

Runge, Hans-Joachim

**Article — Digitized Version**

## Begehrte Exportkreditversicherungen

Wirtschaftsdienst

*Suggested Citation:* Runge, Hans-Joachim (1963) : Begehrte Exportkreditversicherungen, Wirtschaftsdienst, ISSN 0043-6275, Verlag Weltarchiv, Hamburg, Vol. 43, Iss. 4, pp. 168-172

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/133301>

**Standard-Nutzungsbedingungen:**

Die Dokumente auf EconStor dürfen zu eigenen wissenschaftlichen Zwecken und zum Privatgebrauch gespeichert und kopiert werden.

Sie dürfen die Dokumente nicht für öffentliche oder kommerzielle Zwecke vervielfältigen, öffentlich ausstellen, öffentlich zugänglich machen, vertreiben oder anderweitig nutzen.

Sofern die Verfasser die Dokumente unter Open-Content-Lizenzen (insbesondere CC-Lizenzen) zur Verfügung gestellt haben sollten, gelten abweichend von diesen Nutzungsbedingungen die in der dort genannten Lizenz gewährten Nutzungsrechte.

**Terms of use:**

*Documents in EconStor may be saved and copied for your personal and scholarly purposes.*

*You are not to copy documents for public or commercial purposes, to exhibit the documents publicly, to make them publicly available on the internet, or to distribute or otherwise use the documents in public.*

*If the documents have been made available under an Open Content Licence (especially Creative Commons Licences), you may exercise further usage rights as specified in the indicated licence.*

# Begehrte Exportkreditversicherungen

Dr. Hans-Joachim Runge, Hamburg

**K**reditversicherungen gibt es noch nicht lange. Erst Anfang dieses Jahrhunderts erfolgten die ersten Gründungen. Eine für die gesamte Volkswirtschaft eines Landes interessante und lebensnotwendige Sparte innerhalb der Kreditversicherer sind die Exportkreditversicherungsunternehmen. Von dem Umfang ihrer Tätigkeit, d. h. von dem Umfang des von ihnen gewährten Deckungsschutzes, wird das Exportvolumen maßgeblich beeinflusst. Aber da gibt es noch einen zweiten bedeutenden Faktor: die Finanzierung und Refinanzierung von Exportgeschäften; er ist dann besonders wichtig, wenn langfristige Ziele konzidiert werden müssen. In fast allen Ländern haben es die Exporteure mit zwei Stellen zu tun, dem Finanzierungsinstitut und dem Versicherungsunternehmen.

## *USA: Versicherungsgeschäfte über die EXIM-Bank*

Einen ganz anderen Weg hat man in den USA beschritten. Dort sind neuerlich die Funktionen „Bankier“ und „Versicherer“ in einer Hand. Die Exporteure haben es somit durchweg nur mit einer Person zu tun und können dort sämtliche Fragen uno actu klären, was ihnen bei der Abwicklung der Exportaufträge und -anfragen sehr zustattenkommt. Sie können oft schneller Offerten abgeben als die ausländische Konkurrenz. Hierauf kam es den Amerikanern auch entscheidend an, als sie kürzlich die entsprechenden Voraussetzungen für diese Kombination schufen. Ihre Zahlungsbilanz war ernsthaft defizitär geworden, der Export stieg nicht mehr im gewünschten Maße.

Man entsann sich in dieser Situation der Export-Import-Bank in Washington (Eximbank). Die Bank war im Zuge des New Deal 1934 gegründet worden. Nach anfänglichem Dornröschenschlaf wurde sie erst zum Kriegsbeginn aktiver und stellte dann in der Nachkriegszeit Rekorde von Kreditgewährungen auf.

Im Finanzjahr 1961/62, das am 30. Juni endet, hat die Eximbank Darlehen, Garantien und Exportkreditversicherungen im Gegenwert von 1,8 Mrd. \$ gewährt. Die Bank ist aber nicht nur als Kreditinstitut tätig, sondern führt seit 1953 auch typische Versicherungsgeschäfte durch.

