Neue Versicherungsmärkte – Wachstumschancen und Risiken



Christian Biener



Martin Eling

Die Autoren

Dr. Christian Biener ist Lehrstuhlassistent und Projektleiter am Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

Prof. Dr. Martin Eling ist Lehrstuhlinhaber und Direktor am Institut für Versicherungswirtschaft der Universität St. Gallen (I·VW-HSG).

Die Entwicklung neuer Versicherungsmärkte stellt in den Industriestaaten in Zeiten stagnierender Märkte einen zentralen Wachstumstreiber für die Versicherungswirtschaft dar. Neben der reinen Grösse der neuen Märkte in Afrika, Asien und Lateinamerika bildet insbesondere der Innovationsaspekt eine zentrale Motivation für das Engagement von Versicherungsunternehmen. Von besonderer Bedeutung waren hier in den letzten Jahren die aufstrebenden Versicherungsmärkte in zahlreichen Ländern Asiens und Lateinamerikas, an der Spitze Indien, China, Indonesien und Brasilien. Aber auch Afrika erweist sich immer stärker als Motor für innovative Produkte.

Die Verfügbarkeit einer Vielzahl von Finanz- und Versicherungsdienstleistungen ist in den meisten wirtschaftsstarken Staaten der Welt sowie in den mittleren und oberen Einkommensschichten der Schwellen- und Entwicklungsländer heute eine Selbstverständlichkeit. Dies gilt nicht für die einkommensschwachen Bevölkerungsschichten der letztgenannten Gruppe, deren Zugang zu vergleichbaren Dienstleistungen sehr restriktiv ist. Die Idee, diesen Bevölkerungsschichten Zugang zu Finanzdienstleistungen zu ermöglichen, hat den Mikrofinanzsektor hervorgebracht und bildet die Grundlage für die Entwicklung von entsprechenden Versicherungsdienstleistungen. Diese neuen Märkte weisen hinsichtlich ihrer Struktur einige Besonderheiten auf, wobei zwischen Besonderheiten der jeweiligen Versicherungsmärkte und der des breiteren Umfelds ohne speziellen Bezug zur Versicherung unterschieden werden kann. Bei den Besonderheiten des Umfelds handelt es sich um Risikofaktoren, die bei einer Investition in den Schwellen- und Entwicklungsländern generell präsent sind. Darüber hinaus müssen Besonderheiten in diesen Versicherungsmärkten berücksichtigt werden. Hier fokussiert die Diskussion auf die spezifischen Eigenschaften der Bevölkerungsschichten mit geringem Einkommen und deren Implikationen für Kundenbeziehungen, Vertrieb sowie Produkt- und Prämiengestaltung.

Dynamische neue Versicherungsmärkte gewinnen an Bedeutung

Die letzten 50 Jahre haben eine deutliche Verlagerung der Bedeutung verschiedener Märkte in der Lebens- und Nichtlebenversicherung mit sich gebracht, was in Abbildung 1 verdeutlicht wird. Waren im Jahr 1962 noch 92 Prozent (Leben) und 97 Prozent (Nichtleben) des Prämienvolumens am Weltmarkt Europa und Nordamerika zuzuschreiben, erwarten Schätzungen der Swiss Re nahezu eine Halbierung bis 2023.

Entsprechend zugelegt haben im Gegenzug die Schwellenländer und China, deren anteiliges Prämienvolumen im Jahr 2012 bereits bei 14 Prozent (Leben) und 17 Prozent (Nichtleben) lag. Die Zunahme der Dynamik in den Schwellen- und Entwicklungsländern, wie sie in Abbildung 2 dargestellt wird, ist beeindruckend und wird dazu führen, dass diese Märkte in den kommenden Jahren eine zunehmende Bedeutung in der internationalen Versicherungswirtschaft spielen werden. Der von Swiss Re seit 1990 ermittelte Prämienindex in Abbildung 2 zeigt ein durchschnittliches jährliches Wachstum von 9,9 Prozent in den Schwellen- und Entwicklungsländern gegenüber nur 2,6 Prozent in den Industrienationen. Beachtlich ist dabei der Rückgang des Prämienvolumens in den Industriestaaten in jüngerer Zeit, während in den Schwellen- und Entwicklungsländern weiterhin ein stetiges Wachstum zu beobachten ist. Für

