

Wetterderivate zur Existenzsicherung

ELISABETH TESTER

Wetterzertifikate als Mikroversicherung für Kleinstbauern – Celsius Pro liefert das nötige Know-how

Was ist der Unterschied zwischen einem Derivat und einer Versicherung? Es gibt keinen – wenn Celsius Pro mit im Spiel ist. Die Zürcher Celsius Pro unter CEO und Gründer Mark Rüegg ist Pionier in Sachen Wetterderivate und weltweiter Marktführer für Technologie zur Berechnung und Absicherung von Wetterrisiken. Als Rückversicherungspartner fungiert seit der Firmengründung 2008 Swiss Re.

Dabei handelt es sich bei den Wetterzertifikaten von Celsius Pro nicht um Versicherungen im herkömmlichen Sinn, sondern um massgeschneiderte Finanzprodukte – Derivate, deren Auszahlung von einem bestimmten Schwellenereignis ausgelöst wird. Das Auszahlungsdiagramm hängt also von der gemessenen Regen- oder Schneemenge oder von der Anzahl Frost- oder Hitzetage ab und nicht von einem nachzuweisenden Schaden.

Absicherung von Umsatz...

In der Schweiz ist Celsius Pro vor allem bekannt durch Sonnenversicherungen für Skigebiete oder Regenversicherungen für Sommerfeste. In anderen europäischen Ländern und in Australien hingegen ist sie als wichtiger Partner verschiedener öffentlicher Institutionen und Industrieverbände tätig, die sich vor Mehrkosten oder massiven Einkommenseinbussen wegen extremen Wetters schützen möchten. Ebenso arbeiten Versicherungen mit den Produkten und der Technologie von Celsius Pro, um zum Beispiel Wasserschäden wegen Kälte in Grossbritannien abzusichern (vgl. Grafik).

Nur gerade 10% des Umsatzes von Celsius Pro fallen in der Schweiz an. Rüegg erklärt: «In der Schweiz ist wegen der Subventionen und Schlechtwettergarantien des Bundes der Anreiz für Unternehmer gering, eine Wetterversicherung abzuschliessen – sei das in

Tourismus, Baugewerbe oder Landwirtschaft. In Ländern, wo der Unternehmer auch das volle Wetterrisiko trägt, ist die Nachfrage nach Wetterzertifikaten entsprechend höher.»

...und Lebensgrundlage

Anfang April hat Celsius Pro nach Afrika expandiert, genauer gesagt nach Äthiopien, wo 80% der Bevölkerung – rund 60 Mio. Menschen – von der Agrarwirtschaft leben, zumeist als Eigenversorger. Ein wetterbedingter Ausfall der Ernte kann eine Familie vor riesige Probleme stellen, die eine negative Kettenreaktion auslösen können, wie den Zwangsverkauf des einzigen Nutztiers oder Migration. Eine – notabene zahlbare – Versicherung ist kein Luxus, sondern existenzsichernde Notwendigkeit.

Das äthiopische Landwirtschaftsministerium hat mit Japans International Cooperation Agency (JICA), einer Entwicklungsorganisation, nach einer Lösung gesucht: Swiss Re und Celsius Pro wurden angefragt, die notwendige Informationsinfrastruktur zu liefern, um das Projekt realisieren zu können. Die äthiopische Oromnia Insurance Company, eine der grössten Versicherungsgesellschaften des Landes, führt die lokale Abwicklung durch und verkauft den Kleinstbauern die Versicherungspolice. Inzwischen haben 1300 äthiopische Bauern eine Wetterversicherung abgeschlossen, die auf einem Wetterindex beruht und bei Niederschlagsdefizit (Dürre) zur Auszahlung kommt. Die Jahrespolice kostet 6 \$, was etwa einem halben Monatslohn der Bauern entspricht und für sie erschwinglich ist. Dieser Betrag ist nicht subventioniert. Möglich ist diese günstige Kostenstruktur gemäss Rüegg aufgrund der Technologie und wegen der kostenlos zur Verfügung stehenden Daten der US-Wettersatelliten, was den teuren Aufbau und die Bewirtschaftung von Wetterstationen nicht mehr nötig macht. Rüegg erklärt: «Dieses Pilotprojekt beschert uns keine grossen Einnahmen, aber es ist sehr sinnvoll. Das Potenzial für solche Mikro-Wetterversicherungen ist riesig, nicht nur in Afrika.» Lokale Versicherungsgesellschaften haben bereits Interesse an den Wetterindexprodukten und an der Analyse anderer wetterbedingter Risiken gezeigt. Lokale Versicherer dienen als Partner und Distributionskanal – weitere Absatzmöglichkeiten sind gemeinnützige Organisationen (NGO) oder Plätze, an denen Saatgut verkauft wird.

Riesiger Markt

Gemäss Weltbank ist in Indien die Zahl abgeschlossener Wetterindexversicherungen von 1000 im Jahr 2003 auf über 9 Mio. im Jahr 2011 gewachsen, was einem Prämienvolumen von mehr als 250 Mio. \$ entspricht (vgl. Tabelle).

Auf die Frage, ob die äthiopischen Kleinbauern das Konzept eines Derivats (Put-Option) denn verstehen, schmunzelt Rüegg: «Bauern verstehen genau, wie wichtig Niederschlag für den Anbau von Kulturpflanzen ist. Ein transparentes Produkt, das bei

Niederschlagsdefizit automatisch auszahlt, ist grundsätzlich intuitiv. Dank Ausbildung – unter anderem durch Rollenspiele – wird das Konzept sehr gut verstanden.» Die Mikro-Wetterversicherungen haben das Potenzial, nicht nur zahlenmässig enorm erfolgreich zu werden und viel Leid zu mildern, sondern könnten auch das Image der oft verrufenen Derivate massiv aufbessern.

Bitte loggen Sie sich ein, um diesen Artikel vollständig zu lesen.

FuW-Abonnenten

E-Mail

Passwort

[Abo-Angebote »](#)

[Passwort vergessen »](#)

[Kontakt Aboservice »](#)

ANMELDEN

Kostenlos für einen Tag fuw.ch testen

Melden Sie sich an und erhalten Sie 24 Stunden gratis Zugang zu allen FuW-Artikeln auf diesem Gerät.

Anrede

Herr

Frau

Vorname

Name

E-Mail

E-Mail-Abo

Morgen-Report

Newsletter

Mit der Anmeldung akzeptieren Sie unsere [AGB und Datenschutzrichtlinien](#).

ANMELDEN

Meistgelesene Artikel

18.01.17 SCHWEIZ

[Was Meyer Burger für den Turnaround noch fehlt](#)

17.01.17 SCHWEIZ

Für 2017 kündigt sich ein Gewinnsprung an

16.01.17 MAKRO

Welche Anlagen sich 2017 auszahlen dürften

18.01.17 GESUNDHEIT

Novartis-CEO: «Sind beim Verkauf der Roche-Aktien nicht in Eile»

17.01.17 DEISEN

«Das Pfund bietet klare Kaufgelegenheit»
