



Themen Nr. 18

Mikroversicherung – warum sie nicht funktionieren kann

Rainer Schürmann



Mikroversicherung – warum sie nicht funktionieren kann

Rainer Schürmann

Rainer Schürmann ist Managing Director bei der Gen Re für das Vertragsgeschäft in Ost- sowie Südostasien. Er ist seit 1988 für die Gen Re tätig. Mehr als ein Jahrzehnt verbrachte er in Tokio, wo er für die Märkte Japan und Korea verantwortlich war. Anschließend war er für die Ausweitung der Geschäftsbeziehungen mit China sowie in jüngerer

Zeit mit Indien zuständig. Er hat Wirtschaftswissenschaften an der Universität Köln studiert und war in den ersten zehn Jahren seiner Berufstätigkeit in der Fertigungsindustrie tätig.

schuerma@genre.com
Tel. +49 221 9738 653
Tel. +852 2598 2338



„Ich glaube, dass es einen Weltmarkt für vielleicht fünf Computer gibt.“

Thomas J. Watson, 1943

„640 KB sollten eigentlich genug für jeden sein.“

Bill Gates, 1981

Wir alle wissen, was aus diesen beiden Prognosen geworden ist (Bill Gates bestreitet übrigens, diese Aussage jemals gemacht zu haben).

Als Muhammed Yunus 1976 begann, kleine Geldbeträge an Frauen in einem Dorf in Bangladesch zu verleihen, waren die meisten Beobachter vom Scheitern dieses Konzepts überzeugt. Die arme Landbevölkerung könne die Kredite niemals zurückzahlen, so die gängige Meinung. Ein Darlehen ohne irgendwelche Sicherheiten? Unmöglich! Yunus war weder der Erste noch der Einzige, der mit Krediten an mittellose Menschen die Armut bekämpfen wollte, doch sein Modell wurde ein großer Erfolg. Die von ihm gegründete Grameen Bank ist inzwischen in 81.362 Dörfern in Bangladesch vertreten und hat an 8,28 Millionen Kunden (97% Frauen) im Laufe der

Jahre Kredite in Höhe von insgesamt USD 9,4 Mrd. vergeben. Die Rückzahlungsquote liegt bei über 97%.¹ Yunus wurde 2006 mit dem Friedensnobelpreis ausgezeichnet, und seine Bank hat sich zu einem globalen Unternehmen entwickelt.

Anders die Mikroversicherung – dieses Konzept kann nicht funktionieren, dafür gibt es viele gute Gründe:

- Menschen, die von einem oder zwei Dollar pro Tag leben, können gerade eben ihren täglichen Bedarf finanzieren.
- In den meisten Fällen ist ihnen das Prinzip einer Versicherung gar nicht bekannt. Das hart erarbeitete Geld für nichts weiter als ein Versprechen auszugeben, klingt für sie wenig verlockend.
- Viele der potenziellen Kunden sind Analphabeten. Wie sollen sie eine Police lesen, verstehen und unterzeichnen? Wie kann die Vereinbarung zur Beilegung von etwaigen Vertragsstreitigkeiten angemessen dokumentiert werden?
- Die Versicherer sind skeptisch im Hinblick auf das subjektive Risiko, das Menschen anhaftet, die Tag für Tag um ihr Überleben kämpfen müssen.

- Produkte und eine zuverlässige Preisgestaltung für die Risiken „am unteren Ende“ existieren nicht.
- Selbst wenn es eine zuverlässige Preisgestaltung gäbe, wären die versicherten Werte oder Summen so niedrig, dass die Kosten für Akquise und Verwaltung die Versicherungsprämie um ein Vielfaches übersteigen würden.
- Aus diesem Grund wären die Kosten, die durch den Verkauf von Versicherungen an Menschen entstehen, die nicht nur kein Geld haben, sondern vorab auch eine umfassende Unterweisung benötigen, unverhältnismäßig.
- Ein individuelles Underwriting der Risiken wäre wirtschaftlich nicht tragbar.
- Auch ein Schadenmanagement auf Basis der individuellen Schäden wäre nicht möglich.
- Schon die Kommunikation mit vielen der potenziellen Kunden wäre mit großen Herausforderungen verbunden. Sie leben zum Teil in entlegenen Gegenden ohne gut ausgebaute Straßen und sprechen lokale Dialekte, die kein Versicherungsvertreter versteht.



