

Indische Versicherer machen vor, dass man mit **Mikroversicherungen** Geld verdienen kann. Die **Allianz** will dieses Marktsegment nun auch erobern.

# Schutz gegen Armut

Im Dezember 2007 regnet es in Tamil Nadu wie aus Eimern. Schon nach einem Tag stehen die Bananenplantagen rund um den Weiler Mekkudi unter Wasser. Nach drei Tagen erreicht die Flut das Dorf. Das schlammige Wasser unterspült die Hütten, schwappt durch Kochstellen und Schlafplätze und weicht die Lehmwände auf. „Das Wasser stand einen Meter hoch“, erzählt Sasikala, Tagelöhnerin und Mutter von zwei kleinen Jungen. Die Dorfbewohner retten sich auf Bäume und die Dächer der drei Zementhäuser im Ort.

Frierend und völlig durchnässt harren sie dort aus, bis der Regen endlich nachlässt und das Wasser abläuft. Als sie in ihre Häuser zurückkehren, sehen sie die Schäden: In die mit Palmwedeln gedeckten Dächer haben Sturmböen große Löcher gerissen, die Lehmwände etlicher Hütten sind eingestürzt, Kücheneinrichtung, Schlaflager und Vorräte zerstört.

**Für die arme Landbevölkerung** bedeutet so ein Schicksalsschlag meist den Ruin. Die Landwirtschaft liegt brach. Die Hütten wieder aufzubauen, kostet die Bauern ihre kargen Ersparnisse. Den Flutopfern bleibt meist nichts anderes, als sich bei informel-

len Geldverleihern zu verschulden. Zu Zinssätzen von zwölf Prozent. Pro Monat. Oft können die Bauern so einen Kredit nicht mehr tilgen, sondern müssen neue Schulden aufnehmen. Und bleiben auf ewig arm.

**In Mekkudi kam es anders.** Statt Schuldscheinen flatterten Schecks ins Dorf. „Für den Schaden an unserem Haus haben wir 4400 Rupien bekommen“, erzählt Sasikala. Knapp 70 Euro – in Europa ein schöner Restaurantbesuch, in Tamil Nadu ein kleines Vermögen.

Die Schecks waren kein Almosen der Regierung oder einer Hilfsorganisation, die

Bewohner hatten einen Anspruch auf das Geld. Sie waren versichert. Was Finanzexperten lange für unmöglich hielten, wird seit einigen Jahren in den entlegensten Weltgegenden praktiziert: Für wenige Euro im Jahr können Mittellose Mikroversicherungen erwerben und sich gegen Krankheit, Tod, Unfall und Naturkatastrophen absichern. Indien zählt auf diesem Gebiet weltweit zu den Vorreitern.

In Mekkudi arbeiten die meisten Dorfbewohner als Hilfskräfte in der Landwirtschaft, pro Tag verdienen sie 30 Rupien, etwa 45 Cent. Ähnlich wie im Programm der Grameen Bank und von Muhammad Yunus, die gemeinsam vor zwei Jahren den Friedensnobelpreis bekamen, haben die Frauen über die indische Hilfsorganisation Shepherd zunächst kleine Kredite aufgenommen. Sie kauften sich damit Ziegen, Kühe, Saatgut und Dünger für die eigene kleine Landwirtschaft.

Das verschaffte ihnen Einnahmen, mit denen sie auch eine Versicherung bei dem größten indischen Privatanbieter ICI CI Lombard finanzieren konnten. Die Prämie kostete sie 260 Rupien, erzählt Sasikala, umgerechnet knapp vier Euro. Die »

**Schauspieler, Gastgeberin Soraya** Die Versuche, die Landbevölkerung vom Sinn der Mikroversicherungen zu überzeugen, sind zahlreich



Polen hatten wiederum die Helfer von Shepherd vermittelt.