Sie begann mit einem 100-Mill.-\$-Garantiefonds, der zur Hälfte für den Baumwollexport reserviert war. Die Bank gibt Deckungsschutz für Exporte oder aber auch für im Ausland liegende Konsignationswaren US-amerikanischen Ursprungs, und zwar gegen alle Kriegs- und Enteignungsrisiken, einschließlich solcher Schäden, die durch Bürgerkrieg und Revolution entstehen. Da das Garantie-Limit von 100 Mill. \$ im Verhältnis zum Umfang der amerikanischen Exporte sehr gering ist, wird Deckung nur dann gewährt, wenn es dem Antragsteller nicht gelingt, eine Versicherung dieser Risiken zu angemessenen Bedingungen auf dem privaten Versicherungsmarkt oder bei einer anderen Regierungsstelle unterzubringen.

Große Bedeutung hat diese Kreditversicherungsmöglichkeit allerdings nicht erlangt. Das Obligo der Bank ging nie über 50 Mill. \$ hinaus. Zum 31. Dezember 1961 bestand für die Bank nur eine Verpflichtung aus Baumwollkonsignationslägern und Tabakexporten in Höhe von 2,1 Mill. \$, die noch nicht abgelaufen waren. Ferner war für möglicherweise entstehende Schäden ein Betrag von 60 000 \$ zurückgestellt worden. Die Bank hat eine große Anzahl von Versicherungsgesellschaften im ganzen Land als Underwriting-Agents eingesetzt und die American War Risk Agency zum Clearing-Agenten bestellt. Die Policen haben jeweils eine Laufzeit von 30 Tagen und können je nach Bedarf um diesen Zeitraum verlängert werden.

Daneben gewährt die Bank noch für Rechnung der International Cooperation-Administration (ICA) Garantien für Neuinvestitionen, die mit amerikanischem Privatkapital im Ausland durchgeführt werden. Durch die Garantie werden Transferschwierigkeiten, Enteignung und Kriegsverluste gedeckt. Die Prämie beläuft sich auf ein  $\frac{1}{2}\%$  p. a. für jedes dieser drei Risiken. Das Programm erstreckt sich auf etwa 40 Länder, mit denen die USA entsprechende Schutzabkommen geschlossen haben.

Im Mai 1960 ist ein neues Programm hinzugekommen. Danach kann die Bank Versicherungsschutz gegen alle politischen Risiken gewähren, sofern die Finanzierung kurzfristig — höchstens 180 Tage — läuft. Eine weitere Voraussetzung ist, daß sich die um Versicherungsschutz nachsuchenden Exporteure verpflichten, alle Exportgeschäfte für eine Mindestdauer von 12 Monaten zur Versicherung anzumelden. Gedeckt werden jeweils 90 % der Versicherungssumme. Am 31. Dezember 1961 bestand ein Obligo bei 36,8 Mill. \$ Exporten. Das von der Bank zu tragende Risiko belief sich auf 33,1 Mill. \$; der Selbstbehalt der Exporteure liegt stets bei 10 %. Das der Bank für kurzfristige politische Exportgarantien gesetzte Limit betrug 156 Mill. \$. Für mittelfristige politische Garantiezusagen ist in der Zwischenzeit ebenfalls ein Limit, und zwar zunächst nur in Höhe von 8 Mill. \$, hinzugekommen, das am Ultimo 1961 mit 5,7 Mill. \$ ausgenutzt war. In welchem verstärkten Umfang 1960/61 von den Versicherungsmöglichkeiten Gebrauch gemacht wurde, zeigt die Entwicklung der Prämieinnahmen. Sie sind gegenüber dem Vorjahr von 10,21 auf 21,16 Mill. \$ gestiegen. Dieses Programm läuft jetzt nach der Gründung der Foreign Credit Insurance Association (FCIA) allmählich aus.

## *Die neue Phase*

Im Jahre 1961 begannen die Amerikaner wegen der Rückläufigkeit ihrer Devisenbilanz gewaltige Anstrengungen zu unternehmen, um ihr Exportvolumen zu vergrößern. Nach dem Exportförderungsplan Kennedys soll kein Exportgeschäft an fehlenden Krediten

oder Garantien scheitern. Es begann damit für die Eximbank eine neue Phase ihrer Tätigkeit. Neben der verstärkten Bereitstellung von Exportkrediten und einem vereinfachten Antragsverfahren (bewegliche Vorprüfung unter Einschaltung der Hausbank) wurde auch die Exportkreditversicherung neu geregelt.

