, die eine Versicherung selbst festlegt. Diese Richtlinien beeinflussen die Strategie und damit auch die Risikobereitschaft von Versicherungen selbst. Es wird klar festgehalten, welche Länder ein zu starkes Risiko aufweisen und daher nicht gedeckt werden. Daraus folgt, dass einerseits gewisse Risiken eine zu hohe Prämie erfordern würden, um das Risiko so abzudecken, dass es auch für eine Versicherung tragbar wäre, andererseits entscheiden Versicherungen auch punktuell, ob eine Versicherung für ein Risiko in einem Land angeboten wird. Dies hängt bspw. auch davon ab, wie viele Versicherungen für ein Land bereits abgeschlossen wurden und ob die Versicherung noch ein weiteres Risiko in diesem Land versichern möchte. Diese Systeme und Richtlinien zeigen einerseits die Komplexität im Versicherungssystem auf, andererseits auch die Schwierigkeit der Angebotsdefinierung, da jedes Risiko individuell betrachtet wird. Die Prämienhöhe hängt somit stark von den jeweiligen Risiken ab (vgl. dazu Kapitel 3.2.3). Kommt nun ein KMU zu einer Rückversicherungsgesellschaft wie Swiss Re und möchte eine Investition in einem politisch sehr instabilen Land von bspw. CHF 25'000 versichern lassen, so kommt es oft zur Problematik, dass das Risiko und damit die Prämie zu hoch wären, als dass sie von den KMU getragen werden könnte. Würde Swiss Re eine tiefere Prämie ansetzen, so könnten sie ihren Aufwand und das Risiko nicht decken, was sich aus marktwirtschaftlicher Sicht nicht lohnen würde. (vgl. Swiss Re Zellweger, persönliche Kommunikation, 20. April 2018)

Diese Darstellungen zeigen die erste Grundproblematik im Privatmarkt auf, wobei das Angebot stark von der Marktfähigkeit und -tragbarkeit der Risiken und dem Investitionsvolumen selbst abhängt.

Ein weiterer Punkt betrifft die Laufzeiten von Versicherungen für Investitionen. Gemäss Swiss Re sind im Privatmarkt Laufzeiten von bis zu 10 Jahren gedeckt, alle anderen Laufzeiten überschreiten die Prognosemöglichkeiten von Risiken und sind daher nicht mehr tragbar. (Swiss Re Corporate Solutions, 2017b; Zellweger, persönliche Kommunikation, 20. April 2018) Längere Laufzeiten werden somit nicht mehr durch den Privatmarkt, sondern bspw. die

MIGA getragen, welche jedoch nicht gleichermassen den Marktkräften ausgesetzt ist. (vgl. Kapitel 3.1.1)

Letzen Endes gibt es im Versicherungsmarkt eine sogenannte «Black List», welche Länder beinhaltet, die nicht abgedeckt werden. Gemäss Swiss Re sind das Länder wie bspw. Nordkorea, Syrien, Sudan oder Iran. Diese Länder weisen hohe Reputations- und Compliance-Risiken auf und werden aus diesen Gründen nicht gedeckt. Das sind jedoch Länder, die auch nicht von den Banken oder der SERV bedient werden. (Swiss Re Zellweger, persönliche Kommunikation, 20. April 2018)

4.3 UNTERNEHMEN

Die Universität St.Gallen und die Funk Gruppe haben im Jahr 2016 eine Umfrage bezüglich der Nachfrage von einem Versicherungsschutz für politische Risiken bei Unternehmen durchgeführt. Dabei wurde ersichtlich, dass von 100 befragten Unternehmen aus Deutschland, Österreich und der Schweiz nur 16,7% eine Versicherungspolice für die Abdeckung politischer Risiken abgeschlossen haben. 30% gaben jedoch an, dass sie in Zukunft beabsichtigen, eine solche Police abzuschliessen (Funk Gruppe, 2016).

Diese Umfrageresultate widerspiegeln eine wichtige Hauptproblematik bezüglich der Absicherung politischer Risiken bei Unternehmen, welche aufzeigt, dass die meisten Unternehmen häufig noch zu wenig darüber informiert sind, wie politische Risiken abgesichert werden können. So wurde auch aus einem persönlichen Gespräch mit der Bucher Industries AG ersichtlich, dass sie sich den aktuellen Angeboten bspw. der MIGA nicht bewusst sind und auch nicht über den Privatsektor politische Risiken abgedeckt haben, obwohl bereits Investitionen in politisch risikobehaftete Länder vorgenommen wurden (bspw. Russland). Zudem werden Risiken grundsätzlich marktorientiert abgedeckt. Investitionen in Hochrisikoländer ziehen sie jedoch nicht in Betracht (Ivan Kühne, Bucher Industries AG, persönliche Kommunikation, 15.05.2018).

Die aktuellen politischen Entwicklungen in vielen Ländern sind von protektionistischem Verhalten geprägt. Dies zeigt, dass die politischen Risikopotentiale in letzter Zeit deutlich gestiegen sind und auch in Zukunft unsicher bleiben. Unter Kapitel 3.2.3 wurde ersichtlich, dass die Risikoprämie aufgrund der politischen Unsicherheiten stark variiert. Damit eine Versicherung preiswert abgeschlossen werden kann, muss daher eine Investition vorausschauend geplant werden (Swiss Re Corporate Solutions, 2017a).

4.3.1 GROSSUNTERNEHMEN

Die Analyse hat gezeigt, dass gerade Grossunternehmen schon auf ein breites Angebot des Privatmarktes im Bereich der Investmentrisikoversicherungen zurückgreifen können. Zudem

verfügen Grossunternehmen über mehr Eigenkapital und Ressourcen, die es ihnen ermöglichen Risiken schon aus eigener Hand zu bewältigen. Dennoch besteht auch bei Grossunternehmen die Möglichkeit zurzeit nicht, langfristige Investitionen von mehr als 10 Jahren über den Privatmarkt versichern zu lassen. In solchen Fällen müssen sie auf die MIGA zurückgreifen, welche jedoch gewisse Begrenzungen aufweist (vgl. Kapitel 6.1.2).

4.3.2 KMU

KMU haben in der Schweiz einen bedeutenden Stellenwert. So bilden sie mehr als 99% der Unternehmen und stellen zwei Drittel der Arbeitsplätze in der Schweiz. Unter KMU fallen alle Unternehmen, die eine Mitarbeiteranzahl von 1 bis 249 aufweisen (Admin.ch, 2017). Aufgrund der grossen Bedeutung von KMU in der Schweiz und deren Potential wird im Folgenden die Einflussnahme auf die Investitionstätigkeit von KMU genauer betrachtet und analysiert.

Betrachten wir die Entscheidungsstrukturen von KMU, so sehen wir, dass sehr viele Faktoren in eine Investitionsentscheid einfließen. Durch die eher kleineren Unternehmensgrößen kann festgestellt werden, dass KMU insbesondere bei fremden Kulturen oft einen risikoaversen Zugang zu Auslandsinvestitionen aufweisen. Im Folgenden soll kurz zusammengefasst werden, welches Angebot zurzeit für KMUs besteht. Der Schwerpunkt liegt in diesem Kapitel allerdings auf der Anreizschaffung für Investitionen in fragile Länder. Dabei wird der Investitionsprozess von Unternehmen analysiert und wichtige Phasen des Investitionsentscheidungsprozesses aufgezeigt, welcher eine wichtige Grundlage für die Anreizschaffung ist.

4.3.2.1 AKTUELLES ANGEBOT FÜR KMU

Gerade KMU werden mit dem aktuellen Angebot noch nicht ausreichend bedient. Bürokratische Hürden und hohe Prämien erschweren ihnen den Zugang zu Versicherungsmöglichkeiten für Investitionstätigkeiten in fragilen Ländern. Es soll deshalb aufgezeigt werden, welche Mechanismen eingeführt werden können, um Investitionstätigkeiten in fragile Länder zu fördern und unterstützen. Dabei spielt der Entscheidungsprozess von Unternehmen bezüglich Investitionen eine wichtige Rolle. Sequentielle Stellungnahmen aus den geführten Interviews unterstützen die Analyse in dieser Arbeit und helfen, spezifisch auf Investitionstätigkeiten und -entscheidungen in fragile Länder einzugehen.

4.3.2.2 INVESTITIONSENTSCHEIDUNGSPROZESS VON UNTERNEHMEN

Um die Anreizschaffung für KMU aufzuzeigen, ist es wichtig den Verlauf eines Entscheidungsprozesses für Investitionen bei einem Unternehmen zu untersuchen, damit die entsprechenden Phasen für die bestmögliche Einflussnahme erörtert werden können.

Grundlegend für einen Investitionsentscheid sind die drei Faktoren Rentabilität, Sicherheit und Liquidität. Diese stehen in einer gegenseitigen Beziehung zueinander. Häufig besteht jedoch zwischen den einzelnen Faktoren eine Konfliktbeziehung, so ist bspw. bei einer sehr sicheren Investition häufig die Rentabilität tiefer, als bei einer risikoreicheren Investition (Schierenbeck, 2003).

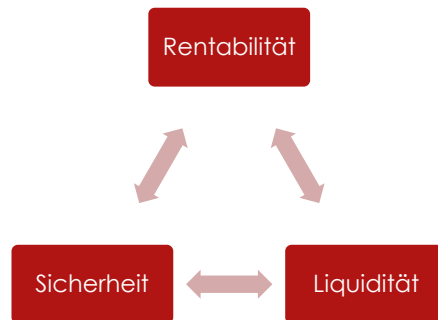


ABBILDUNG 5: DETERMINANTEN FÜR INVESTITION (EIGENE DARSTELLUNG IN ANLEHNUNG AN SCHIERENBECK, 2003)

Gemäss Scherer und Derungs (2008) kann eine Investitionsentscheidung häufig auch mit einem Standortentscheidungsprozess verglichen werden. Sie haben in ihrem Diskussionsbeitrag das Standortwahlverhalten von Unternehmen anhand von rationalen und emotionalen Entscheidungsfaktoren untersucht und wie folgt in unterschiedlichen Phasen aufgezeigt:



ABBILDUNG 6 STANDORTENTSCHEIDUNGSPROZESS (EIGENE DARSTELLUNG IN ANLEHNUNG AN SCHERER UND DERUNGS, 2008)

Im Folgenden wird das Standortwahlverhalten aus dem Diskussionsbeitrag auf einen Investitionsentscheid abgeleitet.

