

Mikroversicherung zum Schutz der Armen – Sind Städte im Vorteil?

Mikroversicherung hat sich in den vergangenen zehn Jahren rapide entwickelt. In Lateinamerika und der Karibik hat sich die Anzahl der Versicherten zwischen 2005 und 2011 mehr als verdoppelt, in Afrika sogar verdreifacht, so dass dort nun 7,8 bzw. 4,4 Prozent der Bevölkerung mikroversichert sind. Auch in Asien wächst der Mikroversicherungsmarkt rapide, oft mit zweistelligen Raten. In Indien, dem Land mit den meisten Mikroversicherten, sind mittlerweile über 110 Millionen Menschen abgedeckt.

Die weitgehend marktwirtschaftlich basierten Versicherungsprodukte zielen darauf ab, Menschen mit sehr kleinen Einkommen gegen Schocks abzusichern. Dies verhindert, dass sie im Falle einer schweren Krankheit, einer Katastrophe, eines Unfalls oder eines Todesfalls in der Familie in die Armutsfalle geraten. Nach den jüngsten Studien der „Inter-American Development Bank“, der Mün-

chener Rück Stiftung und der GIZ sind rund um den Globus mehr als eine Viertelmilliarde Menschen mikroversichert. 1,7 Milliarden Menschen haben darüber hinaus allein in Asien eine Absicherung durch sogenannte „Soziale Mikroversicherung“, also Systeme, die sozialen Sicherungssystemen sehr ähnlich sind und häufig vom Staat sowohl betrieben als auch subventioniert werden. Laut einer Studie der Swiss Re von 2010 liegt das Marktpotenzial bei 2,6 Milliarden Menschen weltweit. Weitere 1,4 Milliarden könnten über staatliche Systeme bzw. „Soziale Mikroversicherung“ abgedeckt werden.

Eine große Herausforderung sind die im Verhältnis zur Prämienhöhe beträchtlichen Transfer- und Entwicklungskosten. So müssen zunächst der Bedarf der Menschen ermittelt und dafür passende Produkte entwickelt werden.



Da die Zielgruppe häufig noch nie etwas von Versicherungen gehört hat, gilt es, sie über die Funktionsweise und Rechte aufzuklären. Der Vertrieb, die Kundenbetreuung, das Einsammeln von Prämien und die Schadenabwicklung sind aufwändig. So ist Mikroversicherung meist erst dann profitabel, wenn der Kundenstamm groß ist, die Kosten gering und Systeme etabliert sind. Lebensversicherungen in Verbindung mit einem Mikrokredit bieten günstige Voraussetzungen. Sie sind in der Abwicklung relativ

einfach. Denn Zahlungsströme und Kundenbeziehungen bestehen bereits, Schulungen und andere Abwicklungen sind einfacher. Besonders günstige Bedingungen bieten bereits bestehende Gemeinschaften wie Genossenschaften oder Kirchengemeinden.

In Indien besuchen Agenten zwar regelmäßig auch ländliche Gebiete, in vielen anderen Ländern müssen Kunden aber zur Bank oder in ein Versicherungsbüro kommen.

Somit haben Städter einen großen Vorteil gegenüber der Landbevölkerung. Denn in Städten ist der Vertrieb aufgrund der kurzen Wege wesentlich einfacher, was wertvolle Zeit und Geld sparen kann. Neue Chancen gewährt der Vertrieb über Mobilfunk. Denn Mobilfunk gibt es heute überall – auch auf dem Land.

Bezüglich der Risiken unterscheiden sich Stadt und Land je nach Lage. So ist die meist von der Agrarwirtschaft abhängige Landbevölkerung insgesamt deutlich stärker von Dürre bedroht. In Städten hingegen leben arme Menschen sehr häufig an stark exponierten Stellen wie Abhängen oder Überflutungsgebieten. Als größte Risiken werden gleichwohl überall Krankheit und Tod wahrgenommen.

Thomas Loster, Dirk Reinhard, Münchener Rück Stiftung