

Ungehobene Schätze

Rund vier Milliarden Menschen verdienen weniger als vier US-Dollar am Tag. Eine große, bisher von der Assekuranz weitestgehend ignorierte Bevölkerungsgruppe mit großem Potenzial. Auf rund 40 Milliarden Dollar beziffert eine Sigma-Studie das mögliche Prämienvolumen. Doch zuvor müssen noch etliche Stolpersteine aus dem Weg geräumt werden.

Falk Sinß

Die Versicherungsmärkte in den westlichen Industrienationen sind weitestgehend gesättigt. Wachstum ist meist nur noch durch Verdrängung möglich. Neue Märkte müssen also her, will die Assekuranz weiter wachsen. Und so rücken vermehrt Schwellen- und Entwicklungsländer in den Fokus der Branche. Mikroversicherungen nennt sich der Hoffnungsschimmer. Die Ärmsten der Armen sollen die Einnahmen nach oben treiben. Rund vier Milliarden Menschen verdienen laut Weltbank weniger als vier Dollar am Tag, rund 2,6 Milliarden müssen sogar mit noch weniger auskommen. Ihr Tagesverdienst beträgt nicht einmal zwei Dollar. Auf bis zu 40 Mrd. Dollar Prämienvolumen schätzt eine Sigma-Studie der Swiss Re das Potenzial dieser Bevölkerungsgruppe – und das obwohl diese Menschen kaum genug Geld haben, um die notwendigsten Bedürfnisse zu befriedigen. Andererseits sind die Ärmsten der Armen starken Risiken ausgesetzt, haben aber keinen Zugang zu konventionellen Versicherungsprodukten.

Profit bei gleichzeitiger Bekämpfung der Armut

Hier setzen Mikroversicherungen an. Ihr Konzept ähnelt dem der Mikrokredite. Dieses geht auf eine Idee von Muhammad Yunus zurück, dem Gründer der Grameen-Bank in Bangladesch, die als erste Mikrokredite an arme Haushalte vergab. Die wirtschaftliche Tätigkeit der Kreditnehmer soll damit erhöht und der Lebensstandard infolgedessen gesteigert werden. Dafür bekamen Yunus und die Grameen-Bank 2006 den Friedensnobelpreis verliehen. Ob Mikrokredite wirklich die Armut verringern, ist jedoch umstritten. Vor allem in jüngster Zeit werden Stimmen lauter, die den Nutzen in Zweifel ziehen.

Mikroversicherungen dagegen sollen die notwendigsten Lebensgrundlagen absichern. Die hygienischen Bedingungen sind oft mangelhaft, Krankheiten häufig die Folge. Doch der krankheitsbedingte Ausfall oder Tod eines Angehörigen kann im schlimmsten Fall ganze Familien in ihrer Existenz gefährden. Vor allem Krankheitskosten fressen die geringen Einkommen der armen Haushalte auf. Oder



Schnellgarküche in Indien: Der Subkontinent ist der größte Markt für Mikroversicherungen. Foto: Sebastian Baryll

es fehlt gleich ganz das Geld zur Behandlung. Das zeigen auch Untersuchungen des Microinsurance Centre, nach denen vor allem Krankheitsrisiken den ärmsten Haushalten die größten Sorgen bereiten, gefolgt von dem Wunsch der Absicherung gegen Todesfallrisiken und des Verlusts von Wohnraum.

Im Gegensatz zu konventionellen Versicherungsprodukten sind Mikroversicherungsprodukten einfacher konstruiert. Die Prämien sind deutlich niedriger kalkuliert, betragen umgerechnet häufig nicht mehr als zehn Cent und die Deckungen sind begrenzt. Gleichzeitig sehen Entwicklungshilfe-Organisationen in Mikroversicherungen ein effizientes Instrument zur Armutsbekämpfung. Haushalte können ihre Risiken minimieren und bekommen Zugang zu Darlehen, mit denen sie geschäftliche Vorhaben und ihre Einkommensbasis verbessern können.

Auch makroökonomisch sollen Mikroversicherungen Vorteile bieten. Die Sparquoten würden steigen und die Investitionsflüsse gefördert werden, da die Anbieter ihre eingenommenen Gelder häufig in Staats- oder Unternehmensanleihen der jeweiligen Länder investieren würden. Das käme dann der gesamten Wirtschaft zugute – zumindest in der Theorie. Und diese verspricht noch mehr:

Profit bei einer gleichzeitigen Bekämpfung der Armut. In der Praxis ist der Markt noch kaum erschlossen. Nur ein Bruchteil der vier Mrd. potenziellen Kunden hat bislang Zugang zu Mikroversicherungen: Rund 78 Millionen Menschen hat das Microinsurance Center errechnet. Die Sigma-Studie „Mikroversicherung – Risikoschutz für vier Milliarden Menschen“ der Swiss Re schätzt die gegenwärtige Marktdurchdringung auf lediglich zwei bis drei Prozent, was in etwa einem Prämienvolumen zwischen 0,8 bis 1,2 Mrd. Dollar entspricht.