Können sich Menschen in Entwicklungsländern mithilfe der Kleinstkredite aus eigener Kraft aus der Armut befreien, so sind Mikroversicherungen dazu eine wichtige Ergänzung. Sie verhindern, dass die Menschen bei Naturkatastrophen oder schwerer Krankheit wieder in die Armut zurückfallen.

Doch Mikroversicherungen sind mehr als nur ein soziales Projekt. Sie sind auch unternehmerisch interessant. Shepherd kooperiert seit zehn Jahren mit staatlichen und privaten indischen Versicherern und vermittelt gebündelte Produkte, die eine Lebens- und Unfallversicherung umfassen sowie Krankenhauskosten und Schäden an Haus und Hof abdecken. Alle von Shepherd vertriebenen Produkte werfen Gewinne ab.

Das wäre mit einem Vertriebssystem wie in Europa nicht möglich. Auch in Indien setzt für ein paar Euro Prämien im Jahr kein Vertreter einen Fuß vor die Bürotür. Daher engagieren die meisten Versicherer lokale Hilfsorganisationen wie Shepherd als Vermittler, die ohnehin tagtäglich vor Ort mit den potenziellen Kunden arbeiten und deren Vertrauen genießen.

**Auf diesem Weg hat auch die Allianz** den Einstieg in das indische Mikroversicherungsgeschäft gewagt, sie bietet an Mini-Kredite gekoppelte Lebensversicherungen an. Fast anderthalb Million Schuldner haben entsprechende Verträge unterzeichnet. Mit der Hilfsorganisation Care offeriert der deutsche Konzern seit dem Frühjahr 2008

## Allianz mit Rikschas

Mitte der Neunzigerjahre hat Indien seinen bis dahin verstaatlichten Versicherungsmarkt für private und internationale Wettbewerber geöffnet. Doch die Liberalisierung war sehr umstritten, sie zog sich jahrelang hin und wurde schließlich nur unter strikten Auflagen genehmigt. Seit 2000 dürfen sich ausländische Versicherer auf dem indischen Markt engagieren. Allerdings ist der Zugang für sie noch immer stark eingeschränkt: Die maximale Beteiligungsquote an indischen Versicherungsgesellschaften liegt bei 26 Prozent. Die Allianz ging 2001 ein Joint Venture mit dem Versicherungsabnehmer des bekannten indischen Auto- und Motorradherstellers Bajaj ein. Millionen inder fahren eine Bajaj-Motorrikscha. 2007 wuchs das Lebensversicherungsgeschäft von Bajaj Allianz um 87 Prozent. Die Beitragseinnahmen lagen bei 1,4 Milliarden Euro.

philipp jarke | wiwo-global@wiwo.de

zudem Unfall-, Sach- und Krankenversicherungen für die Armen in Südindien.

Der Anlass dafür war der Tsunami Ende 2004. Damals forderte die Konzernzentrale in München die Schadensbilanzen ihrer Landesgesellschaften an. „Es kam heraus, dass die größte Naturkatastrophe des Jahrhunderts nur geringe Spuren beim Versicherer hinterlassen hat“, sagt Michael Anthony, Project Manager Microinsurance bei der Allianz. Gut für die Aktionäre, aber das Management kam ins Grübeln. „Wenn genau die Leute, die dringend Schutz benötigen, nicht versichert sind, gibt es Veränderungsbedarf im System.“

Die Allianz beschloss, Versicherungsprodukte speziell für die Menschen an der indischen Südküste zu entwickeln. Also nicht bestehende Versicherungsprodukte einfach soweit zu schrumpfen, dass selbst die ärmsten Bevölkerungsschichten sie leisten können. „Das geht an den Bedürfnissen der Menschen vorbei“, sagt Anthony. „Man muss das Pferd von hinten aufzäumen: die Menschen nach ihren größten Ri-

