

Steiner, Susan; Wittenberg, Erich

Article

Versicherer müssen noch lernen, die Risiken richtig einzuschätzen: Sechs Fragen an Susan Steiner

DIW Wochenbericht

Provided in Cooperation with:

German Institute for Economic Research (DIW Berlin)

Suggested Citation: Steiner, Susan; Wittenberg, Erich (2010) : Versicherer müssen noch lernen, die Risiken richtig einzuschätzen: Sechs Fragen an Susan Steiner, DIW Wochenbericht, ISSN 1860-8787, Deutsches Institut für Wirtschaftsforschung (DIW), Berlin, Vol. 77, Iss. 43, pp. 6-

This Version is available at:

<https://hdl.handle.net/10419/152036>

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.



Sechs Fragen an Susan Steiner

„Versicherer müssen noch lernen, die Risiken richtig einzuschätzen“

Dr. Susan Steiner,
Wissenschaftliche
Mitarbeiterin in der
Abteilung Weltwirtschaft
am DIW Berlin

Frau Dr. Steiner, Sie haben sogenannte Mikroversicherungen untersucht. Worum handelt es sich bei einer solchen Mikroversicherung?

Mikroversicherungen sind Versicherungen für Menschen in Entwicklungs- beziehungsweise Schwellenländern. In diesen Ländern hat ein Großteil der Bevölkerung keinen Zugang zu irgendeiner Form von Versicherungen. Ausnahmen sind die wenigen Beschäftigten im öffentlichen Dienst oder im Militär, die Zugang zu einer staatlichen Sozialversicherung haben.

Was unterscheidet eine Mikroversicherung von einer normalen Versicherung, wie wir sie kennen?

Mikroversicherungen sind mit herkömmlichen Versicherungen vergleichbar, aber speziell für niedrige Einkommensschichten konzipiert. Daher liegen hier sowohl die Prämien als auch die Auszahlungen viel niedriger. In dem Beispiel, das wir in Ghana untersucht haben, betragen die Prämien zwei Euro im Monat und die einmalige Auszahlungssumme im Todesfall 500 Euro. Ein Zuschuss für einen Krankenhausaufenthalt beträgt etwa einen Euro pro Tag.

Welche Risiken werden durch Mikroversicherungen abgedeckt?

Momentan sind die meisten Mikroversicherungen entweder sogenannte Kreditlebensversicherungen oder Krankenversicherungen. Kreditlebensversicherungen sind Versicherungen, die an einen Mikrokredit gebunden sind. Hier wird der Kreditnehmer gegen den eigenen Todesfall versichert, damit seine Familie nicht die Kreditschulden abbezahlen muss, falls diese Person stirbt. Damit wird zum einen der Anbieter von Mikrokrediten gegen das Ausfallrisiko, aber auch die Familie abgesichert. Es gibt auch andere Lebensversicherungen, zum Beispiel die Anidaso-Versicherung in Ghana, die wir untersucht haben, die eine ganz normale Risikolebensversicherung ist und nichts mit einem Kredit zu tun hat. Vereinzelt gibt es auch Sachversicherungen oder landwirtschaftliche Versicherungen.

Welches Interesse haben die großen Versicherungskonzerne an dem Konzept?

Die Allianz zum Beispiel ist sehr stark im Mikroversicherungsgeschäft involviert. Sie ist schon früh in Indien und Indonesien eingestiegen und jetzt auch in afrikanischen Ländern aktiv. Die großen Versicherungskonzerne engagieren sich vor allem in den Ländern, in denen sie ein hohes Wachstumspotential sehen. In all diesen Ländern gibt es einen riesigen unerschlossenen Markt, und die Länder, in denen in Zukunft gerade die Mittelschicht stark wachsen wird, sind natürlich besonders interessant.

Wer vertreibt und erklärt die Versicherungsprodukte vor Ort?

Der Versicherer kann ein kommerzieller Versicherer, aber auch eine Mikrofinanzinstitution oder auch ein Krankenhaus sein. Die Vertriebskanäle sind breiter gestreut. Da reichen die Beispiele von Einzelhändlern oder Postämtern bis hin zu Kirchen, aber auch dem Internet, wie das in Indien der Fall ist.

» **Entwicklungsländer sind ein riesiger unerschlossener Versicherungsmarkt.** «

Welche Erfahrungen gibt es bereits?

In fast 100 Ländern gibt es mittlerweile Erfahrungen mit Mikroversicherungen. In dem Fall, den wir in Ghana untersucht haben, sind die Erfahrungen nicht ganz so positiv. Dort war das Personal des kommerziellen Versicherers oft nicht ausreichend ausgebildet, es kam sogar zu Fällen der Veruntreuung von Prämien. Meist aber ist das Problem, dass falsche Erwartungen geweckt werden. Die Menschen denken entweder, dass eine Versicherung jedes Problem in der Zukunft lösen könne oder aber sie halten eine Versicherung für komplett sinnlos. In anderen Ländern sind die Probleme nicht so gravierend. Im Moment wird jedoch noch viel nach dem Prinzip Versuch und Irrtum verfahren, denn auch die Versicherer müssen erst noch lernen, die Risiken bei Mikroversicherungen richtig einzuschätzen.

Das Gespräch führte
Erich Wittenberg.
Das vollständige
Interview zum Anhören
finden Sie auf
www.diw.de/interview

Impressum

DIW Berlin
Mohrenstraße 58
10117 Berlin
Tel. +49-30-897 89-0
Fax +49-30-897 89-200

Herausgeber

Prof. Dr. Klaus F. Zimmermann
(Präsident)
Prof. Dr. Alexander Kritikos
(Vizepräsident)
Prof. Dr. Tilman Brück
Prof. Dr. Christian Dreger
Prof. Dr. Claudia Kemfert
Prof. Dr. Viktor Steiner
Prof. Dr. Gert G. Wagner

Chefredaktion

Dr. Kurt Geppert
Carel Mohn

Redaktion

Tobias Hanraths
PD Dr. Elke Holst
Susanne Marcus
Manfred Schmidt

Lektorat

Nataliya Barasinska

Pressestelle

Renate Bogdanovic
Tel. +49 – 30 – 89789–249
presse@diw.de

Vertrieb

DIW Berlin Leserservice
Postfach 7477649
Offenburg
leserservice@diw.de
Tel. 01805–19 88 88, 14 Cent./min.
Reklamationen können nur innerhalb
von vier Wochen nach Erscheinen des
Wochenberichts angenommen werden;
danach wird der Heftpreis berechnet.

Bezugspreis

Jahrgang Euro 180,-
Einzelheft Euro 7,-
(jeweils inkl. Mehrwertsteuer
und Versandkosten)
Abbestellungen von Abonnements
spätestens 6 Wochen vor Jahresende
ISSN 0012-1304
Bestellung unter leserservice@diw.de

Satz

eScriptum GmbH & Co KG, Berlin

Druck

USE gGmbH, Berlin

Nachdruck und sonstige Verbreitung –
auch auszugsweise – nur mit
Quellenangabe und unter Zusendung
eines Belegexemplars an die Stabs-
abteilung Kommunikation des DIW
Berlin (Kundenservice@diw.de)
zulässig.

Gedruckt auf
100 Prozent Recyclingpapier.