■ Und zu guter Letzt stellen der Prämieinzug und die Schadenregulierung ein Problem dar: Arme Menschen haben kein Bankkonto.

Das Gewicht dieser Argumente ist so überwältigend, dass sich die Mikroversicherung noch nicht in der Versicherungswirtschaft etablieren konnte.

Mikroversicherung – und sie funktioniert doch!

All dies bedeutet jedoch nicht, dass es die Mikroversicherung nicht gibt. Lässt man die vorgenannten Argumente außer Acht, kann man feststellen, dass in den letzten 15 Jahren ein Zuwachs an Produkten oder Verträgen zu beobachten war, die man als Mikroversicherung bezeichnen könnte.

Einer der Hauptgründe war das wachsende Geschäft mit Mikrokrediten: Zum Schutz des Geldgebers und der Angehörigen des Darlehensnehmers wurden die Kredite meist obligatorisch mit einer Lebensversicherung (oder Unfallversicherung mit Leistung im Todesfall) kombiniert. Eines der ersten Unternehmen, das diesen Weg ging, war 1996 die AIG in Uganda. Dieser Fall hat seitdem in der Fachwelt großes Interesse hervorgerufen.²

Auch die Krankenversicherung stand schon früh im Fokus. Bereits im Jahr 2000 wurden in einem von der International Labour Organisation (ILO) veröffentlichten Handbuch

130 Krankenversicherungsprogramme aufgeführt, die als Mikroversicherung eingestuft werden können.³ Dr. David Dror, inzwischen Leiter der Microinsurance Academy,⁴ veröffentlichte ein Buch über die mögliche Bedeutung der Rückversicherung für die Krankenversicherung von Armen.⁵ Häufig wird die Krankenversicherung mithilfe staatlicher Zuschüsse oder Spenden finanziert. Ein Beispiel dafür ist das RSBY-Programm der indischen Regierung.⁶

Eine ganz andere Art der Mikroversicherung ist der genossenschaftliche Ansatz, der schon seit Jahrhunderten als bewährtes Konzept zur Risikoteilung gilt. Zwar handelt es sich dabei nicht um eine Mikroversicherung im eigentlichen Sinn, dennoch liegen zahlreichen Mikroversicherungsprogrammen Gruppen zugrunde, die formell oder informell eine Risikoteilung praktizieren und die damit das Prinzip der Gegenseitigkeit vereint. Das von der Self Employed Women Association (SEWA)⁷ in Indien entwickelte Versicherungsprogramm ist ein gutes Beispiel für die Kooperation zwischen einer Organisation selbständiger Arbeiter und einem gewerblichen Versicherer. Ein weiteres Beispiel ist die Unfallversicherung, die in Indien zusammen mit jedem Sack Düngemittel der IFFCO verkauft wird.⁸

Indien bringt in der Regel besonders viele Innovationen im Bereich der Mikroversicherung hervor, da zugelassene Versicherer gesetzlich verpflichtet sind, Versicherungen im „sozialen Bereich und in ländlichen Gebieten“ anzubieten. Dies gilt seit 2002, und zwar nicht nur für die vier staatlichen, sondern auch für die ersten privaten Versicherer, die kurz zuvor Zugang zum indischen Markt erhalten hatten: Konkret ist vorgeschrieben, dass ein bestimmter Prozentsatz der Prämien oder eine festgelegte Anzahl von Lebensversicherungen diesem Kundentamm zurechenbar sein muss.⁹ Nicht alle Versicherer sehen in dieser Auflage eine Chance, einige haben jedoch beträchtliche Anstrengungen in diese Richtung unternommen, wie beispielsweise die Allianz¹⁰ im Rahmen ihrer globalen Mikroversicherungsstrategie.