siken fragen und daraus die entsprechenden Produkte entwickeln.“

**Hier kam Care ins Spiel.** Die Hilfsorganisation genießt in Südindien großes Vertrauen und verfügt dort über ein dichtes Netz an lokalen NGOs, mit denen sie kooperiert. Im Auftrag der Allianz befragten die Hilfsorganisationen in Tamil Nadu dann Hunderte Haushalte. „Es kam heraus, dass den Leuten der eigene Gesundheitsschutz und die Ausbildung ihrer Kinder besonders am Herzen liegen“, berichtet Anthony. Dem entsprechend bietet die Allianz seit März 2008 in Südindien eine gebündelte Lebens- und Unfallversicherung, die auch Schäden am Haus durch Feuer, Sturm oder Überschwemmung abdeckt und den Kindern im Todesfall der Eltern ein Bildungsstipendium zahlt. Die Prämie: umgerechnet 1,50 Euro im Jahr.

**Die maximal ausgezahlten Summen –** 380 Euro bei Unfalltod und je 75 Euro für Flutschäden und das Stipendium – sind für

**Hilfsorganisationsgründer Palaniswami und Frauen einer Selbsthilfegruppe** Die lokalen Hilfsorganisationen kooperieren schon seit längerer Zeit mit staatlichen und privaten Versicherern und vermitteln Produkte, die eine Lebens- und Unfallversicherung umfassen



westliche Verhältnisse gering. Angesichts von Tagelöhnen von ein bis zwei Euro können sie den Betroffenen aber über die größten Härten hinweghelfen. „Wir erwarten, im ersten Jahr schwarze Zahlen zu schreiben, um mögliche bescheidene Gewinne in weitere Mikroversicherungsprojekte investieren zu können“, erläutert der für Wachstumsmärkte verantwortliche Allianz-Vorstand Werner Zedelius.

Die Mikroversicherungen bringen der Allianz nicht nur bescheidene Gewinne, sondern steigern auch die Bekanntheit der Marke. Das ist unternehmerisch fast noch wichtiger in dem Land mit einer so schnell wachsenden Mittelschicht. Die armen Klienten von heute sind die Mittelschichtkunden von morgen, heißt es in einer Studie des MicroInsurance Centre, einem privaten Beratungsinstitut aus den USA, das Mikroversicherungsprojekte in den 100 ärmsten Ländern der Welt untersuchte.

So will die Allianz den Versicherungsmarkt des aufstrebenden Wirtschaftsgiganten Indien in voller Breite erschließen. Rund 250 Millionen Menschen kommen dabei für Mikroversicherungen infrage. „Uns geht es um langfristige Kundenbindung“, sagt Anthony. Zwischen März und Juli 2008 hat die Allianz schon 60 000 Verträge in den Tsunami-Gebieten Südindiens verkauft. Innerhalb eines Jahres soll die Zahl auf 200 000 wachsen.

**Die Menschen zu überzeugen**, ihr knappes Geld für eine Versicherung auszugeben, ist allerdings nicht einfach, meint Shepherd-Gründer Peter Palaniswami. „Viele fragen: Warum soll ich für etwas bezahlen, ohne zu

wissen, ob ich in Zukunft davon profitieren werde?“ In dem 2004 vom Tsunami zerstörten Küstenstreifen, dem Zielgebiet der Allianz, ist es schwer. Die Hilfslawine nach der Katastrophe hat die Preise verdorben.

„Die Menschen hier haben alles umsonst bekommen und bekommen es oft immer noch“, erklärt K.A. Benny, Koordinator des Tsunami-Hilfsprogramms von Care im Süden Tamil Nadus. „In unserem Distrikt waren knapp 500 Hilfsorganisationen. Manche Leute haben zwei- oder dreimal die gleiche Hilfsleistung bekommen.“

Deshalb rühren Care und seine lokalen Kooperationspartner kräftig die Werbetrommel. „Am wirkungsvollsten sind Straßentheater“, sagt John Jayaraj, Leiter des Centre for Development and Education, mit dem Care im Distrikt Kanyakumari zusammenarbeitet.