Zusammen mit führenden US-Versicherungsgesellschaften gründete die Eximbank die Foreign Credit Insurance Association (FCIA), die Anfang 1962 ihren Geschäftsbetrieb aufnahm. Dieses Konsortium privater Gesellschaften gewährt amerikanischen Exporteuren Versicherungsschutz gegen politische und wirtschaftliche Risiken, die sich aus dem Exportgeschäft ergeben. Die im Oktober 1961 gegründete Foreign Credit Insurance Association stellt Policen aus, die das politische und wirtschaftliche Risiko, ähnlich dem bisherigen Programm der Bank bei kurzfristigen Exportgeschäften, bis zu 180 Tagen decken. Inzwischen sind auch Exportkredite mit mittelfristiger Laufzeit bis zu 5 Jahren hinzugekommen.

Gedeckt sind die politischen Risiken, besonders Transfer-Stop des Exporterlöses, Streichung der Import-Lizenz, Enteignung, Schäden durch Krieg und Bürgerkrieg. Unter das wirtschaftliche Risiko fällt die Insolvenz des Schuldners. Während die wirtschaftlichen Risiken von allen beteiligten Instituten nach einem bestimmten Schlüssel anteilig getragen werden, geht das politische Risiko ganz zu Lasten der Eximbank. Da das Kapital der Eximbank aber beim Bund liegt, ist es letztlich der Staat, der etwaige Schäden dieser Art zu tragen hat.

Die Policen der FCIA werden durchweg nur auf Grund von Jahresverträgen übernommen, d. h. der Exporteur muß seine gesamten Exporte im betreffenden Jahr versichern. Nur in bestimmten Fällen können Ausnahmen von diesem Grundsatz zugewilligt werden. Während früher die Bank vom ausländischen Käufer verlangte, daß er mindestens 20 % des Rechnungsbetrages vor oder bei der Warenlieferung zahlt, sieht die Bank jetzt großzügig von dieser Auflage ab. Dies gilt besonders dann, wenn es sich bei den Käufern um potente Schuldner handelt oder es den US-Exporteuren nur gegen starke Auslandskonkurrenz möglich war, den Auftrag zu erhalten. Gerade das Abweichen von der Mindestanzahlung hat der Bank

— einem Zwischenbericht zufolge — im laufenden Geschäftsjahr eine rege Kredit- und Deckungsnachfrage eingebracht.

Die Zusammenarbeit mit den privaten Versicherungsgesellschaften, die dem Konsortium angehören, spielt sich meist so ab, daß die Eximbank für Fälligkeiten bis zu 18 Monaten nur das politische Risiko übernimmt, während sie für den restlichen mittelfristigen Kreditbetrag sowohl das politische als auch das wirtschaftliche Risiko trägt. Dadurch, daß die Deckungszusagen übertragbar sind, können sich die kreditgebenden Institute durch Verkäufe refinanzieren. Die Eximbank ist aber auch bereit, die zuletzt fällig werdenden Tilgungsraten zu finanzieren. In diesem Fall muß dann aber das Kreditinstitut das Risiko der zuerst fällig werdenden Tilgungen ohne die Garantie der Eximbank selbst tragen.

Mit dem neuen Programm wird jetzt auch den amerikanischen Exporteuren ein wirksamer und allumfassender Versicherungsschutz gewährt, so daß sie nicht mehr im Vergleich zu ihren Konkurrenten in über 18 Ländern, die seit langem eine solche Versicherungsmöglichkeit kennen, benachteiligt sind. Um eine möglichst reibungslose Abwicklung der Versicherungsgeschäfte zu erreichen, erfolgt ja auch die Beantragung der Versicherung durch das finanzierende Institut bei der Eximbank.

Nicht nur die USA, sondern auch die schwedische Regierung hat im November 1961 beschlossen, gemeinsam mit den Banken ein Finanzierungsinstitut in der Rechtsform einer Aktiengesellschaft zu gründen, das langfristige Kredite für Exportgeschäfte gewähren wird. Gleichzeitig wurde der finanzielle Rahmen der vom Exportkredit-Ausschuß gewährten Exportkreditversicherung von 1 Mrd. auf 2 Mrd. skr. vergrößert.