Die Aussicht auf 200–300 Millionen Kunden allein in Indien und, je nach zugrunde gelegten Kriterien, zwischen 1,5 und 3 Milliarden weltweit hat neben etablierten Versicherern weitere Interessenten angezogen. Leapfrog Investments,¹¹ die sich selbst als den „weltweit ersten Mikroversicherungsfonds“ bezeichnen, hat gerade erst USD 112 Mio. Kapital zur Investition in Mikroversicherungsprogramme gebündelt – natürlich mit Gewinnerzielungsabsicht. Auch gibt es zahlreiche Webseiten für Mikroversicherungen, häufig in Verbindung mit



Mikrofinanzierung,¹² und beim Blick auf die Mikroversicherungsbranche findet man Hunderte von Produkten und Anbietern, wenngleich sie häufig relativ klein sind.¹³

Es gibt sie also, die Mikroversicherung. Zwar ist das Volumen noch extrem klein, und es lässt sich keine klare Tendenz ausmachen, die Beobachtungen von Churchill¹⁴ und die Kurzübersicht von Lloyd's¹⁵ geben jedoch einen guten Überblick.

Geschäfte am Fuß der Pyramide

Im Zusammenhang mit Mikroversicherung wird häufig von Versicherungen am „Fuß der Pyramide“ gesprochen. Gemeint ist damit die Wohlstandspyramide, in ihrer Form der Alterspyramide ähnlich. Die jüngsten bzw. Einkommensschwächsten sind dabei die größte Gruppe und bilden das Fundament für die älteren oder wohlhabenderen Bevölkerungsgruppen. In Zahlen umfasst die Zielgruppe 1,5 bis 3 Milliarden



In den letzten 15 Jahren war ein Zuwachs an Produkten oder Verträgen zu beobachten, die man als Mikroversicherung bezeichnen könnte.

Menschen, die mit weniger als einem oder zwei Dollar pro Tag auskommen müssen. Betrachten wir neben den potenziellen Kunden auch die Produkte und möglichen Anbieter:

Wer zählt tatsächlich zur Zielgruppe?

Die Definition der IAIS (International Association of Insurance Supervisors)¹⁶ lautet:

„10) ... Mikroversicherung richtet sich an die einkommensschwache Bevölkerung und wird von verschiedenen Organisationen entsprechend der in

der Versicherungswirtschaft allgemein anerkannten Praxis (möglichst unter Einhaltung der Insurance Core Principles, ICP) angeboten. Insbesondere bedeutet dies das Management des im Rahmen eines solchen Vertrags versicherten Risikos nach Versicherungsgrundsätzen sowie die Finanzierung durch Prämien.“ ... „Die staatliche Sozialfürsorge ist daher keine Mikroversicherung, da hier die Finanzierung nicht durch dem Risiko entsprechende Prämien erfolgt und die Leistungen nicht aus einem nach Versicherungs- und Risikogrundsätzen verwalteten Fonds gezahlt werden.“

An dieser Stelle ist anzumerken, dass Menschen auf der untersten Ebene der Pyramide, d. h. ohne jegliches Einkommen, nicht als potenzielle Mikroversicherungskunden gelten. Selbstverständlich ist es schwer, hier eine klare Grenze zu ziehen, und die IAIS ist sorgsam darauf bedacht, Hybridprodukte einzubeziehen, bei denen ein Teil der Versicherungsprämie durch staatliche Zuschüsse oder Spenden finanziert wird. Die Berechnung der Gesamtprämie sowie die Schadenregulierung erfolgen dennoch in Übereinstimmung mit den ICP. Subventionen können zudem zur Entwicklung

von Mikroversicherungsprodukten oder Erstfinanzierung von Mikroversicherern eingesetzt werden.

Zwischen Mikro- und „normaler“ Versicherung gibt es keine eindeutige Trennlinie. Man kann wohl sagen, dass Personen, die eine Standardversicherung abschließen – auch wenn sie nur über wenig Geld verfügen und die Versicherungssumme sehr niedrig ist – keine „Mikroversicherte“ sind. Für „ländliche Gebiete“ gibt es in Indien eine klare Definition:

Laut aktueller Erhebung weisen sie folgende Merkmale auf:

- eine Bevölkerung von maximal 5.000 Personen;
- eine Bevölkerungsdichte von maximal 400 Einwohnern pro km²; und
- mindestens 75 % der männlichen Erwerbsbevölkerung ist in der Landwirtschaft tätig.

Eine in diesen Gebieten verkaufte Versicherungspolice fließt in die Quote für den ländlichen Raum ein. Im Rahmen dieses Beitrags gelten jedoch nur speziell für die einkommensschwache Bevölkerung konzipierte Policen als „Mikroversicherung“.