Der **Auslöser** für einen Investitionsentscheid kann entweder durch Pull-Faktoren erfolgen, in dem sich das Unternehmen aus Wachstums- und Weiterentwicklungsgründen grundsätzlich über Investitionen Gedanken macht. Andererseits könnten auch Push-Faktoren ein Auslöser sein, da die aktuelle Situation unbefriedigend wahrgenommen und durch eine Investition eine Verbesserung der Situation erwartet wird. In dieser Phase spielt aus emotionaler Perspektive

die Branchenlogik eine wichtige Rolle, welche das aktuelle Verhalten anderer Unternehmen in der gleichen Branche widerspiegelt. Andererseits können aber auch persönliche Motive einen wichtigen Einfluss haben. Aus rationaler Perspektive sind unternehmensinterne Probleme, oder das Verhalten von Konkurrenten, Kunden und Netzwerkpartnern ausschlaggebend (Scherrer und Derungs, 2008, S. 2).

Auf die Auslöserphase folgt ein **Agendasetting**, die **Definition von Zielen und der Strategie** sowie die Definition von **Investitionskriterien**. Gerade in Bezug auf das Agendasetting und die Definition der Ziele und Strategie hat aus emotionaler Sicht die Machtverteilung im Unternehmen und die Gewichtung ökonomischer und nicht-ökonomischer Ziele einen wichtigen Einfluss. Aus rationaler Perspektive spielen die Unternehmensstruktur und -organisation sowie die Gesamtstrategie eines Unternehmens eine wichtige Rolle. Die Investitionskriterien werden durch die Managementenerfahrung sowie persönlichen Motive emotional beeinflusst. Rational sind hier die Geschäftslogik und die bisherigen Investitionen ausschlaggebend (vgl. Scherer und Derungs, 2008, S. 2).

Der Investitionsentscheidungsprozess geht weiter, indem die **Investition geplant** wird unter Berücksichtigung der im Vorgang definierten Strategie, Ziele und Kriterien. In dieser Phase findet eine vertiefte Auseinandersetzung mit der Investition statt und ist vor allem dann relevant, wenn aus dieser Phase heraus die Investition als ein Traktandum hervorgeht und somit ein Grundsatzentscheid folgt. In dieser Phase haben einige emotionale Einflussfaktoren grosse Bedeutung. So spielt die subjektive Wahrnehmung der Beteiligten, bisherige Investitionserfahrungen und auch ein mögliches Imitationsverhalten eine wichtige Rolle. Aus rationaler Sicht tragen in dieser Phase vor allem die Investitionsanforderungen Relevanz (vgl. Scherer und Derungs, 2008, S. 2).

Auf die Investitionsplanung folgt die **Investitionsbewertung**, welche grundsätzlich von den gleichen emotionalen Faktoren wie in der Investitionsplanung beeinflusst wird. Aus rationaler Sicht spielen vor allem noch objektive Investitionsfaktoren eine wichtige Rolle (vgl. Scherer und Derungs, 2008, S. 2).

Der ganze Prozess endet mit der **Investitionsentscheidung**, worin über die geplante und bewertete Investition und somit deren Umsetzung entschieden wird. Obwohl die Entscheidung in diesem Stadium schon als ziemlich fixiert erscheint, kann die Entscheidungskultur im Unternehmen sowie das Lobbying von externen Akteuren noch einen wichtigen Einfluss auf die letztendliche Entscheidung haben. Aus rationaler Sicht können sich Entscheidungsmechanismen wie bspw. die Verfahren oder Regeln stark auf das Resultat auswirken (vgl. Scherer und Derungs, 2008, S. 2).

Die aufgezeigten Phasen widerspiegeln jedoch ein Idealbild und entsprechen nicht in jedem Fall in dieser Abfolge der Realität. So wirken die in den einzelnen Phasen erwähnten Einflussfaktoren stark auf die unterschiedlichen Entscheidungsprozesse ein und beeinflussen je nach Stärke auch den kompletten Verlauf. Spezifisch bedeutet das, dass folgende Faktoren wesentlichen Einfluss ausüben können (vgl. Scherer und Derungs, 2008, S. 8-9):

- **Eingrenzungseffekt:** Tendenziell wird die Investition bereits in einem frühen Stadium infolge von geschäftsbezogenen Begrenzungen entschieden, z. B. durch die gezielte Erschliessung bestimmter Märkte, oder auch präferenzbezogene Beschränkungen durch persönliche Vorlieben der Geschäftsleitung.
- **Verzerrungseffekt:** Subjektive Einschätzungen über Investitionsmöglichkeiten und vor allem die Investitionstätigkeiten in spezifischen Ländern können Entscheidungen sehr stark beeinflussen. So werden gewisse Destinationen aufgrund negativer Einschätzungen für Investitionen nicht in Betracht gezogen. Somit können bereits vorliegende Informationen, seien diese konkret oder eher diffus, den Entscheid stark beeinflussen.
- **Imitations- und Herdeneffekte:** Durch den Austausch in einer Branche und innerhalb eines Netzwerkes übernehmen Leitbetriebe häufig eine Vorreiterrolle, an welcher sich andere Unternehmen orientieren.
- **Gruppendynamische Effekte:** Ein wichtiger Faktor bei Investitionsentscheidungen spielt auch die Anzahl von involvierten Personen. In einer Gruppe ist eine Entscheidung weitaus komplexer zu fällen, als dies bei einem Betrieb ist, der von einem Eigentümer dominiert wird. In diesem Zusammenhang haben informelle Verbindungen, Aspekte der Machtverteilung und die Eigentümerstruktur einen starken Einfluss.

Auch aus den persönlichen Gesprächen mit Herrn Zellweger von der Swiss Re und dem Chefökonom von PWC Europe wurde die Bedeutung von emotionalen Faktoren ersichtlich. Der Chefökonom von PWC Europe in dem Interview betont:

“Economists consider it as a fact that Investment decisions abroad are taken much more rigor and risk aversion as the theory would suggest which says that it is only a monetary thing with return on investment, but this is not the case in practice. It is more than that.” (PwC Europe Jan Willem Velthuisen, persönliche Kommunikation, 25. April 2018)

Auch Herrn Kaspar Zellweger von Swiss Re hat folgendes Argument betont:

«Versicherungseinkauf ist immer zuerst mal ein Kostenfaktor und der Nutzen für die Entscheidungsträger erst mal nicht so greifbar. Dies gilt insbesondere für eine derartige Deckung, die keiner gesetzlichen Verpflichtung (wie eine Feuerdeckung) entspringt und nicht traditionell und unhinterfragt jährlich eingekauft wird.»

Aus diesen Erläuterungen wird also ersichtlich, dass viele sehr schwer abzuschätzende und nicht greifbare Faktoren Investitionsentscheide beeinflussen und den Prozess häufig in sehr frühen Phasen bereits einschränken.

4.3.2.3 SCHLUSSFOLGERUNG FÜR INVESTITIONSANREIZE IN POLITISCH FRAGILE LÄNDER
Im Folgenden soll nun die Bedeutung der vorangehenden Erläuterungen in Bezug auf die Anreizschaffung für Investitionen von KMU in fragile Länder ausgearbeitet werden. Vorwegzunehmen ist, dass man nicht eine spezifische Phase definieren kann, in welcher die Einflussnahme in jedem Fall am grössten sein wird. Die Erläuterungen haben gezeigt, dass ein Investitionsentscheid stark von unternehmensspezifischen Gegebenheiten abhängt und dadurch auch die Abfolge der Phasen variieren kann. Umso wichtiger ist es, dass der Bund die Bedürfnisse der KMU genau analysiert und kennt, um dann mit spezifischen Angeboten auf sie zugehen zu können. So ist, wie unter Kapitel 4.3 erwähnt, zu beachten, dass sich Unternehmen offenbar dem Angebot der MIGA nicht bewusst sind und Investitionen in Hochrisikoländer häufig nicht in Betracht ziehen. Wichtig ist auch die Definition von bspw. Hochrisikoländer und die Analyse, was Unternehmen unter diesen Begriffen verstehen. Aus diesem Kontext wird ersichtlich, dass eine Anreizschaffung für Investitionen in fragile Länder mit einer starken Beratungs- und Informationstätigkeit verbunden ist.

Aufgrund dieser Erkenntnisse können folgende Punkte, die es in der Anreizschaffung zu beachten und entwickeln gilt, zusammengefasst werden (in Anlehnung an Scherer und Derungs, 2008, S. 11):

- **Systematische Sammlung von Informationen** ² zu den möglichen Ansatzpunkten, welche die Entscheidungswege in einem Unternehmen beeinflussen. Diese Analyse soll dazu dienen herauszufinden, in welchen Phasen wie Einfluss genommen werden kann, damit rationale Entscheidungsfaktoren eine solche Bedeutung bekommen, dass auch emotionale Faktoren durch die rationalen beeinflusst werden können.

² Aus der persönlichen Kommunikation mit Thermoplan AG wurde zum Beispiel ersichtlich, dass das Interesse gar nicht besteht und sie grundsätzlich aufgrund ihrer Ex-Works Produkte die Risiken überschaubar bleiben. (Adrian Steiner, Thermoplan AG, persönliche Kommunikation, 14. Mai 2018)

- **Dienstleistungsphilosophie** soll im Vordergrund stehen. Dadurch stehen die Kundenbedürfnisse im Zentrum. Dies bedingt den Aufbau von notwendigem Fachwissen über die verschiedenen Geschäftspraxen, um den Unternehmen eine bestmögliche Begleitung in einem Investitionsprozess zu ermöglichen. Dabei spielen auch Faktoren wie die Reaktionszeit auf Anfragen etc. eine wichtige Rolle.
- **Marketingmassnahmen** müssen aufgrund der Erkenntnisse aus der Informationssammlung eingesetzt werden. Aus aktuellen Analysen und Gesprächen wurde bspw. ersichtlich, dass die MIGA und deren Tätigkeit noch nicht wirklich bekannt sind und auch auf die privaten Versicherungen in Bezug auf Investitionsgarantien noch nicht gross zurückgegriffen wird.