#### *Holland und Frankreich — Hermes-„Verwandte“*

In Holland und Frankreich ist die Praxis der Kreditversicherung dem System in der Bundesrepublik Deutschland und der Hermes sehr ähnlich. Seit 1932 deckt die Nederlandsche Credietverzekering Maatschappij N. V., Amsterdam, Exportrisiken. Während die politischen Risiken stets bei der Regierung rückversichert werden, trägt sie das wirtschaftliche Risiko meist selbst und macht von ihrem Recht der Rückver-

klebt nicht, fettet nicht

BS III/61



**Brisk-frisiert**  
machen Sie den besten Eindruck

sicherung bei der Regierung nur dann Gebrauch, wenn sie das Risiko nicht übernehmen will und keine anderweitige Rückdeckungsmöglichkeit bei einer ihr nahestehenden Gesellschaft finden kann. Im allgemeinen decken die Policen 75 bis höchstens 90 % des Verlustes; bei Transferschwierigkeiten aber 95 %.

In Frankreich befaßt sich die 1949 von der Regierung gegründete Compagnie Française d'Assurance pour le Commerce Extérieur mit der Versicherung aller bei Exportgeschäften auftretenden Exportverluste. Sie gewährt unter staatlicher Aufsicht Deckungsschutz für alle wirtschaftlichen Risiken, die die Gesellschaft bei kurzfristigen Verträgen nur ausnahmsweise ohne eigenes Obligo bei der Regierung rückerhalten kann. Ferner übernimmt die Gesellschaft für Rechnung des Staates das politische Risiko — einschließlich Währungs-(KT) und Katastrophen-Risiko —, allerdings zeitlich begrenzt auf höchstens 5 Jahre. Seit langem können Versicherungen von Großaufträgen bis zu 15 Jahren übernommen werden, falls ein Vertrag zwischen Frankreich und dem kreditnehmenden Land besteht.

Die bei der Versicherung gebildete Commission des Garanties et du Crédit au Commerce Extérieur kann für ganze Branchen oder bestimmte Geschäftsarten von vornherein Fristen innerhalb des 5-Jahres-Zeitraums als verbindlich festsetzen. Die Versicherung, die ihren Sitz in Paris hat, unterhält auch eine Privatversicherungsabteilung, für deren Kontrakte im Gegensatz zu den übrigen Geschäften keine Staatshaftung eintritt. Die Prämien variieren zwischen 0,2 bis 1,5 % für das politische und 2 bis 8 ‰ für das kommerzielle Risiko. Auch die Selbstbeteiligungsquote schwankt; sie liegt zwischen 0 bis 12 % des Fakturenwertes. Gedeckt werden alle Risiken für den Fall eines Krieges, einer Revolution, eines Moratoriums oder eines lokalen Aufstandes im Schuldnerland. Der Exporteur bekommt bei Schadensfällen 70 bis 90 % — in Ausnahmefällen auch 100 % — des Versicherungsbetrages erstattet. Die Regulierung muß von der Versicherung innerhalb eines halben Jahres erfolgen. Früher ließen Entschädigungszahlungen weitaus länger auf sich warten.

Ferner besteht in Frankreich in Erweiterung der Versicherung des Währungsrisikos die Möglichkeit, Preisschwankungen aus Änderungen der Produktionskosten zu decken. Frankreich gehört auch zu den wenigen Ländern, bei denen Verluste aus Auslandswerbungen, Marktbeobachtungen und Marktanalysen, Ausstellungen und dem Unterhalt von Verkaufslägern versichert werden können. Durchweg sieht man in diesen Fällen einen erstattungspflichtigen Verlust stets dann als eingetreten an, wenn nach angemessener Zeit die Aufwendungen nicht durch Erträge aus den geplanten Geschäften überdeckt werden.

#### ***Belgien, Italien, Schweiz: Klare Trennung der privaten und staatlichen Versicherung***

In Belgien, Italien und der Schweiz gibt es eine klare Trennung zwischen der privaten und der staatlichen Sphäre der Kreditversicherung. Das heißt, daß politische und wirtschaftliche Risiken nicht beim selben

Institut versichert werden können. Der Exporteur hat es zwar hier mit zwei Unternehmen zu tun, er muß auch seine Anträge zweimal stellen, trotzdem tritt aber keine Verteuerung im Vergleich zu ausländischen Konkurrenzunternehmen ein. Soweit festgestellt werden konnte, ist die Zusammenarbeit zwischen den zwei Unternehmen durchweg als gut anzusprechen. Zu Überschneidungen und Spannungen ist es nur in Ausnahmefällen gekommen.