Entwicklung von Produkten für die Armen

Nochmals sei auf die Definition der IAIS zurückgegriffen:

„17) Ein wesentlicher Unterschied zwischen Mikroversicherung und anderen Versicherungen besteht darin, dass die Mikroversicherung speziell einkommensschwachen Bevölkerungsschichten angeboten wird. Entscheidend für die Mikroversicherung ist deren einfache Ausgestaltung. Wie kann man ein Produkt und die damit verbundenen Prozesse so einfach fassen, dass es ausreichend Menschen verstehen? Kann die Verwaltung von Prämien und

- Gruppen- statt Individualversicherung
- Niedrige Prämien und Versicherungssummen
- Klar festgelegte Leistung, keine Auseinandersetzungen, kein subjektives Risiko
- Keine risikospezifischen Ausschlüsse, keine individuelle Risikobewertung, kein Underwriting
- Einfache und klare Vertragsbedingungen in der betreffenden Sprache

Ein wesentlicher Unterschied zu anderen Versicherungen besteht darin, dass die Mikroversicherung speziell einkommensschwachen Bevölkerungsschichten angeboten wird.

Schäden angesichts der großen Zahl kleiner Policen möglichst effizient und kostengünstig gestaltet werden?“ Die „einfache Ausgestaltung“ bezieht sich in diesem Kontext unter anderem auf:

- Vertrieb durch Personen, die mit den lokalen Gegebenheiten vertraut sind
- Abstimmung auf einheimische oder gruppenspezifische Anforderungen

Ferner muss der Versicherer im Voraus regionenspezifische Daten sammeln und nach dem Learning-by-Doing-Prinzip vorgehen. Seine Einschätzungen von Risikoprämie, Geschäftskosten usw. werden möglicherweise deutlich von seinen ursprünglichen Annahmen abweichen. Ein weiteres wesentliches Hindernis ist die Skepsis der potenziellen Kunden, die den Wert des von ihrem Versicherer gegebenen Versprechens möglicherweise erst mit der Zeit zu schätzen lernen.

Fortschritt durch Technologie

Die Hauptprobleme einer Geschäftstätigkeit in ländlichen Gemeinschaften sind der Prämieinzug und die





Schadenregulierung. Zwar gibt es bereits verschiedene Lösungsansätze wie die Kooperation mit Mikrofinanzinstituten und Sondervereinbarungen mit Banken, am zukunftsträchtigsten scheint jedoch der Einsatz von Mobiltelefonen: Dieses „Banking for the Unbanked“ gewinnt bereits seit längerem stark an Bedeutung. Zu Beginn ging es lediglich darum, Wanderarbeitern Überweisungen an ihre weit entfernt lebenden Familien zu ermöglichen, mittlerweile wird dieses Konzept wegen der günstigen Überweisungsgebühren jedoch in zahlreichen afrikanischen Ländern, aber auch in Asien, zunehmend angewandt.¹⁷ Unternehmen wie Estel Telecom¹⁸ entwickeln in rasantem Tempo Angebote für diesen innovativen Wachstumsmarkt.

Die Mikroversicherung profitiert bislang noch nicht von diesen neuen Möglichkeiten. Mit zunehmenden Leistungen der Anbieter ist jedoch auch

hier ein Innovationsschub zu erwarten, wenn beispielsweise Prämien- und Schadenzahlungen ebenfalls per Mobiltelefon abgewickelt werden können.

„Risikoträger“ neu definiert

Bislang wurde auf die wichtigste Frage der Mikroversicherung noch nicht genauer eingegangen: Wie kann sie vertrieben werden; welche Vertriebskanäle bieten Aussicht auf Erfolg? Die Bündelung von Lebensversicherungen und später anderen Versicherungen mit Mikrokrediten oder die Kombination einer Art Couponversicherung mit dem Verkauf von Düngemitteln der IFFCO sind sicherlich gangbare Lösungen. Es ist jedoch fraglich, ob darin das erforderliche Wachstumspotenzial steckt, um mehr als 95% der potenziellen Kunden zu erreichen, die sich noch nie mit dem Thema Versicherung beschäftigt haben. Speziell auf lokale oder gruppenspezifische Anforderungen abgestimmte Gruppenpolizen,

wie sie die Allianz in Indien anbietet, sind ebenfalls ein innovativer Ansatz. Aber werden damit alle oder zumindest der Großteil der oben angeführten Hindernisse beseitigt?

