

Ex-post-Evaluierung

Klimaversicherungsfonds I-IV, alle EL

Titel	Klimaversicherungsfonds I-IV (firmiert seit 07/2017 als InsuResilience Investment Fund)		
Sektor und CRS-Schlüssel	Finanzintermediäre des formellen Sektors (CRS-Nr. 24030)		
Projektnummer	Fonds: 2013 97 777, 2014 97 502, 2014 97 536, 2016 97 572; TAF: 2013 97 793, 2014 97 510, 2014 97 544; PSF: 2013 97 801, 2014 97 528, 2014 97 551		
Auftraggeber	BMZ		
Empfänger/ Projektträger	InsuResilience Investment Fund, Fondsmanager BlueOrchard Finance Ltd		
Projektvolumen/ Finanzierungsinstrument	74,82 Mio. EUR		
Projektlaufzeit	2013 – heute (Fondsgründung erfolgte im Jahr 2015)		
Berichtsjahr	2022	Stichprobenjahr	2019

Ziele und Umsetzung des Vorhabens

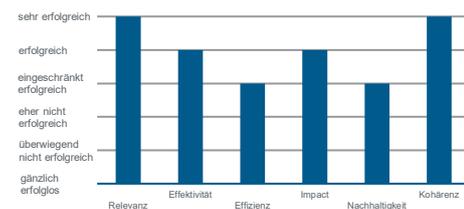
Das Outcome-Ziel des FZ-Vorhabens war die Schaffung bedarfsgerechter, finanziell-nachhaltiger Versicherungslösungen zur Verringerung der Vulnerabilität der vom Klimawandel besonders betroffenen Haushalte und Unternehmen in EL. Zudem sollten Anreize für die Anpassung an den Klimawandel gesetzt werden. Auf Impact-Ebene wollte man damit einen Beitrag zur Armutsbekämpfung und Ernährungssicherheit leisten. Der weltweit tätige Fonds sollte Eigen- und Fremdkapital an Versicherungs- und Finanzintermediären vergeben. Zudem sah das Vorhaben eine Technical Assistance Facility (TAF) und eine Premium Support Facility (PSF) vor, die vorübergehende Prämiensubventionen für Versicherungsnehmer bereitstellte.

Wichtige Ergebnisse

Der InsuResilience Investment Fonds (IIF) ist in einen Eigen- und einem Fremdkapitalfonds aufgeteilt und leistet einen wichtigen Beitrag zur Anpassung an den Klimawandel. Der Fonds wurde aus folgenden Gründen mit „erfolgreich“ bewertet:

- Schadenfälle durch Extremwetterereignisse steigen und betreffen vor allem entwicklungsschwache Länder (hohe Relevanz). Zudem verfolgt das Vorhaben einen koordinierten internationalen Ansatz zwischen diversen öffentlichen und privaten Parteien (hohe Kohärenz).
- Der Fonds konnte die angestrebte Zahl von Versicherungsnehmern im geplanten Zeitrahmen nicht erreichen, da die Einführung und Vermarktung von Versicherungsprodukten länger dauert als gedacht (Effektivität).
- IIF operiert mit vergleichbar hohen finanziellen Kosten (Effizienz) und der Fonds operiert bislang nicht sicher kostendeckend (Nachhaltigkeit).
- Durch das Verfehlen wichtiger Indikatoren, ist der Impact kleiner als geplant. Der Fonds nimmt global jedoch durch seinen innovativen Ansatz eine besonders wichtige Pionier-Rolle ein (übergeordnete entwicklungspolitische Wirkung).

Gesamtbewertung: erfolgreich



Schlussfolgerungen

- Klimaversicherungs-Vorhaben müssen als „Marktbildungsinitiativen“ angesehen werden, die viel Know-How und Zeit benötigen
- Die TAF wird von Versicherungsanbietern als eine große Stärke des Fonds angesehen, die wichtige technische Hilfestellung bietet
- Der PSF kommt eine zentrale Rolle zu da Versicherungsprodukte für die Versicherungsnehmer erschwinglich gemacht werden
- Eines der wichtigsten Mittel des Vorhabens ist es, Visibilität zu generieren. Dies geschieht oft nach einem Schadensvorfall durch Mund-zu-Mund Propaganda und durch die Visibilität der Auszahlungen

Bewertung nach DAC-Kriterien

Gesamtvotum: Note 2

Teilnoten:

Relevanz	
Kohärenz	
Effektivität	!
Effizienz	!
Übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen	!
Nachhaltigkeit	!