Mit gezielten Massnahmen zur Anreizschaffung muss erreicht werden, dass vor allem die emotionalen Faktoren bei einer Investitionsentscheidung möglichst klein gehalten werden können. Denn die grösste Schwierigkeit ist die Beeinflussung und Berechnung dieser Faktoren. Der wichtigste Punkt für die Anreizschaffung wird vor allem in einem ersten Schritt die Sensibilisierung der Unternehmen auf die bestehenden Versicherungsmöglichkeiten sein. Damit emotionale Faktoren mit rationalen Hintergrundwissen ergänzt und somit tiefgehalten werden können, muss diese Sensibilisierung deshalb spezifisch ab der dritten Phase eingesetzt werden. Somit wird verhindert, dass Länder mit politischen Risiken schon von Beginn an aus dem Spektrum für potenzielle Investitionsländer ausgeschlossen werden.

5. BEISPIEL DEUTSCHLAND

In diesem Kapitel wird ein Beispiel eines Garantieinstrumentes erörtert, welches bereits von einem Staat angeboten wird. Dabei stehen die Mechanismen sowie die Vor- und Nachteile des Instrumentes im Zentrum. Es soll aufgezeigt werden, welche Möglichkeiten die Schweiz bei der Schaffung eines eigenen Instrumentes hat. Die Bundesrepublik Deutschland hat bereits 1960 ein Bundesinstrument für Investitionsgarantien eingeführt, welches seither häufig genutzt wird. Entsprechend wird in diesem Kapitel das Beispiel Deutschland genauer untersucht, um Erkenntnisse für ein potentielles Schweizer Modell zu erlangen. Vordergründig muss festgehalten werden, dass in Deutschland das Investitionsgarantiemodell gegründet wurde, weil noch keine solchen Instrumente bestanden und die deutsche Wirtschaft damit angekurbelt werden sollte. Dies bedeutet, dass der Aspekt der Entwicklungszusammenarbeit bei der Gründung noch nicht im Zentrum stand. Entsprechend ist die kontextuale Ausgangslage von der heutigen Situation der Schweiz abweichend (PwC Tillmann Prechtel, persönliche Kommunikation, 6. April 2018).

5.1 ZAHLEN UND FAKTEN DES DEUTSCHEN MODELLS

Investitionsgarantien sind in Deutschland ein beliebtes Instrument für Unternehmen aller Grössen. Durch die Grösse der deutschen Volkswirtschaft und die historische Verankerung des Instruments, wird aktuell ein Volumen von rund 35 Milliarden Euro ausgewiesen. In der folgenden Tabelle werden die wichtigsten Kennzahlen der Bundesinvestitionsgarantien aufgeführt (Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland, 2018, S. 5):

Kennzahl	Grösse
Gesamtvolumen der versicherten Investitionen Ende 2017	35.029 Mia. Euro
Anzahl aktuell versicherte Investitionen	872
Anzahl Anträge 2017	109
Volumen der Anträge 2017	3.042 Mia. Euro
Anzahl genehmigte Anträge 2017	67
Volumen der genehmigten Anträge 2017	1.123 Mia. Euro
Anzahl Länder mit genehmigten Förderungen 2017	17
Anteil KMU und Familienunternehmen	ca. 33%

Die Anzahl neuer Anträge und der damit verbundene Investitionsbetrag fluktuiert je nach Jahr. Dies hängt von der globalen sowie nationalen wirtschaftlichen Situation und von weiteren Einflüssen wie der Währungsfluktuation, sicherheitspolitische Aspekte und dem Zinsregime ab. (PwC Tillmann Prechtel, persönliche Kommunikation, 6. April 2018). Seit 2013 bewegt sich das Gesamtvolumen der versicherten Investitionen zwischen 33.4 Mia. Euro und 36.4 Mia.

Euro und die Anzahl aktuell versicherten Investitionen zwischen 803 und 873. Der Anteil von KMU und Familienunternehmen lag im Jahr 2017 auf einem Höchststand.

5.2 MECHANISMUS DER INVESTITIONSGARANTIEN IN DEUTSCHLAND

Die deutsche Investitionsgarantie durch den Bund ist für fast alle Länder möglich. Dabei sind nur solche Länder ausgeschlossen, in welchen aktuell ein nicht abgeschlossener Schadensfall vorliegt (Investitionsgarantien, 2018d). Die Kosten sind dabei für alle Länder gleich und belaufen sich auf 0.5% des zu versichernden Investitionsvolumens. Von der Versicherung selbst werden Leistungen wie die Enteignung, ein Kriegsfall, Zahlungsverbote, Konvertierungs- und Transferrisiken sowie der Bruch staatlicher Zusagen gedeckt. Es handelt sich dabei also in erster Linie um politische Risiken, welche abgesichert werden (Investitionsgarantien, 2018a).

Das deutsche Modell agiert in diesem Sinne wirkungs- und nicht profitorientiert. Dies bedeutet, dass die Versicherung keine klassische Risikoanalyse wie private Versicherungsunternehmen vornimmt, sondern die Anträge nach deren langfristiger wirtschaftlicher Nachhaltigkeit für die Bundesrepublik Deutschland sowie das Gastland prüfen (PwC Tillmann Prechtel, persönliche Kommunikation, 6. April 2018). Entsprechend können auch nicht risikobasierte Prämien verlangt werden.

Für die Antragsprüfung sind diverse Akteure miteinbezogen. So liegt die Hauptverantwortung beim Bundesministerium für Wirtschaft und Energie, welches vom Bundesministerium für Finanzen, dem Auswärtigen Amt, dem Bundesministerium für wirtschaftliche Zusammenarbeit und Entwicklung, PricewaterhouseCoopers GmbH (PwC) sowie weiteren Sachverständigen zusätzlich unterstützt wird. Die Verwaltung des Instruments unterliegt dabei der Wirtschaftsprüfungsgesellschaft PwC, welche die privatwirtschaftlichen Kenntnisse einbringt (Investitionsgarantien, 2018b).

Laut Tillmann Prechtel, Manager bei PwC und Ansprechpartner für Angelegenheiten zu Investitionsgarantien, liegt die Hauptaufgabe der Investitionsgarantien in erster Linie nicht alleine bei der Versicherung von Investitionen, sondern bei der diplomatischen Begleitung und Prävention von Schadensfällen (persönliche Kommunikation, 6. April 2018). Dies wird auch bei der Auflistung der Dienstleistungen ersichtlich. An erster Stelle nach dem Risikomanagement wird die Schadensprävention aufgelistet, welche sowohl durch diplomatische Vertretungen oder auch durch Beteiligungen an den Kosten zur Schadensvermeidung durch die Bundesrepublik vorgenommen werden kann (Investitionsgarantien, 2018c).

5.3 VOR- UND NACHTEILE DES BEISPIELS DEUTSCHLAND

Gemäss Pechtl ist die oben genannte diplomatische Begleitung einer der Hauptgründe für die Attraktivität dieses Instrumentes. Der Schadensfall tritt dadurch äusserst selten ein, was sowohl für die Unternehmen, als auch für die Finanzierung des Instrumentes ein grosser Vorteil ist. Die Unternehmen haben nicht nur eine finanzielle Garantie in einem Schadensfall, sondern haben bei potentiellen Risiken einen Partner zur Seite, welcher auf diplomatischer Ebene deeskalierend wirken kann. Das Instrument der Investitionsgarantie schreibt so zudem schwarze Zahlen, da die Prämien die Schadenskosten übersteigen (persönliche Kommunikation, 6. April 2018). Insbesondere der hohe Anteil von KMU und Familienunternehmen, welche von den Investitionsgarantien Gebrauch machen zeigt, dass ein hohes Mass an Vertrauen vorhanden ist. Dadurch, dass sowohl relativ kleine als auch hohe Beträge versichert werden besteht ausserdem die Möglichkeit, auch bei kleineren Investitionen vom Instrument Gebrauch zu machen.

Die Wirkungsorientierung führt zudem dazu, dass insbesondere fragile und risikoreiche Staaten ihre Ausgangslage verbessern können. Dies bedeutet, dass Investitionen in solche Länder nicht an einer zu hohen Risikoprämie scheitern, da eine Risikoanalyse für die Prämie keine Rolle spielt. Dies kann als beträchtlicher Unterschied zu privaten Versicherungsinstitutionen betrachtet werden, bei welchen die Prämien markant erhöht werden, sobald die Eintrittswahrscheinlichkeit eines Schadens höher wird.

Gleichzeitig konkurrenziert das Instrument des Bundes jedoch private Versicherungsunternehmen in Deutschland. Obwohl nicht davon auszugehen ist, dass die gesamte aktuell versicherte Investitionssumme von rund 35 Milliarden Euro ohne das Bundesinstrument bei privaten Versicherungen abgesichert werden würde, ist es nicht auszuschliessen, dass der Versicherungsbranche durch das Angebot des Bundes Aufträge verloren gehen. Insbesondere die diplomatische Begleitung ist eine Dienstleistung, welche nicht durch private Unternehmen erbracht werden kann, was zu einer aussergewöhnlichen und nicht ausbalancierten Konkurrenzsituation zwischen Bund und Privatunternehmen führt. Zusätzlich sind viele Akteure in die Antragsprüfung involviert. Diese Zusammenarbeit von verschiedenen Ministerien sowie Unternehmen führt zu einer Bündelung von Know-how, kann aber auch ineffiziente Prozesse zur Folge haben.

5.4 ERKENNTNISSE FÜR DIE SCHWEIZ

Grundsätzlich wäre auch die Schweizer Eidgenossenschaft in der Lage ein solches Instrument aufzubauen. Dabei muss jedoch in Betracht gezogen werden, dass sich sowohl der diplomatische Einfluss, als auch die politischen Prozesse zwischen den beiden Ländern stark unterscheiden. Es ist somit nicht davon auszugehen, dass die Schweiz einen ähnlichen

diplomatischen Druck wie Deutschland aufbauen kann, da die wirtschaftliche Potenz aufgrund der Landesgrösse kleiner ist. Ein spezifischeres an dieses Modell angelehntes aber auf die Schweiz angepasstes Szenario wird unter Kapitel 7 erörtert.