„Mit Mikroversicherungsprodukten erschließen sich die Versicherer neue Märkte und stärken ihren Markenwert, sodass sie später auch konventionelle Versicherungslösungen verkaufen können“, sagt Amit Kalra, Autor der Sigma-Studie. Mit steigendem Lebensstandard steige auch die Nachfrage nach komplexeren und teureren Versicherungsprodukten. Es handele sich um eine Win-win-Situation für alle Beteiligten. „Die Versicherer helfen denjenigen, die dringend auf Zugang zu Versicherungsdeckungen angewiesen sind, und investieren so auch langfristig in ihre eigene Zukunft.“

Der zurzeit größte Markt für Mikroversicherungen ist der asiatisch-pazifische Raum, in dem rund 70 Prozent aller einkommens-



www.de

2025 – Die Versicherung der Zukunft

Volker R. Andelinger
2011, 178 S., 17 x 24 cm, geb., 28,- €
ISBN 978-3-89662-900-4

Der Autor wagt eine Vision, wie der Versicherungsgesellig und ein wenig nach innen „Umwelt“ im Jahr 2025 aussehen könnten. Menschen, von ihnen auf den ersten Blick als Sciencefiction vollkommen mag, ist bereits als Produkt auf dem Markt oder fertig in der Schublade. Andelinger gibt konkrete, umsetzbare Hinweise darauf, wie die Versicherungswirtschaft in die Zukunft gehen sollte.

Der Titel ist eine inspirierende Leitlinie für Mitarbeiter und Entscheidungsträger der Branche, die sich mit den aktuellen Anregungen positiv zur Gestaltung der Zukunft auseinandersetzen

Ja, ich bestelle _____ Exemplare
Fax 0721 46 08-403

E-Mail
 Ich möchte bestätigen, dass ich nicht per E-Mail über meine Bestellung informiert werden möchte.

Datum/Unterschrift
* Pflichtangabe



Bücher Zeitschriften Seminare Bücher & Seminare Bücher Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften Seminare Bücher Zeitschriften

schwachen Menschen leben. Hier sind es vor allem Indien und Bangladesch, in denen sich Mikropolicen rasch verbreitet haben.

In Indien hat die Regierung 1999 das Staatsmonopol im Versicherungssektor aufgegeben und auch für ausländische Anbieter geöffnet. Im Jahr 2001 ging die Allianz in Indien mit dem Versicherungsableger des indischen Motorradherstellers Bajaj ein Joint-Venture ein – der Startschuss für die Allianz in Indien. Seit fünf Jahren versucht sich Bajaj Allianz auch auf dem Markt für Mikroversicherungen, rund vier Millionen Kunden hat das Joint-Venture in dem Geschäftsfeld. Insgesamt sind es fünf Millionen. Auch in Indonesien, Ägypten, Senegal, Kamerun, Elfenbeinküste, Madagaskar sind die Münchener als Mikroversicherer aktiv.

Insgesamt sei der Geschäftszweig profitabel. Schwierig sei es in Regionen, in denen die Kosten, vor allem für Vertrieb und Ausbildung, hoch seien und noch zu wenige Policen verkauft würden, um den Skaleneffekt zu realisieren, sagt ein Sprecher des Allianz Konzerns. „Das ist tendenziell eher in Afrika der Fall.“ Die größten Hürden liegen dann auch in der mangelnden Finanzausbildung und den unzureichenden Vertriebsstrukturen. Die Ausprägung der sozialen Infrastruktur wie NGOs oder Mikrofinanzinstitute sei das wesentliche Unterschiedsmerkmal zwischen den Märkten. Der größte Kostenfaktor ist der Vertrieb – auch wenn Vermittler auf lokalem Gehaltsniveau bezahlt werden. „Das Modell kann sich nur rechnen, wenn auch große Stückzahlen erreicht werden.“