In Belgien befaßt sich das staatliche Office National du Ducroire mit der Abdeckung der politischen und Transfer-Risiken bei Exportgeschäften. Insolvenz-Risiken für Westeuropa sind bei der Compagnie Belge d'Assurance-Crédit zu versichern. Sie hat die Möglichkeit, die von ihr eingegangenen Engagements beim Office National rückzuversichern. Damit können die Exporteure stets damit rechnen, daß sie deckungsfähige und deckungswürdige Ausfuhrgeschäfte immer versicherungsmäßig absichern können.

Seit 1957 kann in Ausnahmefällen auch das kommerzielle Risiko direkt beim Office National versichert werden. Wird in Ergänzung zu der kommerziellen Deckung bei der Compagnie eine zusätzliche Police für Rechnung des Office, die das politische Risiko deckt, ausgestellt, so beträgt trotz zwischenzeitlicher Prämiensenkung der Interventionssatz statt bisher 85 nunmehr 90 %. Der anteilige Selbstbehalt im Falle einer Globalpolice des Office — in der Regel für eine Gruppe überseeischer Länder gebräuchlich — macht bei kurzfristigen Krediten 25 % des wirtschaftlichen und 10 % des politischen Risikos aus.

Eine Exportkreditversicherung gab es in Italien schon recht frühzeitig. Sie wird durch das 1913 gegründete Istituto Nazionale delle Assicurazioni wahrgenommen. Das in späteren Jahren in ein Gesetz umgewandelte Dekret vom 2. Juni 1927 über die Staatsgarantien für Exportrisiken mit „speziellen Risiken“ sah keine Übernahme der politischen Risiken durch den Staat vor. Trotzdem hat sich die kommerzielle Versicherungsmöglichkeit auf die Entwicklung des Exportgeschäftes des Landes in den Jahren von 1930 bis 1940 befruchtend ausgewirkt, zumal da die Garantien Kreditgewährungen bis zu 3 Jahren deckten.

Das Gesetz 955 vom 22. Dezember 1953 in der Fassung vom 3. 12. 1957 brachte die noch heute gültigen grundlegenden Anordnungen über die Versicherung von Exportkrediten. Die wichtigste Verbesserung liegt darin, daß jetzt auch neben den kommerziellen die bis dahin nicht versicherungsfähigen politischen und auf Naturereignisse zurückzuführenden Risiken gedeckt werden können. Das Gesetz nennt folgende Fälle: Krieg, Revolution, Volksaufstand, Erdbeben, Seebeben, Vulkanausbrüche, Überschwemmungen sowie von ausländischen Staaten verhängte Moratorien und mit Zahlungsverzug verbundene Transferschwierigkeiten. Der staatliche Garantiesatz beläuft sich auf 85 %.

Die Laufzeit der Policen beträgt nur in Ausnahmefällen mehr als 4 Jahre. Die Prämien werden jeweils individuell je nach der Laufzeit ermittelt. Gedeckt

werden nur Risiken bei speziellen Lieferungen. Der Gesetzgeber hat aber nicht umrissen, was hierunter fällt. Er hat die Auslegung vielmehr der Praxis überlassen. Es wurde ein Komitee gebildet, das die betreffenden Fälle bestimmt. Auf diese Weise kann die Deckung auf spezielle Waren begrenzt und so den jeweiligen volkswirtschaftlichen Gegebenheiten und Erfordernissen Rechnung getragen werden. Die normalen Kreditrisiken, die in der Person des Schuldners liegen können, sind nur bei privaten Kreditversicherungsgesellschaften versicherbar.