6. ERKENNTNISSE

Aus den vorangegangenen Untersuchungen und Darstellungen können im folgenden Kapitel folgende Erkenntnisse zusammengefasst werden.

6.1 POTENZIALE FÜR ANGEBOT DES BUNDES

Durch die Untersuchung der aktuellen Situation im Investitionsrisikoversicherungsmarkt wurde ersichtlich, dass bereits ein grosses Angebot sowohl durch den privaten als auch den öffentlichen Sektor abgedeckt wird. Dennoch konnte festgestellt werden, dass gerade KMU heute einen erschwerten Zugang zu den Versicherungen haben oder das Angebot vor allem aufgrund bürokratischer Hindernisse und risikoaversen Verhalten nicht nutzen. Gerade das Interview mit Swiss Re hat aufgezeigt, dass kleine Investitionen aufgrund der Rentabilität nicht versichert werden können. Zudem sind Investitionen nur bis zu einer Laufzeit von 10 Jahren auf dem privaten Markt versicherbar, da Risiken über einen längeren Zeitraum kaum abgeschätzt werden können und daher vom Markt nicht tragbar sind (Swiss Re Zellweger, persönliche Kommunikation, 20. April 2018). Darüber liegende Vertragslaufzeiten können höchstens durch die MIGA versichert werden, welche solche bis zu 20 Jahren anbietet. In Bezug auf die KMU und allgemein Unternehmen ist ein noch viel ausschlaggebender Faktor das Spektrum der gedeckten Risiken. So deckt zum Beispiel die MIGA nur Risiken ab, welche die staatlichen Beziehungen betreffen. Gerade als ein in der Privatwirtschaft tätiges Unternehmen sind aber auch die Risiken bezüglich bspw. des Vertragsbruches innerhalb von Geschäftsbeziehungen im privaten Sektor ein grosses Anliegen. Dieses wird zurzeit jedoch nur durch den Versicherungsmarkt im privaten Bereich gedeckt. Der Privatmarkt deckt tendenziell zwischen 120-150 Länder ab und somit sind gerade Länder mit besonders grossen Risiken nicht einbezogen.

Aufgrund dieser Erkenntnisse können folgende Punkte für ein Instrument des Bundes hervorgehoben werden. Es besteht ein Potenzial für ein Angebot des Bundes:

- für kleinere Investitionsvolumen von KMU;
- für Investitionen mit langen Laufzeiten;
- für die Beratung von Unternehmen im Bereich von Auslandsinvestitionen;
- für besonders risikoreiche Länder (Schwerpunktländer können festgelegt werden).

6.2 WICHTIGE GRUNDSÄTZE FÜR EINE INVESTITIONSRISIKOVERSICHERUNG DES BUNDES

Um aus den erläuterten Potenzialen ein Instrument auf Bundesebene zu entwickeln, müssen wichtige Grundsätze beachtet werden, die im folgenden Kapitel erläutert werden. Diese

Grundsätze dienen einerseits als Grundlage zur Erarbeitung unterschiedlicher Szenarien und gleichzeitig auch zu deren Bewertung.

6.2.1 SUBSIDIÄRES ANGEBOT ZUM PRIVATMARKT

Gemäss Art. 27 BV ist in der Schweiz die Wirtschaftsfreiheit garantiert. Somit ist der Bund verfassungsrechtlich dazu verpflichtet, diesen Grundsatz in seinen Aufgaben zu verfolgen. Davon abweichen darf er nur unter einer verfassungsrechtlichen Befugnis (vgl. Art. 94 Abs. 4). Das Prinzip der Subsidiarität bedeutet in diesem Kontext, dass ein Angebot des Bundes so ausgestaltet werden muss, dass es «nur dort fördernd und unterstützend eingreifen soll, wo ohne [sein] Eingreifen und ohne [seine] Hilfestellung ansonsten Wesentliches unterbleiben» (Waschkuhn, 1995, S. 9) würde. Dieser Grundsatz ist eine essentielle Voraussetzung für die Errichtung einer Investitionsgarantie auf Bundesebene und somit eine wichtige Grundlage bei der Erarbeitung unterschiedlicher Szenarien.

6.2.2 DIPLOMATISCHE BEGLEITUNG UND PRÄVENTION VON KONFLIKTEN

Ein wichtiger Vorteil einer Investmentrisikogarantie auf Bundesebene sind die politischen Möglichkeiten, die sich aus einer solchen Option ergeben. Im Vergleich zum Privatmarkt verfügt der Bund über wesentliche und einflussreiche politische Beziehungen zu risikoreichen Ländern und damit über das Potential, Konflikte auch mit einer diplomatischen Begleitung zu lösen oder zu verhindern. Dieses Potential muss in den jeweiligen Szenarien beachtet und entsprechend ausgeschöpft werden.

6.2.3 LANGFRISTIGE EIGENWIRTSCHAFTLICHKEIT

Ziel eines Instrumentes für Investmentrisikogarantien des Bundes sollte in langfristiger Perspektive die Eigenwirtschaftlichkeit sein. Die langfristige Eigenwirtschaftlichkeit bedeutet, dass letzten Endes ein eigenes Instrument des Bundes so viele Einnahmen durch die Prämien generieren müsste, um ohne zusätzliches Steuersubstrat Versicherungen anbieten zu können.

Einerseits wird damit verhindert, dass der Bund ein Instrument aufbaut, welches den Privatmarkt zu stark konkurrenziert. Andererseits ist die politische Durchsetzungsmöglichkeit viel höher gegeben, wenn man davon ausgehen kann, dass dieses Instrument den Bundeshaushalt in Zukunft nicht stark belasten wird.

6.2.4 (AUSSEN-)POLITISCHE GRUNDSÄTZE UND VÖLKERRECHTLICHE VERPFLICHTUNGEN

Zu den Vorteilen, welche das politische Umfeld mit sich bringt, kommen auch die damit einhergehenden Verpflichtungen. Zum einen ist eine Einführung eines Instrumentes auf Bundesebene immer mit einem politischen Prozess verbunden und muss daher auch hinsichtlich der politischen Faktoren gut analysiert werden. Darunter fliesst, wie schon im vorangegangenen Unterkapitel erwähnt, die langfristige Eigenwirtschaftlichkeit, welche

sicherlich gewährleistet, dass der Vorschlag nicht in einer frühen Phase bereits verworfen wird. Andererseits sind unter diesem Betrachtungspunkt gerade hinsichtlich internationalen Investitionen die aussenpolitischen Grundsätze und völkerrechtliche Verpflichtungen von hoher Bedeutung. Wie bereits unter Kapitel 3.1.3 aufgezeigt wurde, ist auch die SERV an rechtliche Rahmenbedingungen im internationalen Umfeld gebunden. So muss sie sich in ihrer Geschäftspolitik einerseits an die rechtlichen Gesetzes- und Verordnungsgrundlagen und die strategischen Vorgaben des Bundesrates halten. Andererseits ist sie auf internationaler Ebene an das Exportkredit-Arrangement der OECD und die Grundsätze der Berner Union gebunden. Da die Berner Union nicht nur für Exportkreditversicherungen, sondern auch Investitionsversicherungen gilt, müssten diese Rahmenbedingungen auch bei der Entwicklung eines Instrumentes für eine Investmentgarantie eingehalten werden.

In einem weiteren Schritt nach der Errichtung einer Investmentrisikogarantie muss gewährleistet werden, dass Projekte bei der Übernahme von Investitionsgarantien auf ihre menschenrechtlichen Auswirkungen überprüft werden. Grundlage für diese Überprüfung sind die OECD-Leitsätze (vgl. OECD, 2011) für multinationale Unternehmen sowie die UN-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte (vgl. United Nations General Assembly, 2011). Der Bund hat am 9. Dezember 2016 diesbezüglich einen Bericht und Aktionsplan verabschiedet, der das Ziel der Umsetzung der Leitprinzipien verfolgt (vgl. Bericht des Bundesrates, 9. Dezember 2016). Diese rechtlichen und strategischen Grundlagen müssen in der Ausarbeitung einer Investitionsgarantie durch den Bund berücksichtigt werden.

7. SZENARIEN

Basierend auf den vorangegangenen Kapiteln werden in diesem Abschnitt verschiedene mögliche Szenarien für den verstärkten Einbezug des privaten Sektors in Investitionstätigkeiten in politisch fragile Länder aufgezeigt. Die drei präsentierten Szenarien beschäftigen sich jeweils mit einem Wechsel im aktuellen System. Dennoch ist wichtig zu beachten, dass die Option „Status quo“ ebenfalls ein realistisches Szenario ist. Da die Motion von Nationalrat Béglé Änderungsmöglichkeiten ins Zentrum stellt, wird dieses Szenario in dieser Arbeit jedoch nicht betrachtet.

In diesem Kapitel werden die Optionen der intensivierten Zusammenarbeit mit der MIGA, mit Versicherungsakteuren aus der Privatbranche, sowie die Schaffung eines eigenen Bundesinstruments geprüft. Die Szenarien folgen dabei dem Kriterienkatalog, welcher im vorangegangenen Kapitel ausgeführt wurde. Es werden idealtypische Möglichkeiten zur Förderung von Investitionsgarantien aufgezeigt. Diese Optionen schliessen sich weder gegenseitig aus, noch ist die Liste abschliessend. Es besteht die Möglichkeit verschiedene Elemente miteinander zu kombinieren, oder auf gewisse Punkte zu verzichten.

Der Wirkungsgrad der Szenarien wird bewusst nicht quantifiziert. Die Untersuchung des Deutschen Modells hat aufgezeigt, dass eine isolierte empirische Analyse von Investitionsgarantien kaum möglich ist. Dies liegt daran, dass eine Vielzahl von anderen Variablen wie die globale Wirtschafts- und Währungslage, unterschiedliche Branchentrends, die Globalisierung oder auch nationale und internationale politische Tendenzen einen grösseren Einfluss auf den Investitionsappetit in einem Land haben, als die Verfügbarkeit eines attraktiven Instrumentes für Investitionsgarantien (PwC Tillmann Prechtel, persönliche Kommunikation, 6. April 2018; Swiss Re Zellweger, persönliche Kommunikation, 20. April 2018).