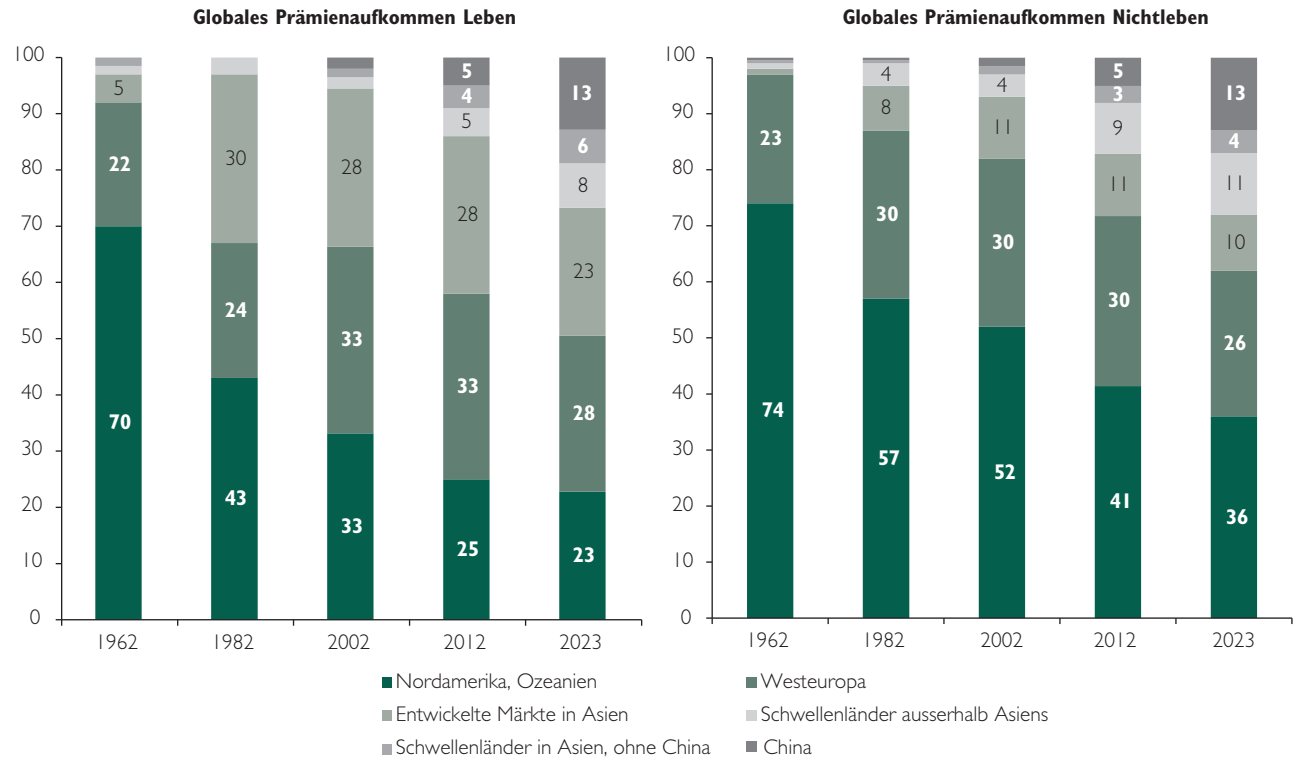


Abb. 1: Gebuchte Leben- und Nichtlebenprämien von 1962 bis 2023 nach Region in Prozent (Quelle: Swiss Re)

die kommenden Jahre wird mit einer Fortsetzung dieses Trends gerechnet.

Zahlreiche Beispiele belegen die Bedeutung der neuen Märkte für die Versicherungswirtschaft bereits heute. So hat beispielsweise der Talanx Konzern Lateinamerika als strategischen Zielmarkt definiert und in 2011 zwei Gesellschaften in Argentinien und Uruguay gekauft. Zurich Financial Services hat im gleichen Jahr mit der Banco Santander eine Kooperationsvereinbarung für den Vertrieb in Brasilien, Mexiko, Chile, Argentinien und Uruguay unterzeichnet und ist bereits der viertgrösste Versicherer in Lateinamerika. Auch andere grosse Gesellschaften, wie Allianz oder Munich Re, bemühen sich in diesen Ländern, weiter Marktanteile zu gewinnen. So hat Allianz bereits seit 1981 eine Repräsentanz in Indonesien und ist heute einer der grössten Lebens- und Sachversicherer in diesem Markt.