Aufschlüsselung der Gesamtkosten

Bei der vorliegenden Evaluierung wurden vier FZ-Module gemeinsam evaluiert und identisch bewertet, da eine Trennung der Module nicht möglich bzw. nicht sinnvoll gewesen wäre. Bei den vier Modulen handelt es sich um "Klimaversicherungsfonds I-IV" (Die Module 1-3 bestehen zusätzlich zum Fonds jeweils aus der Begleitmaßnahme einer Technischen Fazilität (TAF) und einer Prämiensubventionsfazilität (PSF), die jeweils untenstehend in den Tabellen separat aufgeführt werden. BMZ-Nummern Fonds: 2013 97 777, 2014 97 502, 2014 97 536, 2016 97 572; TAF: 2013 97 793, 2014 97 510, 2014 97 544; PSF: 2013 97 801, 2014 97 528, 2014 97 551.¹

Fonds	2013 97 777		2014 97 502		2014 97 536		2016 97 572	
	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)
Investitionskosten in Mio. EUR	14,58	14,58	31,50	31,50	4,00	4,00	7,23	7,23
Eigenbetrag in Mio. EUR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Finanzierung in Mio. EUR	14,58	14,58	31,50	31,50	4,00	4,00	7,23	7,23
Davon BMZ-Mittel in Mio. EUR	14,58	14,58	31,50	31,50	4,00	4,00	7,23	7,23

TAF	2013 97 793		2014 97 510		2014 97 544	
	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)
Investitionskosten in Mio. EUR	2,75	2,75	7,20	7,20	1,30	1,30
Eigenbetrag in Mio. EUR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Finanzierung in Mio. EUR	2,75	2,75	7,20	7,20	1,30	1,30
Davon BMZ-Mittel in Mio. EUR	2,75	2,75	7,20	7,20	1,30	1,30

PSF	2013 97 801		2014 97 528		2014 97 551	
	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)	(Plan)	(Ist)
Investitionskosten in Mio. EUR	1,36	1,36	4,20	4,20	0,70	0,70
Eigenbetrag in Mio. EUR	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Finanzierung in Mio. EUR	1,36	1,36	4,20	4,20	0,70	0,70
Davon BMZ-Mittel in Mio. EUR	1,36	1,36	4,20	4,20	0,70	0,70

¹ Die PSF wird in der folgenden Evaluierung miteinbezogen. Jedoch muss beachtet werden, dass die Prämiensubventionsfazilität erst im Jahr 2019 die operativ tätig wurde, und der Evaluierungszeitraum daher relativ zu kurz für eine abschließende Bewertung ist.

Rahmenbedingungen und Einordnung des Vorhabens

Während der United Nations (UN) Climate Conference in Bonn im Jahr 2017, wurde die sog. InsuResilience Global Partnership for Climate and Disaster Risk Finance and Insurance Solutions (im Folgenden "Partnership") von den G7 Partnern initiiert.² Teile dieser Partnership sind diverse Instrumente bzw. Fonds. Die hier evaluierten Vorhaben "Klimaversicherungsfonds I-IV" beinhalten die Gründung des InsuResilience Investment Fonds (IIF, im Folgenden "Fonds") durch die KfW im Jahr 2015.³ Der Fonds wurde Mitte 2017 in zwei Sub-Fonds aufgeteilt: Einem strukturierten Eigenkapitalfonds (Kapitalisierung von rd. 80 Mio. EUR, davon rd. 60 % privates Kapital) und einem strukturierten Fremdkapitalfonds (Kapitalisierung von rd. 150 Mio. EUR, davon rd. 79 % privates Kapital).⁴ Durch unterschiedliche Risikoklassen für die Investoren kann die Attraktivität für private Kapitalgeber gesteigert werden, während eventuelle Verluste zunächst von den öffentlichen Anteilseignern aufgefangen werden. Zusätzlich beinhaltet das Vorhaben eine TAF, die Projektumsetzungen unterstützt und eine Bildungsrolle übernimmt, sowie eine PSF, die durch Subventionen die Prämien für Endkunden (im Folgenden "Versicherungsnehmer") vorübergehend (teil-)subventioniert. Das BMZ hat in vier Phasen insgesamt 57,31 Mio. EUR Treuhandmittel bereitgestellt; zusätzlich Zuschüsse in Höhe von 11,25 Mio. EUR für die TAF und 6,26 Mio. EUR für die PSF. Der Fonds investiert in Mikrofinanz-, Versicherungs- und Technologieunternehmen (im Folgenden "Versicherungsanbieter"), die dazu beitragen, klimabedingte Risiken zu mindern, indem den Versicherungsnehmern Klimarisikoversicherungen angeboten werden.