7.1 SZENARIO 1: STÄRKERE INVOLVIERUNG IN MIGA

Aktuell ist die MIGA auf internationaler Ebene das bekannteste Instrument für Investitionsgarantien. Die MIGA als Teilkörperschaft der Weltbank verfolgt naturgemäss ebenfalls die wirtschaftliche Förderung von fragilen Staaten. Entsprechend würde der Zweck der MIGA die Absichten der Motion unterstützen.

7.1.1 MECHANISMUS

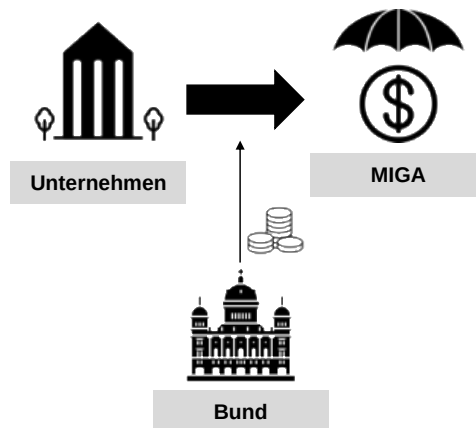


ABBILDUNG 7 MECHANISMUS BUND UND MIGA (EIGENE DARSTELLUNG)

Die Abbildung zeigt die Rolle des Bundes als Subventionsgeber für Schweizer Unternehmen, welche bei der MIGA Investitionsgarantien beantragen. Dabei müssen jedoch diverse Kriterien eingehalten werden:

- Nachhaltigkeit der Investition für die Schweiz und das Gastland
- Fokusland von DEZA/SECO
- Investitionen im Gastland bergen ein erhöhtes Risiko, dass die Risikoprämien hoch sind und das Land dadurch zusätzlich benachteiligt wird

Durch das Einhalten dieser Kriterien garantiert der Bund eine beidseitig sinnvolle Investition. Zusätzlich kann durch die Fokussierung auf jene Länder in denen die SECO sowie DEZA bereits tätig sind sichergestellt werden, dass ein gewisses Mass an diplomatischer Begleitung durch die Schweiz stattfindet. Gleichzeitig können die weiteren Aktivitäten des Bundes in den Fokusländern stärker vorangetrieben werden.

Der finanzielle Mechanismus gewährt den Schweizer Unternehmen einen gewissen Prämienerlass, indem ein bestimmtes Mass der Risikokosten durch den Bund übernommen

wird. Dabei liegt der Fokus darauf, die Marktmechanismen in der Versicherungsbranche, welche Investitionen in fragile Länder zusätzlich erschweren, zu entschärfen.

7.1.2 VOR- UND NACHTEILE

+	-
Zusammenarbeit mit einem Partner, welcher eine globale Reputation hat	Unabhängigkeit von internationalen politischen Interessen nicht gegeben
Diplomatischer Einfluss der Weltbank	Weltbank mit kontroversen Ruf in diversen Ländern
Integration in ein bestehendes System und dadurch wenig Aufwand für den Bund	Bisher kaum von Schweizer Unternehmen genutzt
Gemeinsame Interessen der Institutionen	Abschreckend für KMU und Familienunternehmen
	Grosser bürokratischer Apparat
	Finanziell für den Bund nicht nachhaltig
	Keine Paketlösungen

Die Zusammenarbeit mit einem grossen und bekannten Partner kann dazu führen, dass auch der diplomatische Einfluss der Weltbank geltend gemacht werden kann. Sowohl der Bund als auch die MIGA verfolgen grossmehrheitlich gleiche Interessen und die Integration in ein bestehendes System würde sowohl administrativ, als auch finanziell mit einem vergleichsweise kleinen Aufwand verbunden sein.

Gleichzeitig würden durch eine solche Kooperation gewisse Risiken entstehen. Zunächst ist der Einfluss der Schweiz in der MIGA offiziell vergleichsweise klein, denn sie teilt mit neun anderen Staaten einen Sitz. Die dominierende Kraft in der Institution sind klar die Vereinigten Staaten, welche mehr als 15% des Stimmrechts besitzen (World Bank Group, 2018b). Dadurch ist es nicht garantiert, dass andere politische Interessen Einfluss auf die MIGA und somit auf die dort versicherten Schweizer Unternehmen nehmen. Aufgrund dieser politischen Interessen hat die Weltbank in einigen Entwicklungsländern auch einen kontroversen Ruf, da in der Vergangenheit Vorwürfe zu nicht nachhaltigen Investitionen laut wurden. Weiter scheint die MIGA insbesondere für Schweizer KMU und Familienunternehmen eine abschreckende Wirkung zu haben. Dies liegt einerseits an der hohen bürokratischen Hürde, welche ein Anmeldeprozess mit sich bringt, andererseits jedoch auch an der Wirkung des Namens „Weltbank“. Für viele Unternehmen scheint es keine Option zu sein die eigenen Daten einer grossen internationalen Organisation bekannt zu geben, da sowohl die Struktur, als auch die

genauen Abläufe weitgehend unbekannt sind (PwC Tillmann Prechtel, persönliche Kommunikation, 6. April 2018). Zusätzlich werden bei der MIGA keine Paketlösungen für Risiken angeboten, diese können jedoch kombiniert werden. Die Prämien werden jedoch pro Risiko berechnet, was zu einer zusätzlichen bürokratischen und finanziellen Hürde führt (MIGA, o. D.). Auch für den Bund ist das vorgestellte Modell finanziell nicht nachhaltig, da sich durch diese Art von Subventionierung kein finanzieller Rücklauf in Aussicht stellt.

7.1.3 ZUSÄTZLICHE OPTIONEN BEI DER ZUSAMMENARBEIT MIT DER MIGA

Es existieren andere Optionen sowie Zusatzleistungen, welche die Zusammenarbeit von Schweizer Unternehmen mit der MIGA fördern können. Beispielsweise könnte die MIGA als Instrument über die Kanäle der SECO und DEZA sowie der S-GE stärker an Schweizer Unternehmen vermarktet werden, um die Attraktivität von Auslandsinvestitionen zu erhöhen. Zusätzlich besteht die Möglichkeit, dass der Bund beim Bewerbungsprozess eine beratende Rolle einnimmt. So kann die Herausforderung der hohen bürokratischen Hürden reduziert werden. Gleichzeitig bleiben jedoch viele der Herausforderungen weiterhin bestehen. Es ist fraglich, ob mit diesen Massnahmen das Misstrauen von KMU und Familienunternehmen gemindert werden kann. Zusätzlich wird es der Schweiz kaum möglich sein, dem kontroversen Ruf der MIGA unilateral entgegenzuwirken oder die internationale politische Einflussnahme in die Weltbank zu verhindern.

Um die eigene Stimme in der Weltbank stärker zu gewichten, müsste die Schweiz einen höheren Teil der Finanzierung übernehmen. Obwohl dies durchaus eine Option sein könnte, scheint der Effekt einer solchen Massnahme eingeschränkt, da die Vereinigten Staaten mit über der Hälfte der Stimmen in jedem Fall die absolute Mehrheit behalten würde. Entsprechend wäre der Kosten-Nutzen-Effekt eines solchen Szenarios unausgeglichen.

7.2 SZENARIO 2: UNTERSTÜTZUNG VON PRIVATEN VERSICHERERN

Wie im vorangegangenen Kapitel ersichtlich wurde, gibt es diverse Akteure in der Schweiz, welche eine Investitionsversicherungen anbieten. Wie im vorangegangenen Szenario erschweren die Anreize der Marktwirtschaft Investitionen in fragile Länder zusätzlich, da die hohen Risikoprämien ein zusätzliches Hindernis für Unternehmen darstellen. Auch in diesem Szenario soll der Bund diese Schwierigkeit entschärfen.

7.2.1 MECHANISMUS

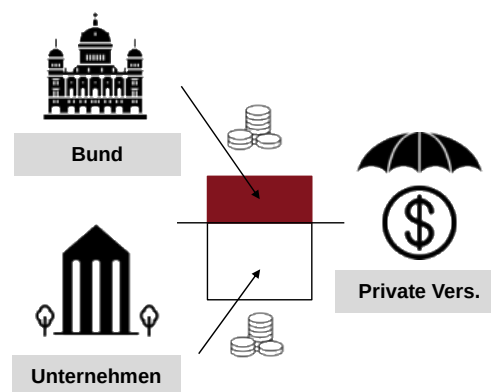


ABBILDUNG 8 DER BUND IN ZUSAMMENARBEIT MIT PRIVATEN AKTEUREN (EIGENE DARSTELLUNG)

Der abgebildete Mechanismus sieht vor, dass der Bund bei bestimmten Investitionsgarantien einen Teil der Versicherungskosten übernimmt. Im Prinzip wird so auf Bundeskosten ein Prämienenerlass gewährt, um Investitionen in unsichere Länder weniger unattraktiv zu gestalten. Das Modell entspricht jenem des vorangegangenen Szenarios.

Wiederum ist es zentral, dass bei der Selektion von förderungswürdigen Projekten bestimmte Kriterien eingehalten werden:

- Nachhaltigkeit der Investition für die Schweiz und das Gastland
- Fokusland von DEZA/SECO
- Investitionen im Gastland bergen ein so hohes Risiko, dass die Risikoprämien enorm hoch sind und das Land dadurch zusätzlich benachteiligt wird
- Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit der Versicherungsinstitution

Während die ersten drei Kriterien bereits im Szenario zur MIGA gewürdigt wurden, kommt bei der Zusammenarbeit mit verschiedenen privaten Akteuren ein weiterer Punkt hinzu. Grundsätzlich sollte es jeder Schweizer Versicherungsinstitution möglich sein, geförderte Projekte zu versichern. Dadurch kann sichergestellt werden, dass keine Bevorzugung von einzelnen Versicherern vorgenommen wird. Gleichzeitig ist es jedoch von hoher Relevanz,

dass die Vertrauenswürdigkeit und Zuverlässigkeit der Versicherungsinstitution jeweils genau überprüft wird, um mögliche finanzielle Verluste und Reputationsschäden zu vermeiden.