Die Daten zur Versicherungsdurchdringung in Abbildung 3 deuten zudem darauf hin, dass eine Abnahme des Wachstums zumindest mittelfristig nicht zu erwarten ist. Im Vergleich zu den entwickelten Märkten in Europa und Nordamerika weisen die Schwellen- und Entwicklungsländer noch eine deutlich geringere Versicherungsdurchdringung auf. Dies verdeutlicht das grosse noch nicht erschlossene Potenzial dieser Märkte. Für die langfristige Entwicklung der verschiedenen Märkte werden neben der allgemeinen wirtschaftlichen Entwicklung insbesondere zu erwartende demografische Verschiebungen verantwortlich sein.

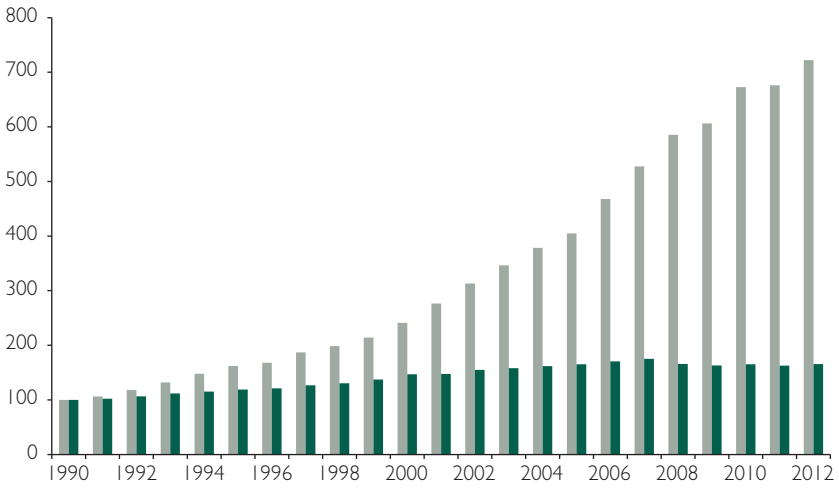


Abb. 2: Prämienwachstum der Schwellen- und Entwicklungsländer sowie der Industrienationen in USD (Quelle: Swiss Re)