Von der Schweizer Regierung werden seit 1934 Exportgarantien gewährt, und zwar gegen politische einschließlich Transferrisiken. Es wird dabei kein Unterschied gemacht, ob der Käufer eine Regierung oder öffentliche Körperschaft ist. Das Gesetz wurde 1958 und 1959 den gegenwärtigen Zeitumständen entsprechend ergänzt. Das Gesetz sieht keine Höchstgrenze für die Übernahme von Exportgarantien durch die Eidgenossenschaft vor. Das vom Bund zu übernehmende Risiko soll nicht ziffernmäßig begrenzt, sondern in der Höhe ausschließlich nur durch Auswahl und vorsichtige Beurteilung der Kontrahenten bestimmt werden. Daß man hier mit geschickter Handvorgehensweise, beweisen die Verlustzahlen. Denn die Ausfälle hielten sich bisher in sehr engem Rahmen und haben den Haushalt kaum belastet. Berücksichtigt man die Rückflüsse, so sind von 1934 bis 1957 effektiv nur 5 Mill. sfrs als Verluste zu verzeichnen gewesen.

Der Selbstbehalt, den der Exporteur in jedem Schadensfall zu tragen hat, kann bis auf 15% des Rechnungsbetrages gesenkt werden. Durchschnittlich liegt der Garantiesatz bei 75%, in besonderen Fällen bei 85% des Rechnungswertes. Allerdings wird bei Schadensregulierungen nie mehr ausbezahlt, als die effektiven Selbstkosten betragen haben. Gedeckt werden alle Risiken, für die es keine privatwirtschaftliche Versicherungsmöglichkeit gibt. Das wirtschaftliche Risiko kann bei der Eidgenössischen Versicherungs-AG. in Zürich gedeckt werden. Interessehalber sei noch erwähnt, daß die Schweiz — allerdings nur bis 1947 — das einzige Land war, das für die Übernahme des politischen Risikos von den Exporteuren keine Prämie verlangte. Die erforderlichen Gelder wurden von den Handelskammern und den sonstigen kaufmännischen Zusammenschlüssen aufgebracht. Zum Teil können noch heute Policen durch Interessenverbände an Branchenangehörige im Rahmen der ihnen zugewiesenen Kontingente abgegeben werden.

Die Prämie für die Absicherung des politischen Risikos ist auffallend gering. So beträgt sie z. B. bei einer Garantiedauer von einem Jahr 0,7‰ des Fakturbetrages. Diese minimale Höhe erklärt sich daraus, daß nur wenige Angestellte für die Bearbeitung der Versicherungsanträge und für die Schadensabwicklung benötigt werden. Im übrigen greift man auf die ohnehin bestehenden Auslandsvertretungen des Bundes als Informationsquelle zurück.

VEREINIGTE ALUMINIUM-WERKE

AKTIENGESELLSCHAFT · BONN



## ORIGINAL-HÜTTEN-ALUMINIUM

Aluminium-Guß- und Knetlegierungen in Masseln, Walz- und Preßformaten, Gieß- und Granalien, Erftal® 99,9% Al

## REINST-ALUMINIUM 99,99%

RAFFINAL-REFLECTAL®

Aluminiumoxid • Ferrosilizium

Ruf: Bonn 3 17 41-46 · Fernschreiber: Alu Bonn 088 6885 · Drahtwort: Aluminium Bonn

® reg. Warenzeichen

### **Sonderregelung in Großbritannien**

England geht mit seiner Exportkreditversicherung eigene Wege, insofern, als der Staat durch das Export Credits Guarantee Department, das seit 1919 besteht, die Exportrisiken nur dann versichert, wenn sowohl die Deckung des politischen und wirtschaftlichen Risikos verlangt wird. Diese Regelung, die auf eine Ausschaltung der Privatversicherer, insbesondere der Indemnity Trade, hinausläuft, ist um so bemerkenswerter, als gerade Großbritannien allem übermäßigen staatlichen Dirigismus ablehnend gegenübersteht.

Das Department hat in der letzten Zeit durchschnittlich etwa 1/6 des gesamten britischen Exportes in Deckung genommen. Im Vergleich zu anderen Ländern ist das ein relativ hoher Anteil, zu dem noch die bescheidenere Quote der privaten Versicherer, die nur das Transport- und das wirtschaftliche Exportrisiko decken, hinzukommt.