Relevanz

Der weltweite Klimawandel und die damit verbundenen Auswirkungen bergen signifikante Herausforderungen. Eine dieser Herausforderungen ist der Anstieg in der Häufigkeit und Stärke von Extremwetterereignissen, die besonders die Bevölkerung in Entwicklungsländern (EL) hart trifft, da derartige Ereignisse dort besonders häufig und stark sind (z.B. Überschwemmungen auf Inselstaaten oder stärkere und häufigere Dürreperioden, die zu Ernteausfällen führen).⁵ Sie erleiden auch große Schäden, gemessen an ihrer Wirtschaftsleistung, was einen signifikant negativen Effekt auf ihre Einkommenssituation hat und die sie mangels finanzieller Reserven kaum abfedern können. Haushalte und Unternehmen in EL haben einen erschwerten Zugang zu Versicherungslösungen, obwohl diese geeignet sind, um sie finanziell abzusichern.⁶ Gründe dafür sind das Fehlen adäquater Produkte auf dem lokalen Versicherungsmarkt, vergleichsweise hohe Versicherungsprämien sowie wenig Wissen vieler potenzieller Versicherungsnehmer über die Funktionsweise sowie die Vorteile von Versicherungen.

Hinter dem Vorhaben steht folgende Wirkungskette: Die Absicherung durch Klimaversicherungen schützt Versicherungsnehmer gegen Totalverlust und erlaubt es ihnen, ein Unwetter ökonomisch rascher zu verkraften. Daraus resultieren kurzfristig eine Verminderung von Vermögensverlust und mittel- und langfristig positive Wachstumseffekte. Durch die Diversifikation der Risiken über verschiedene Haushalte, Unternehmen, Länder und Regionen entsteht eine robuste Basis für Versicherungsanbieter. Die Anpassung an den Klimawandel findet über zwei Kanäle statt: Einerseits durch die Prämienhöhe selbst und andererseits durch Prämienreduzierungen für Anpassungsmaßnahmen. Diese Entwicklung entlastet den Staat als Versicherungsanbieter der letzten Instanz und hat positive Wirkungen auf die Verschuldungssituation des jeweiligen Landes. Die dem Projekt zugrunde liegende Wirkungskette ist grundsätzlich schlüssig.

Das Kernproblem ist auch aus heutiger Sicht relevant: Die Risiken von Unwetterereignissen als Folge des Klimawandels nehmen weiterhin zu. Schadenfälle aufgrund von Extremwetterereignissen sind seit 1970

² <https://www.insuresilience.org/>

³ <https://www.insuresilienceinvestment.fund/>

⁴ Stand bei Final Close 2020. Im vorliegenden Bericht sprechen wir generell vereinfacht vom "Fonds", ohne dabei die Differenzierung nach Sub-Fonds oder den verbundenen Fazilitäten vorzunehmen (es sei denn dies wird explizit vermerkt).

⁵ Zieht man die jüngsten Daten heran liegen bspw. die Länder Mozambique, Zimbabwe, die Bahamas, Puerto Rico, Myanmar und Haiti auf den ersten Plätzen bei der Vulnerabilität durch den Klimawandel. Quelle: The Global Climate Risk Index 2021, <https://relieliefweb.int/report/world/global-climate-risk-index-2021>. <https://www.woodwellclimate.org/climate-change-food-security-crop-failures/>; <https://oecd.org/env/cc/37178873.pdf>

⁶ Zahlreiche Studien untersuchen bspw. den Effekt von Versicherungslösungen auf die Armut oder die Adaption an den Klimawandel. Linnerooth-Bayer, Warner, Bals, Höpfe, Burton, Loster, Haas. 2009. Insurance, Developing Countries and Climate Change.

markant gestiegen und befinden sich mittlerweile auf einem Volumen von 60 Mrd. USD.⁷ Es kann empirisch nachgewiesen werden, dass Versicherungslösungen greifbare Resultate bzgl. der Anpassung an den Klimawandel unterstützen können, insbesondere in EL.⁸

Das Aufsetzen der TAF und der PSF ist auf die Defizite im Sektor und die Bedürfnisse der Zielgruppe ausgerichtet (fehlendes Versicherungswissen und hohe Versicherungsprämien). Insbesondere die PSF dürfte ein Alleinstellungsmerkmal sein und erlaubt es (vorübergehend) Versicherungslösungen zu tieferen Prämien für Versicherungsnehmer anzubieten, um so einen lokalen Versicherungsmarkt zu etablieren.