**An diesem Abend** ist das Dorf Manchatoppu an der Reihe. Die Bewohner haben unter Palmen Platz genommen und recken gespannt die Hälse, als die Laienschauspieler auf der improvisierten Bühne ihre Aufführung beginnen: Ein Familienvater erzählt einem Bekannten, dass er gestern eine Versicherung abgeschlossen hat. Der Bekannte lacht den Familienvater aus: Er habe sein Geld zum Fenster hinausgeschmissen.

Der Vater kommt ins Grübeln: Habe ich mein Geld wirklich gut angelegt? Die beiden steigen schließlich auf ein Motorrad und fahren in die Stadt. Auf dem Weg geraten sie mit ihrem Fahrzeug ins Schleudern, landen im Straßengraben und brechen sich ihre Beine. Während der Bekannte jammert, wie er denn jetzt bloß das Kranken-

haus noch bezahlen soll, zieht der Familienvater seine Versicherungspolice aus der Tasche und lässt sich von zwei Helfern auf die Trage heben.

Die Zuschauer sind begeistert, klatschen und lachen, als sich die Schauspieler den Staub von den Kleidern klopfen. Der Aufwand trägt Früchte: Auch an diesem Abend setzen wieder etliche Neukunden ihre Unterschrift auf die Allianz-Police.

Doch nicht nur wegen Gewinn und Kundenbindung verkaufen die Versicherer ihre Mikropolices an die Unterprivilegierten. Die Aufsichtsbehörde Insurance Regulatory and Development Authority schreibt feste Sozialquoten vor: Nicht-Lebensversicherer müssen drei Jahre nach Markteintritt fünf Prozent ihrer Prämienumsätze in ländlichen Regionen erzielen. Lebensversicherer müssen nach fünf Jahren jede siebte Police auf dem Land verkaufen und 20 000 Menschen unter Vertrag nehmen, die im informellen Sektor arbeiten: Landarbeiter, Fischer oder Händler mit geringem und unstetem Einkommen.

**Neuland betreten Allianz und Care** mit einem Pilotprojekt, das sie mit der südindischen Hilfsorganisation Kodi Trust entwickelt haben: In acht Dörfern rund um den Ort Colachel können die Menschen seit März 2008 eine genossenschaftliche Krankenversicherung abschließen. Anders als gängige Mikroversicherungen deckt die Police nicht nur Krankenhausaufenthalte, sondern übernimmt bis zu einer Höhe von 150 Euro im Jahr auch Arztkosten und Medikamente. Eine vierköpfige Familie zahlt dafür im Jahr sechs Euro. Zwei Drittel der Prämien behält die Genossenschaft und bestreitet daraus alle Kosten bis 75 Euro. Die Allianz springt ein, wenn die Rechnungen diese Summe übersteigen.

Der geringe Preis kommt durch mehrere Maßnahmen zustande: Ein Vertragsarzt übernimmt die Erstversorgung und entscheidet über weitere Behandlungen. Zum anderen übernehmen die Genossenschaftsmitglieder die Verwaltung selbst. „Dieses Produkt ist ein Versuchsballon, den wir erst einmal in kleinem Rahmen testen“, sagt Michael Anthony. Doch die Allianz hofft, auf diese Weise eine vollwertige Krankenversicherung im ländlichen Raum dauerhaft anbieten zu können.

Ersten Erfolg konnten die Versicherten schon verbuchen: Mit dem örtlichen Krankenhaus haben sie 20 Prozent Rabatt auf Behandlungen und Medikamente ausgehandelt. ■

philipp jarke | wiwo-global@wiwo.de

FOTOS: PHILIPP JARKE

**Mrs. Latha im Pech** Sie verletzte sich bei einem Unfall, kurz bevor sie eine Unfallversicherung abgeschlossen hatte. Mit der Versichertenkarte, ausgestellt durch Shepherd, hätte sie viel Geld gespart