Die Arbeitsweise des Export Credits Guarantee Department läßt sich in drei Gebiete aufteilen:

1. Die Übernahme des kommerziellen und politischen Risikos einschließlich des der KT. Hierfür gibt es ein Limit von 1 Mrd. £.
2. Die Übernahme der gleichen Risiken für Geschäfte, die zwar den Voraussetzungen der Versicherung nicht entsprechen, deren Abschluß aber im nationalen Interesse liegt und somit die Risikoübernahme rechtfertigt. Das Limit hierfür wurde im Oktober 1961 von 400 auf 800 Mill. £ heraufgesetzt.
3. Direkte Kredite an ausländische Regierungen zur Finanzierung von Importgeschäften aus Großbritannien. Volumenmäßig werden Kredite dieser Art in die vorstehend genannten Fonds mit eingerechnet.

Das Department zahlt in der Regel 85 bis 90 % (bei Transferschwierigkeiten 95 %) der von der Police erfaßten Verluste des Exporteurs; und zwar wird jetzt neuerdings sogar schon nach 4 Monaten Wartezeit bei Schadensfällen aus Transfer- und politischen Risiken und nach 6 Monaten bei Nichterfüllung des Vertrages (Zahlung des Gegenwertes) nach Warenannahme reguliert. Die Versicherungsdauer beschränkt sich in der Regel auf 5 Jahre. Sie kann sich aber u. U.

auch auf 9 Jahre erstrecken, da für den jeweiligen Exportauftrag Policen vom Tage der Herstellung der bestellten Ware bis 5 Jahre nach der Verladung ausgestellt werden.

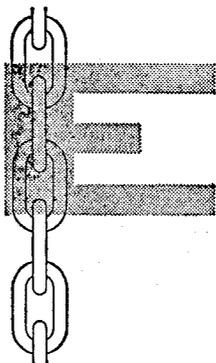
Nach wiederholten Prämiensenkungen, die möglich waren, weil keine Gewinnerzielung erstrebt wird und in den vergangenen Jahren nur geringe Verluste eintraten, machen die zu entrichtenden Versicherungsbeiträge durchschnittlich 1/4 bis 2 % des Versicherungswertes aus, wobei das Fabrikationsrisiko stets eingeschlossen ist. Bei kurzfristigen Versicherungen wird meistens der Abschluß für alle Exportgeschäfte oder für Risiken nach verschiedenen Ländern verlangt. Bei mittelfristigen Exportgeschäften können dagegen auch Einzelgeschäfte abgedeckt werden. In allen Fällen wird sowohl das politische als auch das wirtschaftliche Risiko erfaßt.

### **Exportkreditversicherung im Dienste des Devisengeschäfts**

Fast alle bedeutenden Staaten haben Exportkreditversicherungsmöglichkeiten insbesondere für die politischen und die währungspolitischen Risiken geschaffen. Die Versicherung der Risiken geschieht stets durch staatliche Gesellschaften, oder mindestens können diese Risiken durch den Versicherungsträger beim Staat rückversichert werden. Es wird sich keine private Versicherungsgesellschaft dazu bereit finden, neben der wirtschaftlichen Kreditversicherung auch die politischen Gefahren in ihren Geschäftsplan mit aufzunehmen. Das Risiko ist hier viel zu groß und läßt sich trotz guter Auswahl, breiter Länderstreuung usw. nicht einengen.

Von der Natur und Ursache der Schäden her kann die private Versicherungswirtschaft keine Deckung geben. Das Bestehen der Absicherungsmöglichkeit der politischen Risiken, denen gerade in unserer sehr bewegten Zeit eine große Bedeutung zukommt, fördert das Exportgeschäft sehr, erleichtert die Arbeit und wirkt anregend auf die Kontraktfreudigkeit der Exporteure, deren Tätigkeit als Devisenbringer in fast allen Volkswirtschaften unterstützt wird.

**EUROPA-  
INDUSTRIE  
HANDBÜCHER**



Das umfassende Nachschlagewerk der Europäischen Gemeinschaft für Kohle und Stahl. Dieses Fachbuch enthält ins einzelne gehende firmenkundliche Angaben über die Kohlefördernden und Stahlproduzierenden Unter-

### **Die Montan-Union und ihre Zulieferindustrie**

nehmen der Montan-Union, ergänzt durch vielfältige Liefernachweise der Zulieferindustrie. Aus dieser

Zusammenstellung resultiert der hohe Gebrauchswert. Vorbestellpreis DM 30,- Preis nach Erscheinen DM

Publication Inter-Europe H. E. Jaeger KG, 61 Darmstadt, Postfach