Ein anderer Ansatz ist eine modifizierte Form der Versicherung auf Gegenseitigkeit. Uplift in Indien ist hier ein Beispiel mit einem guten Konzept.¹⁹ Dr. Dror und andere Wissenschaftler²⁰ fördern das Konzept der Risikoteilung und Solidarität innerhalb klar umrissener lokaler und sozialer Gruppen: Das Grundrisiko wird nach dem Prinzip der Gegenseitigkeit von den Mitgliedern getragen, das Risiko einzelner schwerer oder Katastrophenschäden hingegen auf Rückversicherer übertragen. Die Rückversicherer und andere Organisationen stellen die erforderliche Kompetenz für die Entwicklung und Preisgestaltung von Versicherungsprodukten zur Verfügung, die mit wachsender Erfahrung noch marktgerechter gestaltet werden können. Und – so die



Aussage von Uplift: „Eine Gesellschaft auf Gegenseitigkeit kann für ihre Tätigkeit Spenden und Subventionen entgegennehmen“. Hier besteht die Möglichkeit, den Verkauf von Versicherungen mit öffentlichen Mitteln zu kombinieren, sei es zur dauerhaften Senkung der Risikoprämie oder als Anschubfinanzierung für Forschung oder Unternehmensgründungen.

Die Aufsicht über diese Organisationen, die keine Versicherungsgesellschaften sind, wird eine Herausforderung sein. Aufgrund ihrer Organisationsstruktur können sie keinen Kapital- und Solvenzanforderungen, Rechnungslegungspflichten usw. nachkommen. In ihrem bereits erwähnten Bericht spricht die IAIS diese Probleme klar und deutlich an und fordert ihre Mitglieder zu Innovationen sowie zur Förderung der Entwicklung solcher neuen Ansätze auf:

„135) Aufsichtsbehörden sollten nach Wegen suchen, die Entwicklung und Beaufsichtigung von Mikroversicherungsunternehmen zu fördern, ohne die Forderung nach sicheren Finanzsystemen aus den Augen zu verlieren.“ ...



„147) Identifizierung und Management von Risiken haben im Bereich der Mikroversicherung dieselbe Relevanz wie in der traditionellen Versicherung. Die Forderung nach umfassenden Strategien/Systemen für Risikobewertung und -management ist von einzelnen Mikroversicherern aus finanziellen Gründen möglicherweise nicht zu erfüllen. Daher könnten Richtlinien hilfreich sein, anhand derer die Aufsichtsorgane Mindestanforderungen sowie leicht einzuhaltende und zu überwachende Verfahren und Prozesse für eine sachgerechte Risikobewertung und ein angemessenes Risikomanagement für Anbieter von Mikroversicherungsprodukten entwickeln und vorgeben können.“

Auf den Philippinen, in Südafrika, Kenia, Ghana und weiteren Ländern wurden bereits Vorschriften zur Genehmigung und Förderung von Mikroversicherungsprogrammen verabschiedet, die von Gesellschaften auf Gegenseitigkeit angeboten werden.²¹

In den meisten anderen Ländern, beispielsweise in Indien, sind diese Risikoträger bislang noch nicht reguliert, jedoch sind die Aufsichtsbehörden fest entschlossen, diese große Herausforderung erfolgreich zu meistern.

Eine völlig neue Versicherungswelt?

In der Versicherungswirtschaft gilt bekanntlich das „Gesetz der großen Zahl“. Viele identische Versicherungen werden von recht großen Versicherungsgesellschaften über Agenten oder Makler an wohlhabende und mehr oder weniger anspruchsvolle Kunden verkauft. Als Rückversicherer sind wir am oberen Ende anderes gewohnt: weniger Risiken und höhere Exposures sowie erfahrene Käufer, die unternehmenseigene Makler, Versicherer oder Rückversicherer gründen und einen Großteil des Risikos selbst tragen oder sich zur Risikoübernahme zusammenschließen.