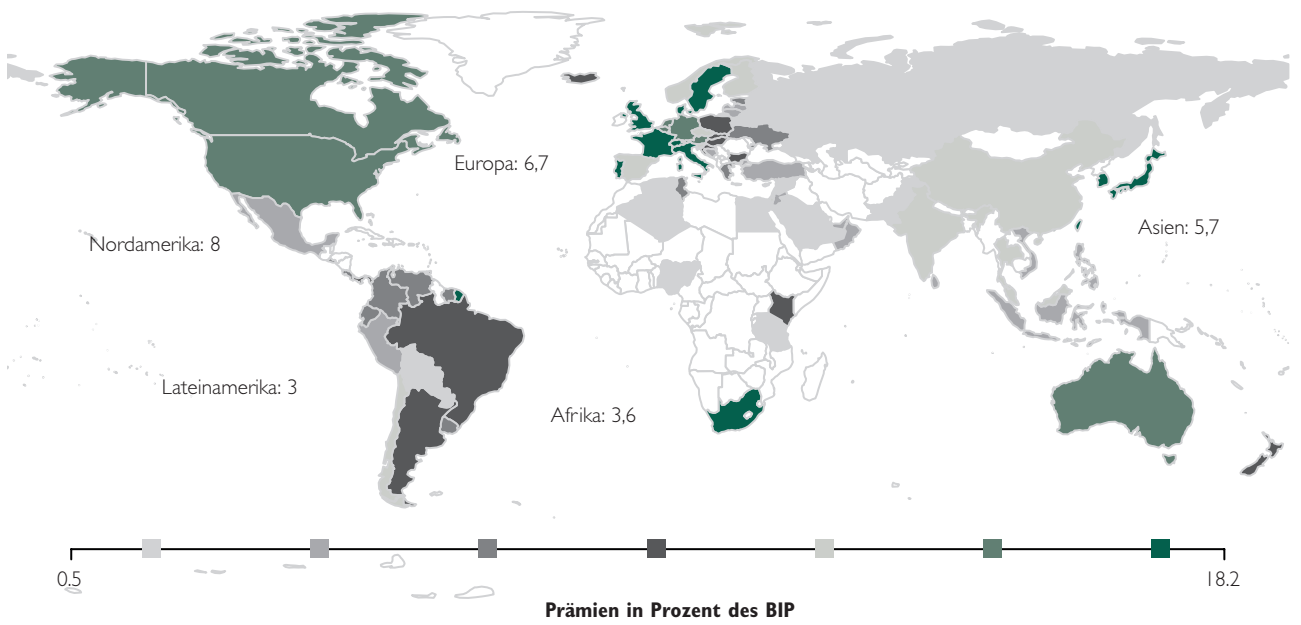


Abb. 3: Versicherungsdurchdringung im Jahr 2012

Für Nordamerika und Europa aber auch für China wird mit einer abnehmenden Bevölkerung gerechnet, wobei angenommen wird, dass die Zunahme der afrikanischen Bevölkerung weiter anhält. Dies wird langfristig zu weiteren Verschiebungen der Marktanteile nach Afrika führen, sofern sich wirtschaftliche und politische Faktoren entsprechend positiv entwickeln.[1]

Es gibt eine Vielzahl von Faktoren, die das Wachstum der Versicherungswirtschaft beeinflussen, darunter wirtschaftliche, soziale, kulturelle, politische und demografische Einflüsse sowie Aspekte der Marktstruktur. Empirische Studien belegen, dass die Gesamtgrösse der Wirtschaft der entscheidende Faktor in der langfristigen Entwicklung eines Versicherungsmarkts ist. Bezüglich der Versicherungsdurchdringung – Prämien in Relation zum BIP – wurde ein S-kurviger Zusammenhang zwischen Pro-Kopf-Einkommen und Versicherungsdurchdringung offengelegt, der in Abbildung 4 dargestellt ist.

In Ländern mit einem geringen Pro-Kopf-Einkommen sind Versicherungsdurchdringung und Pro-Kopf-Einkommen mässig positiv korreliert. Dieser Zusammenhang gilt auch für die Länder mit dem höchsten Einkommen. Doch innerhalb der Gruppe der Länder mit mittlerem Einkommen ist die Versicherungsdurchdringung stark positiv mit dem Pro-Kopf-Einkommen korreliert. Die Implikation für Wachstum in den Schwellen- und Entwicklungsländern ist, dass diese Länder, sobald sie sich im mittleren Bereich der Abbildung 4 bewegen, ein überproportional hohes Prämienwachstum erwarten lassen. Dazu zählen aktuell etwa China und Brasilien. Die Philippinen sind dagegen noch weiter links auf der Wachstumskurve angesiedelt und lassen damit vorerst in dieser stilisierten Darstellung etwas geringere Wachstumsraten erwarten.

Das Pro-Kopf-Einkommen ist folglich ein wichtiger Treiber der Versicherungsnachfrage. Es gilt jedoch zu bedenken, dass weitere Faktoren die Höhe der Ver-