Indien ist bisher der größte Markt für Mikroversicherungen

Indien war auch das erste Land, das Bestimmungen zur Regulierung und Lizenzierung von Mikroversicherern erlassen hat – und den ersten Mikrofinanzskandal hatte. Auf dem Subkontinent war es auf dem Mikrofinanzsektor zu einer regelrechten Blasenbildung gekommen: Als im August 2010 SKS Microfinance, das landesweit größte Mikrofinanzinstitut, an die Börse ging und die Marktkapitalisierung auf 2,4 Mrd. Dollar nach oben schnellte, weckte dies auch Begehrlichkeiten bei anderen Instituten und Investoren. In der Folge wurde bekannt, dass etliche Mikrofinanzinstitute extrem hohe Kreditzinsen verlangten, die manchen Schuldner dazu brachte, einen neuen Kredit aufzunehmen, um die Zinsen zu zahlen. Die Aufsichtsbehörden schritten ein. Sie verboten Mehrfachdarlehen zu vergeben und drangen auf eine Zinssenkung. Außerdem gibt es seitdem eine Registrierungspflicht für Mikrofinanzinstitute und Regelungen zum Inkasso, die unter anderem Haftstrafen bei



Landarbeiter in Afrika: Nur fünf bis zehn Prozent der Menschen auf dem schwarzen Kontinent haben eine Mikroversicherung.

Foto: Linz Ellinas

Gewaltanwendung gegen säumige Schuldner vorsehen. Auch in Bangladesch, auf den Philippinen und in Indonesien sind die Mikroversicherungen auf dem Vormarsch.

Afrika gilt bisher als unerschlossen. Nur fünf bis zehn Prozent der Bevölkerung sind auf dem schwarzen Kontinent durch staatliche Sozialversicherungssysteme abgesichert. Doch auch hier ist ein Wandel zu verzeichnen. Laut der internationalen Arbeiterorganisation (ILO) stieg die Anzahl der Mikrolebensversicherungen in den afrikanischen Staaten von 2006 bis 2008 um 80 Prozent. Schätzungen gehen von derzeit 14,7 Millionen Menschen aus, die eine Mikropolice besitzen. Am weitesten entwickelt ist Südafrika. Das Land weist einen fortschrittlichen Mikroversicherungsmarkt auf. Auch sollen aufsichtsrechtliche Mindeststandards eingeführt werden. In den übrigen afrikanischen Ländern bestehen aber vor allem im Aufsichtsrecht große Defizite, da dieses meist nicht auf die Besonderheiten der Mikroversicherung ausgerichtet ist.

Kreditlebensversicherung dominiert Produktlandschaft

Kreditlebensversicherungen sind das weltweit am meisten verkaufte Mikroversicherungsprodukt. Allerdings sind diese eher auf die Anforderungen der Mikrofinanzinstitute ausgelegt als auf die Bedürfnisse armer Haushalte. Es gibt aber auch andere Beispiele. Zum Beispiel in Südafrika, wo der Versicherer AllLife seit einiger Zeit Lebensver-

sicherungen für HIV-infizierte Menschen anbietet (siehe S. 794).

Stark verbreitet sind zudem Mikro-Kranken- und Agrarversicherungen – diese sind allerdings deutlich komplexer. Häufig fehlen geeignete versicherungsmathematische Daten, um Mikrokrankenversicherungen vernünftig zu kalkulieren. Außerdem muss zumindest ein rudimentäres Gesundheitssystem vorhanden sein. Trotzdem wird sie immer häufiger angeboten. In Indien sorgte die RSBY-Initiative – ein Public-Private-Partnership-Modell – dafür, dass rund 19 Millionen Familien, die unter der Armutsgrenze leben, krankenversichert sind.

Die Landwirtschaft ist die Lebensgrundlage für Millionen Menschen in Entwicklungsländern. Missernten, Dürren oder Überschwemmungen können sich schnell zu lebensbedrohlichen Ereignissen ausweiten. Agrar-Mikroversicherungen sollen Abhilfe schaffen. Meist sind diese Produkte indexbasiert. So werden zum Beispiel Regen-Niederschlagsmengen, die Temperatur oder die relative Luftfeuchtigkeit herangezogen. In Indien bietet die Agriculture Insurance Company of India seit 2007 mit Beteiligung des indischen Staates so genannte Weather Based Crop Insurance Schemes (WBCIS) an. Ab einer bestimmten Regenmenge in einem vorher definierten Zeitraum zahlt die Versicherung. So wurden in den Jahren 2007 und 2008 mehr als 670 000 Kleinbauern im Rahmen dieses Programms versichert.

In Kenia bietet „Kilimo Salama“ ein wetterindex-basiertes Mikroversicherungsprogramm, das Kleinbauern Schutz gegen finanzielle Verluste infolge von Dürre oder übermäßig starkem Regenfall bietet. Das Programm nutzt moderne Hilfsmittel wie kostengünstige Mobiltelefone für die Prämienzahlung und automatische solarbetriebene Wetterstationen.