7.2.2 VOR- UND NACHTEILE

+	-
Integration in ein bestehendes System und dadurch wenig Aufwand für den Bund	Anreizsysteme im Markt könnten verändert werden
In Bereichen wo der Markt nicht „funktioniert“ wird eingegriffen	Diplomatische Begleitung und Prävention schwieriger zu vollziehen
Fokussierung auf Schwerpunktländer kann gezielt vorgenommen werden	Finanziell für den Bund nicht nachhaltig
Privatwirtschaft bleibt stark involviert und profitiert	
Paketlösungen möglich	

Die Zusammenarbeit mit rein privatwirtschaftlichen Akteuren aus der Schweiz hat wiederum den Vorteil, dass vom Know-how und den Kapazitäten eines bereits intakten Systems profitiert werden kann. Die Eingriffe werden einzig an jenen Stellen vorgenommen, wo der marktwirtschaftliche Anreiz die Situation schafft, dass die Risikoprämien die Zahlungsbereitschaft der investitionswilligen Unternehmen übersteigen. Dabei wurde in persönlichen Gesprächen mit Versicherung auch ersichtlich, dass bereits eine tiefe Prämie eine hohe Hürde darstellen kann, da solche Versicherungen in erster Linie als Kostenpunkt betrachtet werden und der Nutzen nicht auf den ersten Blick ersichtlich ist. Es handelt sich ausserdem nicht um eine Versicherung, welche man regelmässig abschliesst, weswegen die Hürde nochmals erhöht wird (Swiss Re Kaspar Zellweger, persönliche Kommunikation, 17. Mai 2018). Zusätzlich kann wiederum eine Fokussierung auf Schwerpunktländer vorgenommen werden, um die vorhandene Schweizer Infrastruktur vor Ort zugunsten der investierenden Unternehmen einzusetzen. In diesem Modell kann die Involvierung von Schweizer Privatunternehmen auch auf der Seite der Versicherer hoch gehalten und möglicherweise sogar gefördert werden. Entsprechend profitieren zusätzliche Akteure, welche eine hohe Bedeutung für den Standort Schweiz haben. Schliesslich besteht bei den privaten Versicherungsakteuren ebenfalls die Möglichkeit, Paketlösungen zu schnüren und damit den administrativen Aufwand der Anträge im Vergleich zur MIGA-Lösung zu reduzieren.

Obwohl hier ein möglichst minimaler Eingriff in den Markt vorgesehen ist, kann nicht garantiert werden, dass keine Marktverfälschung vorgenommen wird. Die Gefahr, dass bei einem falschen Anreizsystem eine zusätzliche künstliche Preiserhöhung für risikoreiche

Investitionsgarantien generiert wird, existiert. Weiter ist es in diesem Modell schwierig eine diplomatische Begleitung zu vollziehen, da der Vertrag zwischen zwei privaten Akteuren geschlossen wird. Entsprechend kann weder die Schweiz, noch die MIGA diesen direkten diplomatischen Druck aufbauen. Zusätzlich ist auch dieses Modell für den Bund finanziell nicht nachhaltig, ausser die Teil-Beteiligung des Bundes würde so aufgebaut, dass er sich quotal an der Deckung beteiligt und in der gleichen Quote die Prämie zediert bekommt bzw. sich am Schaden beteiligen würde. In diesem Zusammenhang könnte es dem Bund dann freistehen, ob er auf diese Zedierung der Prämienquote verzichtet und damit vorne weg die absoluten Versicherungskosten für den Versicherungsnehmer reduziert, oder ob er davon absieht. (Swiss Re Kaspar Zellweger, persönliche Kommunikation, 17. Mai 2018) Wenn er jedoch davon absehen würde, dann wäre der Anreiz für Unternehmen wohl wieder geschmälert. Damit würde es sich wiederum um ein Subventionsmodell, welches für den Steuerzahler Kosten generiert und dadurch im politischen Entscheidungsprozess Widerstand auslösen kann. Dennoch wäre es für den Versicherungsmarkt interessant, weil durch die Deckungsbeteiligung eine sogenannte "Governmental Entity" entstehen würde und sich dies auch positiv auf die Deckungsstrategien wie auch die Prämien auswirken könnte. Aus der Sicht von Swiss Re bedingt dies jedoch, dass der Bund auch wirklich bestrebt ist, den Schadenfall zusammen mit dem privaten Versicherungsmarkt zu beheben, was die Schadensersatzklage gegenüber der entsprechenden Regierung betrifft. Dies würde nach ihren Abschätzungen jedoch die Kapazität der Verwaltung wohl überschreiten und daher müsste der Aufbau einer Institution analog zu OPIC in Amerika in Betracht gezogen werden. (Swiss Re Kaspar Zellweger, persönliche Kommunikation, 17. Mai 2018)

7.2.3 ZUSÄTZLICHE OPTIONEN BEI DER ZUSAMMENARBEIT MIT PRIVATEN VERSICHERUNGSUNTERNEHMEN

Auch bei dieser Zusammenarbeit sind ergänzende oder alternative Elemente im Modell denkbar. Es ist möglich die Zusammenarbeit zwischen SECO, DEZA sowie S-GE mit privaten Versicherungen zu verstärken. Dabei sollte der Informationsaustausch im Zentrum stehen. Dies kann durch gemeinsame Anlässe und informellen Austausch erreicht werden. Das Ziel ist es, die Kenntnisse über die Marktbedürfnisse gegenseitig zu verbessern und die Dienstleistungen darauf abzustimmen. Gleichzeitig entsteht so die Möglichkeit, dass sich die beteiligten Institutionen gegenseitig bewerben und dadurch Unternehmen, die eine Auslandsinvestition vornehmen möchten, eine höhere Dienstleistungs- und Informationstransparenz geniessen können. Eine solche Massnahme birgt jedoch das Risiko, dass keine sinnvolle Zusammenarbeit daraus entsteht und die Initiative aufgrund mangelnder Motivation der Teilnehmenden keine Wirkung zeigt. Gleichzeitig ist der Aufwand jedoch auch vergleichsweise klein.

Eine weitere Möglichkeit besteht darin, mit einem Versicherungsunternehmen ein gemeinsames Instrument zu entwickeln, welches den Bedürfnissen jener Unternehmen entspricht, welche in fragilen Staaten investieren möchten. Dabei wird die detaillierte Ausgestaltung des Versicherungsinstrumentes durch das Unternehmen zur Verfügung gestellt. Die Versicherungsprämien werden durch den Bund subventioniert, womit Investitionsgarantien attraktiver werden. Dadurch kann die beabsichtigte Wirkung erzielt werden, ohne dass der Bund Know-how aufbauen oder zu hohe politische und finanzielle Hürden überwinden muss. Dies bedeutet jedoch auch, dass ein bestimmtes Versicherungsunternehmen einen künstlich erschaffenen Marktvorteil geniessen kann, was wiederum auf ein hohes Mass an politischer Kritik stossen kann.

7.3 SZENARIO 3: AUFBAU EINES BUNDESINSTRUMENTES

Dieses Szenario ist an das deutsche Modell angelehnt. Der Bund erstellt ein eigenes Investitionsgarantieinstrument, welches nicht profit- sondern wirkungsorientiert agiert. Dadurch kann der für die fragilen Staaten schädliche Marktmechanismus ausgehebelt werden.

7.3.1 MECHANISMUS

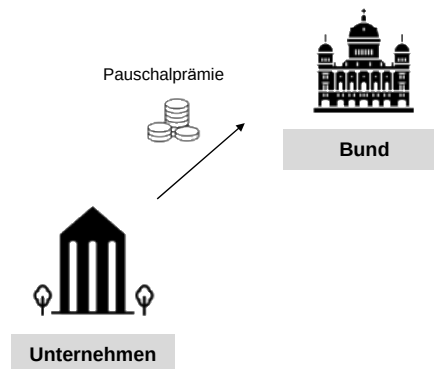


ABBILDUNG 9 BUNDESEIGENES INSTRUMENT (EIGENE DARSTELLUNG)

Der Bund bietet entweder über die SECO oder die DEZA ein eigenes Investitionsgarantieinstrument für investitionswillige Unternehmen an. Dabei wird unabhängig vom Investitionsland eine tiefe prozentuale Prämie nach Anteil des Investitionsvolumens erhoben, welcher nicht zwischen Staaten unterscheidet. Ein wichtiger Bestandteil der Dienstleistung durch den Bund ist die diplomatische Begleitung zur Prävention von Schadensfällen. In diesem Sinne wird eine Fokussierung auf die Schwerpunktländer der SECO und DEZA vorgenommen, da an diesen Orten bereits eine Vertretung anwesend ist. Der Anreizmechanismus kann sichergestellt werden, indem die Pauschale für diese Staaten reduziert wird.

Eine solche Investitionsgarantie deckt die politischen Risiken für ein Unternehmen ab. Dies bedeutet, dass Elemente wie Naturkatastrophen nicht durch den Bund versichert werden können. Der grösste Mehrwert eines Bundesinstrumentes ist die diplomatische Begleitung. Entsprechend soll der Eingriff in den Markt nur auf dieser Ebene geschehen. Dadurch wird die Konkurrenzsituation zu privaten Anbietern minimiert und das Angebot existiert nur in diesem Gebiet, wo es im Vergleich zu anderen Produkten einen effektiven Mehrwert generiert. Wiederum müssen für eine Förderungswürdigkeit gewisse Kriterien erfüllt werden:

- Nachhaltigkeit der Investition für die Schweiz und das Gastland
- Fokusland von DEZA/SECO

Ein zusätzliches wichtiges Element dieses Szenarios ist die Kooperation mit Akteuren aus dem öffentlichen und privaten Sektor beim Aufbau und Unterhalt des Instruments, um eine umfassende und professionelle Prüfung der Anträge zu garantieren. Mögliche Gremiumsmitglieder sind dabei Experten aus der SECO und DEZA, der S-GE, der SERV sowie Privatwirtschaftsexperten von Versicherungen, Wirtschaftsprüfungen und Beratern. Durch die Wahl von global agierenden Partnern aus der Privatwirtschaft, welche eine Niederlassung in den Investitionsländern haben, kann zudem auch eine gezielte wirtschaftliche Beratung vorgenommen werden.