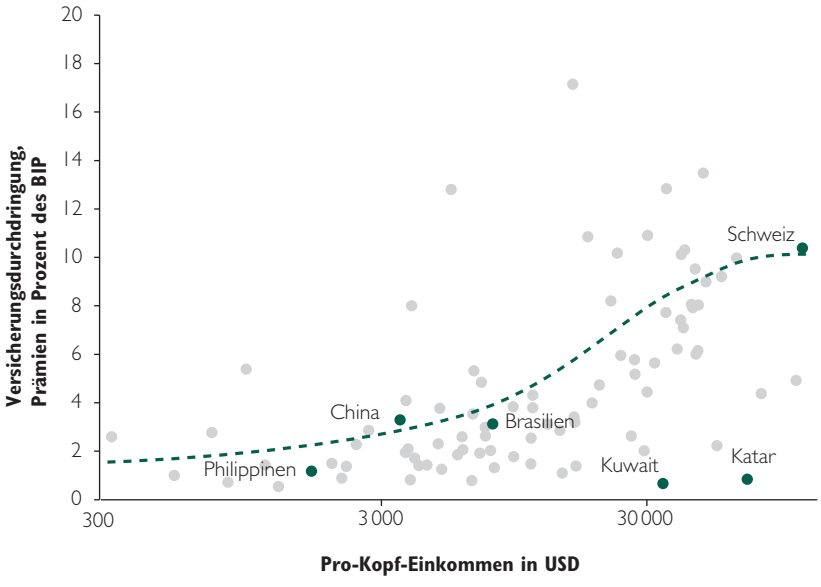


Abb. 4: S-kurviger Verlauf der Versicherungsdurchdringung im Jahr 2012 (Quelle: Swiss Re)

sicherungsnachfrage nachhaltig beeinflussen. Beachtlich ist etwa die Positionierung der Länder Kuwait und Katar beispielsweise im Vergleich zur Schweiz. Diese Unterschiede belegen, dass neben dem Pro-Kopf-Einkommen weitere Faktoren, wie die Verteilung des Einkommens innerhalb der Gesellschaft, politische und rechtliche Rahmenbedingungen, aber auch kulturelle und soziale Faktoren, relevant für die Nachfrage sind. Insofern sind neben makroökonomischen Faktoren auch weitere institutionelle Aspekte bei Schwellenländern mit in die Betrachtung einzubeziehen.

Eine interessante und in den letzten Jahren stärker in den Mittelpunkt gerückte Zielgruppe stellen Menschen mit geringem Einkommen in den Schwellen- und Entwicklungsländern dar. In diesem Marktsegment findet ein Grossteil der Innovation statt, da diese Zielgruppe aufgrund verschiedener Faktoren häufig schwer zu «erreichen» ist. Beispielsweise ist dies der Fall aufgrund der hohen geografischen Streuung und der damit einhergehenden schlechten Infrastruktur, aber auch aufgrund des Fehlens von Erfahrungen mit Finanz- und Versicherungsprodukten. Eine Analyse des Zugangs zu Versicherungsdienstleistungen der Munich Re Foundation von 2011 zeigt, dass das Wachstum in diesem Marktsegment sehr hoch ist, dass jedoch grosse Teile der potenziellen Zielgruppe noch keinen Zugang zu Versicherungen haben. Die Ergebnisse verdeutlichen das Potenzial, das diese spezifische Zielgruppe für das Wachstum der Versicherungswirtschaft hat.

Herausforderndes Umfeld

Bei der Analyse von Risiken eines Engagements in den Schwellen- und Entwicklungsländern fallen fünf Aspekte ins Gewicht. Politische Risiken, eine starke Abhängigkeit der lokalen Wirtschaft von der Weltkonjunktur, Inflation und Wechselkursschwankungen sowie Transparenz und Volatilität der Kapitalmärkte stellen Faktoren dar, deren Berücksichtigung bei einer Investition notwendig ist (Abbildung 5).

Risiken in Schwellen- und Entwicklungsländern

- Politische Risiken
- Abhängigkeit von der Weltwirtschaft
- Inflationäre Tendenzen
- Wechselkursschwankungen
- Transparenz und Volatilität

Abb. 5: Besondere Risiken in Schwellen- und Entwicklungsländern

Politische Risiken

Politische Risiken umfassen allgemeine soziale und politische Gefahrenumstände, deren Realisierung einen Einfluss auf die Rendite von Investitionen in Schwellen- und Entwicklungsländern haben. Konkret können dies die Verstärkung protektionistischer Tendenzen, wie Gesetzesänderungen, Änderungen in der Regulierung, Vertragsbrüche beziehungsweise die Rücknahme von Garantien und Beschlagnahmungen, sein, die der Stärkung nationaler Interessen dienen. Sie umfassen aber auch Risiken innerer Unruhen, Streiks sowie kriegerischer Auseinandersetzungen. Die Erfahrungen aus der jüngeren Vergangenheit, wie beispielsweise der politische Umbruch in Ägypten, haben gezeigt, dass die Stabilität der Systeme in den neuen Märkten deutlich geringer ist als dies in den industrialisierten Nationen der Fall ist.