Das größte Problem liegt in der Tarifierung. Versicherungsmathematische Daten sind nur dürftig vorhanden. Mikroversicherer müssen zudem eine Balance finden zwischen Nachhaltigkeit und Profitabilität: Sind die Gewinnmargen zu klein, werden die Unternehmen das Geschäft nicht langfristig betreiben. Sind die Gewinnziele jedoch zu groß und die Prämien entsprechend hoch, werden viele Haushalte darauf verzichten, sich zu versichern. Ein weiteres Problem ist der Vertrieb. Viele Mikroversicherer verkaufen ihre Policen über Banken, Einzelhändler, Kirchen, Mobilfunkanbieter oder Bestattungsunternehmen. Zum Teil vertreiben auch Entwicklungshilfeorganisationen die Policen. Auf den Vertrieb von Versicherungsprodukten sind die wenigsten geschult.

Doch auch wenn geschulte Versicherungsvermittler Mikropolicen verkaufen, bleibt die

Gefahr der Falschberatung, wie ein Beispiel aus Ghana zeigt.

Dort bietet die Gemini Life Insurance Company in Ghana (GLICG) seit rund zehn Jahren ihre Mikrolebensversicherung Anidaso an. Eine Umfrage des Deutschen Instituts für Wirtschaftsforschung (DIW Berlin) im Rahmen eines Forschungsprojektes in Ghana deckte auf, dass ein Großteil der GLICG-Vermittler nur unzureichend über Anidaso Bescheid wussten und teilweise falsche Informationen weitergaben. „Das Personal des Versicherers war oft nicht ausreichend ausgebildet, es kam sogar zu Fällen der Veruntreuung von Prämien“, kommentiert Susan Steiner, wissenschaftliche Mitarbeiterin am DIW und Autorin der Untersuchung.

Vielen Vermittlern fehlt die richtige Ausbildung

Die DIW-Umfrage zeigte aber noch ein weiteres Problem: Rund die Hälfte aller Befragten, die keine Mikroversicherung besitzen, gaben als Grund dafür an, dass ihnen die Policen zu teuer sind. Weiteren 15 Prozent ist Versicherungsschutz nicht wichtig und jeweils knapp zehn Prozent nannten mangelndes Vertrauen in die Versicherer und mangelnde Kenntnis als Grund. Das könnte die immer noch sehr geringe Marktdurchdringung erklären, die in dem westafrikanischen Staat derzeit nur bei 0,8 Prozent liegt. Das bedeutet für die Anbieter von Mikroversicherungen, dass sie den Nutzen ihrer Produkte noch deutlicher vermitteln müssen. Soziokulturelle Faktoren wie die Abhängigkeit von informellen oder traditionellen Verhältnissen, religiöse Gepflogenheiten und Vorbehalte gegen Versicherungen würden die Nachfrage ebenfalls belasten, heißt es in der Sigma-Studie. Vielfach muss also der Staat mit ins Boot geholt werden, um die Verbreitung von Mikroversicherungen zu fördern.

Das kann zum Beispiel über PPP-Initiativen geschehen, bei denen sich der Staat finanziell an Mikroversicherungsprogrammen beteiligt. Aber auch die Schaffung geeigneter regulatorischer Vorschriften sowie ein Mindestmaß an Verbraucherschutz, könnten zum Wachstum beitragen. „Die Entscheidungsträger können den Sektor auf vielfältige Weise weiter voranbringen, etwa durch den Erlass spezifischer Vorschriften für die Mikroversicherung, die Bereitstellung finanzieller Unterstützung und das Sponsoring von Versicherungsprogrammen für die ärmsten Bevölkerungsgruppen“, sagt der Autor der Sigma-Studie, Amit Kalra.

Allen Schwierigkeiten zum Trotz, scheinen die Wachstumschancen gut zu sein. Die Experten rechnen damit, dass die Nachfrage weiter zunimmt.

Nach oben?



Machen Sie Ihren Weg auf der Basis Ihres Potenzials und unserer Kompetenz.

Im Team führen wir Sie dahin, dass Sie den Einstieg in Ihren Traumberuf finden und sich dann stets sicher darin bewegen können.

Auch wenn die Luft dünner wird.

Bachelor Versicherungswirtschaft

Dual- / Vollzeitstudium
neu: jetzt auch
berufsbegleitend

Infoveranstaltungen:
07.06. und 04.07.2011
16.30 - 18.30 Uhr
Hörsaal H3
in den Räumen der
WiSo-Fakultät der
FAU Erlangen-Nürnberg,
Lange Gasse 20



Sicher gehen.
Hochschule Coburg

Weitere Informationen unter:
www.hs-coburg.de/vw
tel. +49 9561 317 379