Das Vorhaben steht zudem im Einklang mit anderen Projekten, die das BMZ unterstützt. So zum Beispiel fördert es die Reduktion von Treibhausgasen oder den Ausbau erneuerbaren Energien.⁹ Zudem fügt sich das Vorhaben in die nationalen Normen und Standards ein, zu denen sich die EZ bekennt (wie z.B. Umweltstandards und Klimaschutz). Auf lokaler Ebene sind Herausforderungen, die sich aus dem Klimawandel ergeben, ebenfalls oft auf der Agenda der jeweiligen Staaten zu finden¹⁰ und viele dieser Länder haben auch eine designierte Klimastrategie.¹¹

Das Kernproblem, welches das Vorhaben adressiert, kann aus damaliger, wie auch aus heutiger Sicht als sehr relevant bewertet werden. Während die Schadensfälle aufgrund von Extremwetterereignissen steigen und EL besonders gefährdet sind, ist die Bevölkerung in den Regionen schlecht durch Versicherungen abgedeckt.¹² Zudem ist die Herangehensweise zur Bewältigung des Problems nachvollziehbar und adressiert ein international wenig beachtetes Problem.

Die Relevanz wird mit der Teilnote sehr erfolgreich bewertet.

Relevanz Teilnote: 1

Kohärenz

Zum Zeitpunkt der Fondsgründung 2015 (und auch heute) ist uns keine Initiative bekannt, die mit einem ähnlichen Ansatz bzw. in der gleichen Größenordnung privatwirtschaftliche Klimaversicherungen in EL fördert. Andere Initiativen zielen entweder auf die Abschwächung des Klimawandels (Climate Mitigation) ab oder verfolgen einen anderen, öffentlichen Ansatz. So z.B. die Munich Climate Insurance Initiative (MCII), die als eine Art Forum (für Regulatoren, Nichtregierungsorganisationen und Versicherungen) dient und gemeinsam Lösungen ausarbeitet. Laut einer Schätzung des Umweltprogrammes der Vereinten Nationen (UNEP), fließen lediglich 5 % in Vorhaben für die Anpassung an den Klimawandel (Climate Adaptation), während 95 % in die Abschwächung des Klimawandels fließen.

Durch die Gründung der InsuResilience Global Partnership fand eine globale Koordination und Organisation von 118 Parteien (Regierungen, internationale Entwicklungsorganisationen, Privatunternehmen, Nichtregierungsorganisationen, Think Tanks) statt.¹³ Die Initiative fördert Forschung, Innovation und Technische Unterstützung mit dem Ziel, zeitnahe und zuverlässigere Reaktion nach Katastrophen zu ermöglichen und besser auf solche Risiken vorbereitet zu sein. Der Fonds nimmt innerhalb der Initiative eine zentrale Rolle ein und schließt eine signifikante Lücke, indem er durch seine Aktivitäten einen direkten Einfluss auf das privatwirtschaftliche Angebot von Klimaversicherungen und somit auf den Zugang für Versicherungsnehmer hat. Die externe Kohärenz kann als hoch bewertet werden, da das Vorhaben als Teil dieser Initiative einem koordinierten Ansatz folgt.

⁷ Stand 2020. Quelle: Swiss Re Institut.