Abhängigkeit von der Weltwirtschaft

Neben den politischen Risiken gerät seit einiger Zeit eine verstärkte Abhängigkeit der Schwellen- und Entwicklungsländer von der weltwirtschaftlichen Entwicklung in den Fokus der Diskussion. Ein gutes Argument für Investitionen in diese Märkte war stets eine relativ geringe Korrelation der Renditen mit anderen Märkten. Dies scheint in der heutigen Marktsituation jedoch nicht mehr zwingend gegeben. Es lässt sich beobachten, dass in Krisenzeiten die Korrelation zwischen den Renditen in Industrieländern und den neuen Märkten stark zunehmen. Grössere Verwerfungen an den internationalen Finanzmärken würden daher auch in Schwellen- und Entwicklungsländern deutlich ins Gewicht fallen und zu grösseren Mittelabflüssen und Marktkorrekturen führen.

Inflationäre Tendenzen

Die Entwicklungen in den vergangenen Jahren zeigen, dass vermehrt Anstiege der Teuerungsraten in den Schwellen- und Entwicklungsländern möglich sind. Derzeit befinden sich die Inflationsraten in vielen Ländern auf einem relativ moderaten Niveau, in den vergangenen Jahren sind die Konsumentenpreise jedoch teilweise jährlich um zehn Prozent in Indien, 7,3 Prozent in Brasilien und 5,6 Prozent in China gestiegen. Diese Entwicklung ist unter anderem auf steigende Rohstoffpreise und grosse Investitionsvolumina aus den globalen Finanzmärkten zurückzuführen – hohe Inflationsraten, geringe Zinsen sowie hohe Liquidität an den internationalen Finanzmärkten haben viele Investoren zu Investments in den Schwellen- und Entwicklungsländern motiviert. Die Teuerungsraten sind per se kein grosses Problem für Investments in diesen Märkten, da zu erwarten ist, dass auch Anlageinstrumente an Wert gewinnen. Ein Risiko entsteht jedoch durch den potenziellen Eingriff der Zentralbanken, die durch drastische Zinserhöhungen zu deutlichen Wertverlusten beitragen können und die Märkte verunsichern. Mögliche Folgen können Kapitalflucht, das Platzen spekulativer Blasen sowie Krisen in den Finanzmärkten sein. Hohe inflationäre Tendenzen stellen demnach ein Risiko für die Stabilität der Investments dar.

Wechselkursschwankungen

Investitionen in den neuen Versicherungsmärkten der Schwellen- und Entwicklungsländer und hieraus resultierende Gewinne notieren typischerweise in der lokalen Währung. Derartige Investitionsgewinne unterliegen einem signifikanten Wechselkursrisiko, da diese in die inländische Währung, wie den Schweizer Franken oder Euro, konvertiert werden müssen. Währungsschwankungen beeinflussen folglich die Rendite und stellen ein Risiko für die Investments dar.

Transparenz und Volatilität

Das Investitionsumfeld in vielen der Schwellen- und Entwicklungsländer zeichnet sich häufig durch intransparente Bedingungen für Marktteilnehmer aus. Regulierung spielt in vielen Ländern eine untergeordnete Rolle. Rechnungslegung, Corporate Governance und Restriktionen für Insiderhandel werden deutlich weniger stringent kontrolliert und durchgesetzt. Ein derartiges Marktumfeld erhöht das Risiko von Insolvenzen. Neben der fehlenden Transparenz bleibt auch die Entwicklung der lokalen Börsenplätze hinter entwickelten Finanzmärkten zurück. Das geringe Handelsvolumen kann zu extremen Kursrutschen führen, sollte das Investitionsvolumen in diesen Märkten zurückgehen – die hohen Wachstumsraten der letzten Jahre könnten sich umkehren und zu hohen Verlusten bei Anlegern führen. Zudem hat die weltweite lockere Geldpolitik zu einem extremen Zufluss von Kapital in den Schwellen- und Entwicklungsländern geführt, sodass in einigen Bereichen das Risiko von Spekulationsblasen besteht. Neben der Gefahr von drastischen Kursrutschen besteht ein deutliches Liquiditätsrisiko – Investoren, die planen ihre Anteile abzustossen, können dies möglicherweise nicht zu jedem Zeitpunkt realisieren. Darüber hinaus sind hohe Handelsgebühren auf Börsenplätzen in vielen Ländern üblich.