7.3.2 VOR- UND NACHTEILE

+	-
Diplomatische Begleitung als zusätzlich sinnvolles Instrument	Eingriff in den Markt durch Schaffung von Konkurrenzsituation mit Vorteilen für Bund
Volle Transparenz und Übersicht der Dienstleistungen	Hoher Aufwand bzgl. politischem Prozess, Know-how und Aufbaukosten
Wirkungsorientierung behebt die Schwächen der marktwirtschaftlichen Anreizsysteme	Bund exponiert sich durch eigenes Instrument
Vollständige Kontrolle und keine externe Einflussnahme	
Potential zur Kostendeckung vorhanden	
Vertrauen der Unternehmen	

Der grösste Vorteil eines bundeseigenen Instruments ist die diplomatische Begleitung und Prävention der Schadensfälle, welche von privaten Akteuren nicht erbracht werden kann. Die Staatlichkeit gibt der Investitionsgarantie eine Legitimation und Macht, welche auf dem diplomatischen Parkett dazu genutzt werden kann, um potentielle Versicherungseintrittsfälle zu verhindern. Dies stellt eine zusätzliche Dienstleistung dar, welche bisher nicht vorhanden war. Dadurch, dass die Versicherung dem Bund angeschlossen ist, kann eine vollständige Transparenz der Leistungen und Zahlungen garantiert und ausserstaatliche Einflüsse auf das Instrument ausgeschlossen werden. Weiter wird durch die wirkungsorientierte Herangehensweise sichergestellt, dass die Marktmechanismen, welche Nachteile für besonders fragile Staaten mit sich bringen, nicht wirken können. Durch den tieferen prozentualen Pauschalbetrag macht es für die Versicherungsnehmer keinen Unterschied, ob eine Investitionsgarantie in einem Industriestaat oder einem Entwicklungsstaat vorgenommen wird. Zusätzlich besteht bei diesem Instrument die Möglichkeit, dass langfristig die Eigenfinanzierung sichergestellt ist. Durch die Einnahmen aus den Pauschalen, sowie einer

geschickten Prävention von Schadensfällen besteht die Möglichkeit, dass ein Einkommensüberschuss erzielt werden kann ohne die gewünschte Wirkung zu verfehlen.

Gleichzeitig handelt es sich beim Aufbau eines Bundesinstrumentes um einen starken Eingriff in die Schweizer Marktwirtschaft. Dadurch, dass der Bund aufgrund seiner diplomatischen Möglichkeiten auf staatlicher Ebene Einfluss nehmen kann, entsteht ein Wettbewerbsvorteil, welcher für Unternehmen finanziell schädlich sein kann, sofern sie Investitionsgarantien für politische Risiken im Portfolio führt. Der Aufbau eines solchen Instrumentes ist zudem ressourcenintensiv. Einerseits muss ein langwieriger politischer Prozess durchlaufen werden, um mit dem Aufbau überhaupt zu beginnen. Andererseits ist es danach nötig, ein hohes Mass an Know-how einzubringen und die finanziellen Ressourcen sicherzustellen, welche den Erfolg eines solchen Projektes garantieren. Des Weiteren exponiert sich der Bund in der Öffentlichkeit. Es besteht das Potential, dass die Wahrnehmung anderer Staaten oder auch der Schweizer Bevölkerung Schaden nimmt, wenn gewisse Investitionen in eine ungewünschte Richtung verlaufen.

8. EMPFEHLUNG UND SCHLUSSFOLGERUNG

Nach sorgfältigem Abwägen der Vor- und Nachteile der drei Szenarien empfehlen wir die Umsetzung des dritten Szenarios: Den Aufbau eines bundeseigenen Modells nach deutschem Vorbild. Das Modell beinhaltet Modifikationen, um die Schwerpunktländer der DEZA und der SECO zu unterstützen. Dies aus den folgenden Gründen:

1. Die zusätzliche Dienstleistung des Bundes kann zu weniger Schadensfällen führen: Durch die diplomatische Unterstützung und die bereits vorhandene Vertretung in den Schwerpunktländern kann der Bund in Konfliktfällen die Rolle des Vermittlers einnehmen. Durch die Verhandlungen können potenzielle Forderungen abgewendet werden und die Projekte weiterlaufen.
2. Es wird ein Mechanismus eingeführt, welcher auch sehr risikoreiche Staaten einbezieht: Die Pauschalprämien führen zu wirkungsorientiertem Handeln und die Schwerpunktländer der SECO und der DEZA profitieren von tieferen Prämien. Somit werden Anreize für Investitionen in sehr risikoreiche Länder geschaffen.
3. Das Instrument kann direkt durch den Bund gesteuert werden: Durch die Schaffung eines bundeseigenen Instruments verfügt der Bund über die direkte Kontrolle. Dadurch kann festgestellt werden, dass nur Investitionen versichert werden, welche mit den aussenpolitischen Interessen des Bundes zu vereinbaren sind.

Für den Aufbau und die Einführung des bundeseigenen Investitionsgarantieinstruments sind die folgenden drei Aspekte von zentraler Bedeutung: Bei der Überprüfung der Anträge kooperiert der Bund mit Experten aus dem privaten und dem öffentlichen Sektor, um eine umfassende und professionelle Prüfung zu garantieren und eine wirtschaftliche Beratung durchzuführen. Weiter fördert das bundeseigene Instrument wirkungsorientiertes Handeln durch Pauschalprämien. Dies führt zu einem minimalen Markteingriff in den Bereichen, in welchen es bereits funktionierende Investitionsgarantien gibt. Letztendlich werden die versicherten Investitionen während der gesamten Laufzeit durch den Bund und seine Partner begleitet. Diese begleitende Funktion beinhaltet zum einen die (wirtschaftliche) Beratung, zum anderen die oben erwähnte diplomatische Unterstützung des Bundes als Vermittler in Konfliktfällen.

Es muss jedoch betont werden, dass wir dieses Szenario unter dem Gesichtspunkt der effektivsten Anreizschaffung empfehlen. Betrachtet man vor allem den Grundsatz der Subsidiarität zum Privatmarkt, so müsste das Szenario 2 unter Beachtung der Gedanken von Swiss Re in Zusammenarbeit mit dem Privatsektor weiterentwickelt werden. Ein solches Szenario würde wohl auch hinsichtlich des politischen Prozesses und der politischen Kräfteverteilung im Parlament tendenziell auf mehr Anklang stossen.

In dieser Analyse wurde aufgezeigt, dass sowohl auf internationaler, als auch auf nationaler Ebene bereits Instrumente für Investitionsgarantien bestehen. Gleichzeitig wurden Lücken und die Nachteile von profitorientierten Instrumenten für insbesondere risikoreiche Staaten ersichtlich. Es stellt sich aber ebenfalls die Frage, ob mit der Schliessung dieser Lücken tatsächlich ein relevanter Investitionszuwachs in risikoreichen Staaten herbeigeführt werden kann. Insbesondere KMU, aber auch grosse Unternehmen folgen oftmals einem Entscheidungsprozess, welcher nicht ausschliesslich auf rationalen Abwägungen wie bspw. dem Return on Investment beruht, sondern lassen sich auch von emotionalen Interessen oder unvollständigen Informationen leiten. Zusätzlich wird die Investition in ein fragiles Land kaum hauptsächlich aufgrund einer attraktiven Investitionsgarantie vorgenommen. Solange also ein Staat instabile Strukturen, tiefe Bildungsraten sowie schlechte Infrastruktur aufweist, werden trotz attraktiven Prämien tendenziell keine Investitionen vorgenommen. Dennoch erachten wir das dritte Szenario als ideale Lösung, um den Schweizer Unternehmen attraktive Möglichkeiten zu bieten und jene Staaten zu unterstützen, welche durch diese in Betracht gezogen werden.

LITERATURVERZEICHNIS

- Admin.ch. (2017). *KMU in Zahlen: Firmen und Beschäftigte*. Abgerufen am 13.05.2018 von <https://www.kmu.admin.ch/kmu/de/home/kmu-politik/kmu-politik-zahlen-und-fakten/kmu-in-zahlen/firmen-und-beschaeftigte.html>
- Allianz. (2018). *Allianz Risk Barometer 2018 – die grössten Geschäftsrisiken für 2018*. Abgerufen am 18.03.2018 von: http://www.agcs.allianz.com/assets/PDFs/Reports/Allianz_Risk_Barometer_2018_DE.pdf
- Aspen Insurance. (2018). *Credit and Political Risks*. Abgerufen am 15.05.2018 von Aspen Insurance: <https://www.aspen.co/Insurance/Our-Products/global-products/credit-political-risks/>
- AXA. (Januar 2018). *Internationale Versicherungslösungen*. Abgerufen am 15.05.2018 von Strategische Partner: <https://www.s-ge.com/de/company/axa>
- Béglé, C. (28.09.2017). *Die öffentliche Entwicklungshilfe verstärken durch den Einbezug des Privatsektors*. Abgerufen am 15.05.2018 von Die Bundesversammlung: <https://www.parlament.ch/de/ratsbetrieb/suche-curia-vista/geschaeft?AffairId=20173848#!/>
- Bericht des Bundesrates. (9. Dezember 2016). *Bericht über die Schweizer Strategie zur Umsetzung der UNO-Leitprinzipien für Wirtschaft und Menschenrechte*. Abgerufen am 13.05.2018 von <https://www.news.admin.ch/newsd/message/attachments/46597.pdf>
- Berne Union. (2006). *Berne Union Guiding Principles*. Abgerufen am 18.05.2018 von https://www.serv-ch.com/fileadmin/Files/PDF/sonstige/BU_Guiding_Principles_e.pdf
- Botschaft zur internationalen Zusammenarbeit 2017-2020. Abgerufen am 06.03.2018 von <https://www.admin.ch/opc/de/federal-gazette/2016/2333.pdf>
- Chubb. (2018). *Political Risk and Credit*. Abgerufen am 15.05.2018 von Chubb: <https://www2.chubb.com/us-en/business-insurance/political-risk.aspx>
- DEZA & SECO (2014). *Multilaterale Akzente: Der lange Weg fragilen Staaten*. Abgerufen am 15.05.2018 von https://www.eda.admin.ch/dam/deza/de/documents/publikationen/briefing-papers/multilaterale-akzente-12_DE.pdf
- Friedeburg, S. V. (19.01.2018). *Why investors must take a chance in the world's most fragile countries*. Abgerufen am 15.05.2018 von World Economic Forum: <https://www.weforum.org/agenda/2018/01/investors-need-to-take-a-chance-in-the-worlds-most-fragile-countries/>
- Handelszeitung (Hrsg.), Mair, S. (26.01.2016). *Warum Firmen gegenüber Populisten so still bleiben*. Abgerufen am 18.03.2018:

<https://www.handelszeitung.ch/management/risiko-warum-firmen-gegenuber-populisten-so-still-bleiben>

Funk Gruppe. (2016). *Politische Risiken: Massgeschneiderte Versicherungslösungen im Überblick*. Abgerufen am 18.03.2018 von: https://www.funkgruppe.ch/fileadmin/user_upload/ch/90_Download/90_Medien/PublikatioPub/Fachzeitschriften/MI-04-16F3.pdf

Investitionsgarantien. (2018a). Abgesicherte Risiken. Abgerufen am 15.03.2018 von: <https://investitionsgarantien.de/main-navigation/investitionen-investitionsgarantien/grundlagen-investitionsgarantien/abgesicherte-risiken-investitionsgarantien-abgerufen>

Investitionsgarantien. (2018b). Antrag. Abgerufen am 15.03.2018 von: <https://investitionsgarantien.de/main-navigation/investitionen-investitionsgarantien/verfahren-investitionsgarantien/antrag-investitionsgarantien-abgerufen>

Investitionsgarantien. (2018c). Grundzüge der Investitionsgarantien. Abgerufen am 15.03.2018 von: <https://investitionsgarantien.de/main-navigation/investitionen-investitionsgarantien/grundlagen-investitionsgarantien/grundzuege-investitionsgarantien-abgerufen>

Investitionsgarantien. (2018d). Länderauswahl. Abgerufen am 15.03.2018 von: <https://investitionsgarantien.de/main-navigation/schnellzugriff/laenderinformationen-abgerufen>

Investitionsgarantien der Bundesrepublik Deutschland. (2018). Jahresbericht 2017.

Marsh GmbH. (2018). *Political Risk Map 2018: Tensions and Turbulence Ahead*. Abgerufen am 20.04.2018 von <https://www.marsh.com/content/dam/marsh/Documents/PDF/US-en/political-risk-map-2018.pdf>

Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). (2015a). *Investment Guarantees*. Abgerufen am 19.03.2018 von: <https://www.miga.org/investment-guarantees>

Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). (2015b). *Who We Are*. Abgerufen am 19.03.2018 von: <https://www.miga.org/who-we-are>

Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA). (o. D.). *Investitions-Garantie Ratgeber: Investitionen Sichern, Möglichkeiten Eröffnen*. Abgerufen am 29.03.2018 von: https://www.miga.org/Documents/miga_documents/IGGge.pdf

OECD. (2011). *OECD-Leitsätze für multinationale Unternehmen*. Abgerufen am 13.05.2018 von <https://www.oecd-ilibrary.org/docserver/9789264122352-de.pdf?expires=1526227120&id=id&accname=guest&checksum=D2391093FC740B1B2BC141109271BB33>

Scherer R. und Derungs C. (2008). *Standortwahl von Unternehmen: Ein Entscheidungsprozess zwischen Rationalität und Emotionalität – Diskussionspapier*. Universität St.Gallen Institut für Öffentliche Dienstleistungen und Tourismus.

- Schierenbeck H. (2003). *Grundzüge für die Betriebswirtschaftslehre*. Oldenbourg-Verlag München/Wien. 16. Auflage. S. 315 ff.
- Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV). (2007). *Zusammenarbeitsformen der Exportkreditversicherer*. Abgerufen am 08.05.2018 von: https://www.serv-ch.com/fileadmin/Files/PDF/online-schalter/zum-versicherungsgeschaefft/Information_Zusammenarbeit_ECA_d.pdf
- Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV). (2013). *Einstufung Länder, Besteller, Garanten und Exporteure*. Abgerufen am 19.03.2018 von: https://www.serv-ch.com/fileadmin/Files/PDF/online-schalter/zum-versicherungsgeschaefft/Information_Einstufung_d.pdf
- Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV). (2015). *Subsidiarität*. Abgerufen am 23.04.2018 von: https://www.serv-ch.com/fileadmin/Files/PDF/online-schalter/zum-versicherungsgeschaefft/Information_Subsidaritaet_d.pdf
- Schweizerische Exportrisikoversicherung (SERV). (2016). *SERV Kompakt*. Abgerufen am 19.03.2018 von: https://www.serv-ch.com/fileadmin/Files/PDF/online-schalter/uber-die-serv/SERV-Kompakt_d.pdf
- Schweizerische Exportversicherung (SERV). (2017). *Geschäftsbericht 2017*. Abgerufen am 19.03.2018 von: https://www.serv-ch.com/fileadmin/Files/PDF/online-schalter/geschaeftsbericht/SERV_Geschaeftsbericht_2017_d.pdf
- Schweizerische Exportversicherung (SERV). (2018). *Über die SERV*. Abgerufen am 20.03.2018 von: <https://www.serv-ch.com/organisation/ueber-die-serv/>
- Schweizerische Nationalbank (SNB). (15.12.2017). *Schweizerische Direktinvestitionen im Ausland – Länder und Ländergruppen*. Abgerufen am 15.05.2018 von Schweizerische Nationalbank (SNB): <https://data.snb.ch/de/topics/aube#!/cube/fdiausbla>
- Staatssekretariat für Wirtschaft (SECO). (2016). *Wirtschaftsbeziehungen*. Abgerufen am 25.04.2018 von: https://www.seco.admin.ch/seco/de/home/Aussenwirtschaftspolitik_Wirtschaftliche_Zusammenarbeit/Wirtschaftsbeziehungen.html
- Switzerland Global Enterprise (S-GE). (2018a). *Über Uns*. Abgerufen am 25.04.2018 von: <https://www.s-ge.com/de/unsere-leistungsvereinbarungen>
- Switzerland Global Enterprise (S-GE). (2018b). *Strategische Partner*. Abgerufen am 15.05.2018 von Swiss Global Enterprise: <https://www.s-ge.com/de/company/axa>
- Swiss Re Corporate Solutions (2017a). *Wirtschaften in politisch unisicheren Zeiten – Investitionsschutz im Ausland*. Corporate Solutions. Abgerufen am 17.03.2018 von: <https://www.kmu.admin.ch/dam/kmu/de/dokumente/savoir-pratique/Import-Export/Schutz%20von%20Auslandsinvestitionen%20-%20Swiss%20Re%20-%20kurz%20erkl%C3%A4rt.pdf.download.pdf/schutz-von-auslandsinvestitionen-swiss-re-kurz-erklaert.pdf>

Swiss Re Corporate Solutions. (2017b). *Political Risk Insurance – Insuring uncertain futures*. Abgerufen am 20.04.2018 von https://media.corporatesolutions.swissre.com/documents/political_risk_insuring_uncertain_futures_emea1.pdf

United Nations General Assembly. (2011). *Report of the Special Representative of the Secretary-General on the issue of human rights and transnational corporations and other business enterprises, John Ruggie*. Abgerufen am 12.05.2018 von <http://www.ohchr.org/documents/issues/business/A.HRC.17.31.pdf>

Waschkuhn A. (1995). *Was ist Subsidiarität – Ein sozialphilosophisches Ordnungsprinzip: Von Thomas von Aquin bis zur «Civil Society»*. Springer Fachmedien, Wiesbaden. S.9.

World Bank Group. (2017). *Multilateral Investment Guarantee Agency (MIGA) 2017 Annual Report: Insuring Investments, Ensuring Opportunities (English)*. Abgerufen am 29.04.2018 von: <http://documents.worldbank.org/curated/en/849961513064108892/Multilateral-Investment-Guarantee-Agency-MIGA-2017-annual-report-insuring-investments-ensuring-opportunities>

World Bank Group. (2018a). *Multilateral Investment Guarantee Agency: Directors and Alternates*. Abgerufen am 29.04.2018 von: <http://siteresources.worldbank.org/BODINT/Resources/278027-1215526322295/MIGADirectors.pdf>

World Bank Group. (2018b). *Multilateral Investment Guarantee Agency: Voting Power of Directors*. Abgerufen am 13.05.2018 von <http://siteresources.worldbank.org/BODINT/Resources/278027-1215524804501/MIGAEDsVotingTable.pdf>

XL Catlin. (2018). *Political Risk*. Abgerufen am 15.05.2018 von XL Catlin: <http://xlcattlin.com/insurance/insurance-coverage/specialty-insurance/political-risk--contract-frustration>

Zurich Gruppe. (2018). *Political Risk*. Abgerufen am 15.05.2018 von Zurich Insurance Company: <https://www.zurich.com/en/products-and-services/protect-your-business/what-we-protect/political-risk>

INTERVIEWVERZEICHNIS

Tillmann Prechtli; Senior Manager Investitionsgarantie des Bundes, PWC Deutschland. 6. April 2018

Kaspar Stefan Zellweger; Leiter direkte Kredit-, Kautions- und politische Risikoversicherungsgeschäft für Schweizer Firmenkunden, Swiss Re. Telefon Interview. 20. April 2018.

Jan Willem Velthuijsen; Chefökonom PWC Europe. Skype Interview. 25. April 2018

David Brügger; Head of Communications + Marketing, Member of the Executive Committee, S-GE. E-Mail Kontakt. 27. April 2018

Adrian Steiner; CEO Thermoplan AG. E-Mail Kontakt. 14.05.2018

Ivan Kühne; von Bucher Management AG, Bucher Industries AG. E-Mail Kontakt. 15.05.2018

Kaspar Stefan Zellweger; Leiter direkte Kredit-, Kautions- und politische Risikoversicherungsgeschäft für Schweizer Firmenkunden, Swiss Re. E-Mail Kontakt. 17. Mai 2018.