⁸ https://www.unepfi.org/fileadmin/documents/insurance_climatechange_statement.pdf

⁹ <https://www.bmz.de/de/entwicklungspolitik/klimawandel-und-entwicklung>

¹⁰ https://www.mea.gov.in/articles-in-indian-media.htm?dtl/32018/Indias_Climate_Change_Policy_Towards_a_Better_Future#:~:text=The%20government%20may%20raise%20India's,power%20in%20its%20energy%20mix;https://www.carbon-brief.org/paris-2015-tracking-country-climate-pledges

¹¹ Z.B. Nigeria: https://climatechange.gov.ng/wp-content/uploads/2021/08/NCCP_NIGERIA_REVISIED_2-JUNE-2021.pdf; oder Uganda: <https://www.mwe.go.ug/sites/default/files/library/National%20Climate%20Change%20Policy%20April%202015%20final.pdf>

¹² https://i.unu.edu/media/ehs.unu.edu/news/11862/RZ_G7_MCCI_DinA4_6Seiter151201.pdf

¹³ Mitglieder sind neben diversen Regierungen aus Deutschland, USA, Japan auch Entwicklungsorganisationen wie die Weltbankgruppe, OECD, UN sowie Privatunternehmen wie Allianz, AXA, MunichRE und Nichtregierungsorganisationen wie Care, Rotes Kreuz, Germanwatch sowie Think Tanks wie CGIAR, PIK und WRI.

Mit dem Ziel, die Resilienz vulnerabler Bevölkerungsschichten gegenüber Klimawandelfolgen einschließlich der Sicherung ihrer Ernährung zu stärken bekennt sich der Ansatz des Vorhabens klar zu dieser übergeordneten Ausrichtung der deutschen EZ. Hieraus folgt eine gute interne Kohärenz, zumal Überschneidungen oder Duplizierungen anderer EZ-Ansätze nicht gegeben sind.

Kohärent greifen ebenfalls die Zusammenarbeit zwischen der TAF und der PSF ineinander und operieren additiv zum Fonds, da ein nachhaltiger Aufbau des Versicherungsangebots auch Bildung der Versicherungsnehmer verlangt. Es konnten keine crowding-out Effekte durch die PSF oder andere negative Nebeneffekte festgestellt werden. Zusammenfassend halten wir fest, dass das Vorhaben einem koordinierten Ansatz in Zusammenarbeit mit vielen anderen Parteien folgt. Dies ist der Idealfall, da dadurch wichtige Stakeholder im kontinuierlichen Diskurs sind und eng zusammenarbeiten.

Die Kohärenz wird mit der Teilnote sehr erfolgreich bewertet.

Kohärenz Teilnote: 1

Effektivität

Das Modulziel des Vorhabens bestand darin, den Zugang zu und die Nutzung von Klimaschutzversicherungen zu erhöhen und die Vulnerabilität gegenüber dem Klimawandel zu verringern. Die Erreichung des Ziels auf der Outcome-Ebene kann wie folgt zusammengefasst werden:

Indikator	Basis- und Zielwert PP ¹⁴	Ist-Wert EPE 2022 ¹⁵
(1) Zahl der zusätzlichen Begünstigten ¹⁶ bei den Investitionsnehmern ¹⁷ seit Beginn 2015	Basiswert: 0 Zielwert: 104 Mio. bei Fondsvolumen von 250 Mio. USD	Ist-Wert: 39,2 Millionen (Fondsvolumen 230 Mio. USD)
(2) Geschätzte Zahl der zusätzlichen Begünstigten im Jahr 2025 auf Basis des aktuellen Portfolios der geförderten Unternehmen ¹⁸	Basiswert: 0 Zielwert: 90 - 145 Mio. bei Fondsvolumen von rd. 230 Mio. USD	Ist-Wert: 70-110 Millionen ¹⁹ (voraussichtlich, gleichbleibendes Wachstum vorausgesetzt, Fondsvolumen 230 Mio. USD)

¹⁴ Die Ziele wurden nach der Projektprüfung angepasst. Für den vorliegenden Bericht werden die Basis- und Zielwerte der jüngsten Berichterstattung von 2021 verwendet.

¹⁵ Die Ist-Werte basieren auf den Daten von Ende 2021 sofern nicht spezifisch anderweitig vermerkt.

¹⁶ Begünstigte, im nachfolgenden Versicherungsnehmer genannt, werden dabei folgendermaßen definiert: Anzahl der Personen, die eine Versicherungspolice abgeschlossen haben, multipliziert mit der Anzahl Personen eines typischen Haushalts. Der Multiplikator eines typischen Haushaltes ist abhängig vom jeweiligen Investitionsland.

¹⁷ Investitionsnehmer sind Firmen, in die der Fonds investiert. Im Bericht werden diese im Folgenden als Versicherungsanbieter bezeichnet.

¹⁸ Firmen, Investitionsnehmer und Versicherungsanbieter können in diesem Zusammenhang als Synonyme verstanden werden. Die Zahl der zusätzlich geschätzten Begünstigten beläuft sich wiederum auf die Anzahl Versicherungsnehmer, multipliziert mit der typischen Haushaltgröße.