Kunden

Kundenbeziehungen in den Industrienationen zeichnen sich generell durch eine relativ geringe Einkommensvolatilität der Zielgruppe sowie durch ein Umfeld mit relativ geringer Risikoexposition und bestehender Versicherungskultur aus. Die Einkommen in den Schwellen- und Entwicklungsländern weisen dagegen häufig eine höhere Variabilität auf. Zudem sind breite Bevölkerungsschichten in diesen Ländern grösseren Risiken in Bezug auf Häufigkeit und Ausmass ausgesetzt, die zum Beispiel aufgrund schlechter hygienischer Bedingungen und Arbeitsschutzmassnahmen bestehen. Zur Risikobewältigung greifen Menschen auf verschiedenste Instrumente, wie Konsumreduktion, Kreditaufnahme oder Inanspruchnahme von Hilfe aus dem sozialen Umfeld, zurück. Die Nutzung von Versicherungslösungen ist oftmals keine verbreitete Strategie zur Risikobewältigung.

Vertrieb

Der geringe Grad an Erfahrung mit Versicherungsprodukten in breiten Bevölkerungsschichten der Schwellen- und Entwicklungsländer erfordert alternative Ansätze beim Vertrieb. In den Versicherungsmärkten der Industrieländer ist der Vertrieb häufig direkt und über Intermediäre wie Makler organisiert. Die Versicherungsprodukte werden direkt an eine Kundschaft mit grundlegendem Verständnis für Versicherungsprodukte vertrieben. In vielen der neuen Märkte erfordern schlechte infrastrukturelle Bedingungen alternative Ansätze. Oftmals werden Kooperationen zwischen Versicherern und lokalen Organisationen genutzt, um die Zielgruppe zu erreichen. Diese haben eine entsprechende Reputation und das erforderliche Vertriebsnetz, um Versicherungsprodukte zu vertreiben. In diesem Bereich gibt es zudem viele innovative Ansätze des Lean Managements, die auch für die Weiterentwicklung der traditionellen Versicherungsmärkte interessant sein könnten. Ein Beispiel ist die Verwendung von Handys zum Vertragsabschluss und für die Schadenabwicklung.

Produkte

Einige Anbieter von Versicherungsprodukten in den Schwellen- und Entwicklungsländern haben den Ansatz verfolgt, bekannte Versicherungslösungen aus den Industriestaaten auf die neuen Märkte zu skalieren, ohne detailliert auf die Unterschiede in den Zielgruppen einzugehen. Die Erfahrungen der ersten Jahre haben deutlich gezeigt, dass es Produkten bedarf, die diese Unterschiede berücksichtigen. Die Einfachheit der Produkte und der dazugehörigen Verträge sind wichtige Elemente – Versicherungsprodukte müs-

Besonderheiten der Versicherungsmärkte und -kunden

Neben den traditionellen Versicherungskunden aus den mittelständischen bis wohlhabenden Bevölkerungsschichten, die auch in den Schwellen- und Entwicklungsländern bedient werden, sind Menschen mit geringem Einkommen ein grosser zukünftiger Wachstumsmarkt. Dieses Marktsegment lässt sich von den traditionellen Zielgruppen in den Industrienationen anhand von fünf Merkmalen abgrenzen: Kunden, Vertrieb, Produkte, Prämien und Kontrollmassnahmen. Diese neue Zielgruppe unterscheidet sich teilweise erheblich von den üblichen Kundensegmenten der entwickelten Versicherungsmärkte (Abbildung 6).

Merkmal	Industrieländer	Schwellen- und Entwicklungsländer
Kunden	Geringe Einkommensvolatilität Geringe Risikoexposition Bestehende Versicherungskultur	Hohe Einkommensvolatilität Hohe Risikoexposition Kaum Versicherungskultur
Vertrieb	Bestehende Vertriebsstruktur	Unterentwickelte Vertriebsstruktur
Produkte	Komplexe Versicherungsprodukte	Einfache Versicherungsprodukte
Prämien	Gute Datenbasis Moderate Risikoaufschläge Moderate Preissensitivität Regelmässige Prämienzahlungen	Geringe Datenverfügbarkeit Hohe Risikoaufschläge Hohe Preissensitivität Unregelmässige Prämienzahlungen
Kontrollmassnahmen	Kontrollen möglich Komplexe Abwicklungsprozesse	Kontrollen nur bedingt möglich Einfache Abwicklungsprozesse