Künftig werden wir uns auch an Verschiebungen am unteren Ende gewöhnen müssen: Neben vereinfachten oder modifizierten Standardversicherungsprodukten wird eine starke Diversifizierung zu beobachten sein. Es wird zur Gründung kleiner Gesellschaften auf Gegenseitigkeit und Kooperativen kommen, die einen Großteil des Risikos selbst tragen. Von Rückversicherern wird künftig die Absicherung von schweren oder Katastrophenschäden sowie die Weitergabe ihres Know-how und ihrer Erfahrung für Produkt- und Dienstleistungsangebote erwartet. Andere Organisationen wie MFIs oder CARE International, die Microinsurance Academy und ähnliche Gruppen, werden die Gründung solcher Unternehmen aktiv unterstützen. Nicht-staatliche Organisationen oder die staatliche Sozialfürsorge werden Anschubfinanzierungen oder Mittel für den laufenden Geschäftsbetrieb zur Verfügung stellen. Sind diese Gesellschaften auf Gegenseitigkeit erst





einmal etabliert, werden sie Dachorganisationen gründen, die ihre Marktmacht gegenüber den Rückversicherern ausspielen werden. Erst- und Rückversicherungsmakler, die derzeit noch nicht von den Ertragschancen in diesem Segment überzeugt sind, werden hierfür spezielle Abteilungen gründen. Mit all dem geht ein höherer und umfangreicherer Nutzen für die Menschen einher, die momentan keine Versicherungsleistungen in Anspruch nehmen können.

Dabei geht es wohl nicht um die Frage ob, sondern wann diese Entwicklung einsetzt. Als etablierte Anbieter von Erst- und Rückversicherungen müssen wir uns auf diese Herausforderungen vorbereiten, von denen wir bisher nur eine ungefähre Idee haben.

¹ www.grameen-info.org/index.php?option=com_content&task=view&id=26&Itemid=175].

² info.worldbank.org/etools/docs/library/239774/CaseStudy_AIG-Uganda.doc; www.microfinancegateway.org/gm/document-1.9.25652/25380_file_AIG_Good_and_Bad_Practices_No_9.pdf.

³ www.gdrc.org/icm/step.pdf.

⁴ www.mia.org.in.

⁵ David M. Dror, Alexander S. Preker, Social Reinsurance: A New Approach to Sustainable Community Health Financing, 2002.

⁶ rsby.gov.in/Documents.aspx?ID=1.

⁷ www.sewa.org/Services_Work_Security_Insurance.asp.

⁸ www.iffco.nic.in/applications/iffcowebr5.nsf/0/8b6fd45e66d71df465256a94003f0f0e?OpenDocument.

⁹ www.ilo.org/public/english/protection/socsec/step/download/823p1.pdf.

¹⁰ www.allianz.com/static-resources/www.allianz.com/_assets/homepage/en/microinsurancereport_2010/em-al-weblinked.pdf.

¹¹ www.leapfroginvest.com.

¹² Um nur einige zu nennen: www.microinsurancecentre.org; www.microinsurancenet.org; www.ilo.org/public/english/employment/mifacility/; micro-risk.com.

¹³ Roth et al., The Landscape of Microinsurance in the World's 100 Poorest Countries, 2007.

¹⁴ Craig Churchill, Cheryl Frankiewicz, Making Microfinance Work, 2006.

¹⁵ Lloyd's MicroInsuranceCentre, Insurance in Developing Countries: Exploring Opportunities in Microinsurance, 2009.

¹⁶ www.iaisweb.org/_temp/Issues_Paper_in_regulation_and_supervision_of_microinsurance__June_2007.pdf.

¹⁷ ipsnews.net/africa/nota.asp?idnews=37855.

¹⁸ www.esteltelecom.com.

¹⁹ www.upliftmutuals.org.

²⁰ James Midgley, Hosaka Mitsuhiro (ed.), Grassroots Social Security in Asia – Mutual Aid, Microinsurance and Social Welfare, Routledge, publication pending.

²¹ cooperatives-society.blogspot.com/2010/03/microinsurance-regulations-for.html.



The people behind the promise.®

Diese Informationen wurden von der Gen Re zusammengestellt und dienen als Hintergrundinformationen für unsere Kunden sowie unsere Fachmitarbeiter. Die Informationen müssen eventuell von Zeit zu Zeit überarbeitet und aktualisiert werden. Sie sind nicht als rechtliche Beratung anzusehen. Bitte sprechen Sie mit Ihrem Rechtsberater, ehe Sie sich auf diese Informationen berufen.

© General Re Corporation und General Reinsurance AG 2010