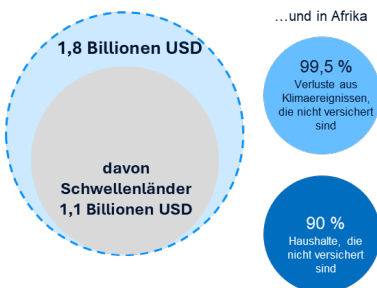


Klimarisikoversicherung in Afrika: nachhaltige Märkte aufbauen

Ausgabe 5, 25. Juni 2026 // Autoren: Mario Wilhelm and Anthony Chaillet (Rift Partners), Redaktion: Dr. Olga Bloch und Heide Kühlken

Der Klimawandel ist eine globale Herausforderung, der für Gesellschaften und Volkswirtschaften materielle Risiken birgt. Im Jahr 2023 war in Ländern mit hohem Einkommen etwa die Hälfte der gemeldeten wirtschaftlichen Verluste durch klimabedingte Ereignisse versichert; in Afrika dagegen nur 0,5 %. Diese Versicherungsschutzlücke schwächt die Widerstandsfähigkeit der Bevölkerung, belastet die öffentlichen Haushalte und verlangsamt die Erholung nach Schocks. Die Finanzierung und Versicherung von Klima- und Katastrophenrisiken ist daher von enormer Bedeutung. Doch wie kann die Lücke geschlossen werden?

Die globale Versicherungsschutzlücke



Quelle: Rift Partners GmbH; Synergy Solutions 2025, Closing the Climate and Disaster Insurance Protection Gap

Strukturelle Hindernisse

In den meisten afrikanischen Ländern sind Versicherungsaktivitäten reguliert und für die Übernahme von Versicherungen ist in der Regel eine lokale Versicherungslizenz erforderlich. Nur örtlich zugelassene Versicherer dürfen Versicherungsprodukte verkaufen. Trotz ihrer zentralen Rolle sind die lokalen Versicherer und Rückversicherer in Afrika nach wie vor nur am Rande an Klimaversicherungsprogrammen beteiligt. Dies ist größtenteils auf strukturelle Hindernisse zurückzuführen: Viele lokale Versicherer verfügen nur über unzureichendes Risikokapital, um die großen Verluste im Zusammenhang mit klimabedingten

Gefahren wie Dürren, Überschwemmungen und tropischen Wirbelstürmen aufzufangen. Darüber hinaus „bestrafen“ Ratingagenturen häufig Unternehmen, die Risiken mit hoher Schadenintensität ohne angemessene Kapitalpuffer übernehmen. Dies verringert die Anreize für Investitionen in technische Kapazitäten sowie in die Produkt- und Geschäftsentwicklung. Damit wird der Zugang zu internationalen Risikokapazitäten zu einer Frage der finanziellen Widerstandsfähigkeit.

Lokale Versicherer und Makler sind gut positioniert, um Vertrauen bei Kunden aufzubauen und Produkte flexibel an sich verändernde Bedürfnisse anzupassen. Die Erschließung dieses Potenzials ist nicht nur eine Frage des Kapazitätsaufbaus, sondern auch der Effizienz und Nachhaltigkeit.

Es gibt jedoch Ausnahmen. Mehrere regionale Rückversicherer und inländische Versicherer haben damit begonnen, sich aktiv an der Entwicklung von Klimaversicherungsprodukten, einschließlich parametrischer Lösungen, zu beteiligen. Fortschritte bei der Fernerkundung, Satellitendaten und maschinellem Lernen haben die Verfügbarkeit, Granularität und Aktualität von Klima- und Gefahrendaten erheblich verbessert. Diese technologischen Entwicklungen wurden durch von Gebern unterstützte Programme wie den Insu-Resilience Solutions Fund (ISF) unterstützt. Internationale Rückversicherungskapazitäten für afrikanische Klimarisiken sind allgemein verfügbar und oft zu wettbewerbsfähigen Preisen erhältlich. Für viele globale Rückversicherer bieten afrikanische Klimarisiken attraktive Diversifizierungsvorteile innerhalb globaler Portfolios. Allerdings sind die Transaktionsgrößen oft klein und die Kosten der Strukturierung und Risikoprüfung können hoch

sein, was das Engagement weniger attraktiv macht.

Potenziale des Versicherungssektors

Um diese Hindernisse zu überwinden, müssen lokale Versicherer und Makler in die Lage versetzt und dazu angeregt werden, auf den Märkten für Klimarisikoversicherungen eine aktivere Rolle zu spielen. Dazu könnte die Schaffung von Mechanismen zur Risikoteilung gehören, die einen teilweisen Risikoseibstbehalt ermöglichen. Es gibt auch Spielraum für eine Produktdiversifizierung über traditionelle parametrische Lösungen hinaus, hin zu flexibleren Hybridmodellen mit umfassenderen Schutzfunktionen, wie z. B. einer Ertragsindexversicherung. Derartige Ansätze können den Erwartungen der Versicherungsnehmer besser gerecht werden, insbesondere wenn die Kunden nur begrenzt verstehen, wie komplexe Produkte funktionieren. Schließlich müssen öffentlich-private Partnerschaften neu überdacht werden, um die öffentliche Unterstützung besser mit Marktentwicklung und Innovation in Einklang zu bringen. Dazu gehören:

- Einbeziehung lokaler Versicherer und Rückversicherer in die frühzeitige Konzeption von Programmen,
- Schaffung transparenter Rahmenbedingungen für Subventionen und öffentliche Investitionen, die die Beteiligung des Privatsektors fördern sowie
- Konzipierung klarer Übergangsstrategien für öffentlich finanzierte Projekte, um wirtschaftlich tragfähige Märkte zu entwickeln.

Neben politischem Willen sind diese Maßnahmen maßgeblich für den Übergang von fragmentierten Pilotprogrammen hin zu systemischen, nachhaltigen Lösungen, die die Fähigkeiten öffentlicher und privater Akteure voll ausschöpfen. ■