Abb. 6: Besonderheiten von Versicherungsmärkten und -kunden in Entwicklungsländern (Quelle: Lloyds, 2009)

sen einfach strukturiert, verständlich dargestellt werden und möglichst wenige Ausschlüsse enthalten. Nur ein tiefgreifendes Verständnis für die Risiken und Bedürfnisse dieser Zielgruppe sowie die Generierung von echtem Kundennutzen verspricht den langfristigen Erfolg von Versicherungsprodukten in diesem neuen Marktsegment.

Prämien

Einer der wesentlichen Unterschiede zwischen Versicherungen in Industrienationen und Schwellen- und Entwicklungsländern ist die mangelhafte Datenverfügbarkeit. Versicherer in den Industrieländern können die Risikobewertung auf ziemlich lange Zeitreihen sowie qualitativ vergleichsweise hochwertige Daten stützen. Die Risikoaufschläge auf die Prämien sind aufgrund dieser relativen statistischen Sicherheit bei der Bestimmung der erwarteten Schäden moderat. In den neuen Versicherungsmärkten besteht aufgrund der schlechten Datenlage die Notwendigkeit, höhere Risikoaufschläge zu verlangen. Dies ist problematisch, da breite Bevölkerungsschichten nicht in der Lage sind, hohe Prämien zu zahlen. Zudem verringert sich der Wert der Produkte aus Kundensicht, da die Aufschläge im Vergleich zu entwickelten Versicherungsmärkten deutlich höher sind. Aufgrund der oft hohen Einkommensvolatilität müssen sich Versicherer darüber hinaus auf Unregelmässigkeiten bei der Prämienzahlung einstellen.

Kontrollmassnahmen

Während Versicherungsunternehmen in den Industrieländern einen relativ grossen Aufwand betreiben, um Risiken, die aus Informationsasymmetrien zwischen Versicherungsnehmer und Versicherer entstehen – beispielsweise Moral Hazard, Adverse Selektion und Betrug –, einzudämmen, werden Kontrollmassnahmen in den Schwellen- und Entwicklungsländern nur in begrenztem Umfang implementiert. Die Abwicklungsprozesse von erfolgreichen Versicherern im Schadenfall sind in diesen Märkten häufig von schnellen und einfach gestalteten Prozessen geprägt, sodass Berechtigte Versicherungszahlungen schnell erhalten. Eine Kostenabwägung zwischen der Akzeptanz des Risikos und den Kosten der Kontrolle sind dabei von grosser Bedeutung, insbesondere da das Prämienvolumen im Allgemeinen deutlich geringer als in den Industriestaaten ist.

Fazit

Die Analysen des Status quo und der Wachstumsperspektiven belegen die besondere Relevanz der Schwellen- und Entwicklungsländer für die Versicherungswirtschaft. Insbesondere die Stagnation der Prämieneinnahmen der Versicherungsmärkte in den Industrieländern lässt die Notwendigkeit erkennen, neben den traditionellen Märkten auch neue Märkte zu erschliessen.

Den Wachstumschancen in den neuen Märkten stehen zahlreiche Risiken gegenüber, deren Berücksichtigung bei einem Engagement notwendig ist. Es lässt sich zwischen den allgemeinen Risiken des Umfelds und den besonderen Risiken der Versicherungsmärkte unterscheiden. Politische Risiken, eine starke Abhängigkeit der lokalen Wirtschaft von der Weltkonjunktur, Inflation und Wechselkursschwankungen sowie Transparenz und Volatilität der Kapitalmärkte stellen allgemeine Risiken einer Investition in den Schwellen- und Entwicklungsländern dar. Bei den versicherungsspezifischen Risiken fallen Unterschiede in Bezug auf Kundencharakteristika, Vertriebsstrukturen, Produktgestaltung, Prämienkalkulation und -zahlung sowie die Kosten von Kontrollmassnahmen ins Gewicht. Eine ganzheitliche Erfassung aller Chancen und Risikopotenziale ist ein wichtiger Erfolgsfaktor von Wachstumsstrategien in den neuen Versicherungsmärkten.

Anmerkung

1 Siehe Swiss Re, 2013.