¹⁹ Die verhältnismäßig große Bandbreite des Ist-Wertes liegt darin, dass es sich um einen Schätzwert handelt.

(3) Anzahl der Investitionsnehmer, die nach Förderung Klimaversicherungen anbieten	Basiswert: 0 Zielwert: Alle	Ist-Wert: 18 von 26 (69 %)
(4) Gesamtzahl der Kunden der Investitionsnehmer ²⁰ und davon o % im ländlichen Raum o % Frauen	Basiswert: 0 Zielwert: Steigerung	Ist-Wert: 8,7 Millionen o 97 % im ländlichen Raum o 64 % Frauen
(5) Geringere Vulnerabilität der Versicherten gegenüber Extrem-Wetterrisiken im Vergleich zu Kontrollgruppen (spätestens zur abschließenden Berichterstattung)	Basiswert: k.A. Zielwert: Geringere Vulnerabilität	Ist-Wert: Vergleich mit Outreach Report (siehe weiter unten im Text)
(6) Investitionsgrad (Anteil des Fondsvolumens, das in geeignete Investitionen umgesetzt wurde)	Basiswert: 0 Zielwert: Wird auf Basis des Geschäftsplans nachgehalten	Ist-Wert: ²¹ Eigenkapitalfonds: 78 %, Fremdkapitalfonds: 73 %
(7) Zahl der beratenen Investitionsnehmer	Basiswert: 0 Zielwert: >50%	Ist-Wert: 50 % (relativ zur Anzahl Versicherungsanbieter)
(8) Anzahl der durchgeführten Trainingsmaßnahmen	Basiswert: 0 Zielwert: Wird bedarfsorientiert, auf Basis der festgestellten Trainingsbedarfe bestimmt	Ist-Wert: 60
(9) Zahl der bezuschussten Versicherungspolizen	Basiswert: 0 Zielwert: Werden zum Zeitpunkt des Einsatzes der Prämiensubventionen bestimmt	Ist-Wert: 4.485.141 (5 Projekte für Prämienfinanzierungen ²²)

Zu Indikator (1): Indikator 1 ist aus Sicht des Ex-Post Evaluierers einer der wichtigsten Indikatoren, da er den direkten Zusammenhang zwischen dem Fondsvolumen und Versicherungsnehmern abbildet. Der angestrebte Zielwert wurde allerdings deutlich (um Faktor 2,7 verfehlt). Das hat folgende Gründe:

1. Die Einführung (Projektplanung und Produktdesign) von Versicherungsprodukten dauert länger als ursprünglich erwartet, da diese oft mit Hilfe von Pilotprojekten getestet werden müssen und strengen Regulierungsvorschriften unterliegen (Verzögerungen betragen oft 18 Monate bis zwei Jahre). Da der Fonds im Rahmen des Fremdkapitalfonds auch über Mikrofinanzinstitutionen und Banken investiert, verzögert dies die Implementierung zusätzlich.

²⁰ Die Anzahl Kunden bezieht sich hierbei auf die Klimaversicherungskunden.

²¹ Hierbei handelt es sich um das vom Fonds bei den Investoren seit Gründung abgerufene Kapital und nicht um das aktuell investierte Kapital. D.h. auch von Investitionsnehmern an den Fonds zurückgezahltes Kapital ist hier enthalten.

²² Bei den Prämienfinanzierungen wird immer mit Projekten gearbeitet. Das heißt, die Subvention wird nicht pro Police, sondern für ein ganzes Projekt (Versicherungsprodukt) ausgerollt.

2. Die Vermarktung von Versicherungsprodukten bzw. der Verkauf an den Versicherungsnehmer dauert länger als erwartet. Hierbei wurde oft ein Zeitraum von zwei bis vier Jahren benötigt.
3. Die Hinzugewinnung von Versicherungsanbietern ist schwieriger als erwartet. Die Investitionen müssen immer mit dem Mandat des Fonds übereinstimmen und oft beinhaltet das Kerngeschäft von potenziellen Versicherungsanbietern keine Klimaversicherungen.
4. Die Covid-19-Pandemie verlangsamte seit 2020 die Produktentwicklung. Aufgrund der Einschränkung der Geschäftstätigkeit wurde ferner deutlich mehr Zeit für die Bewertung der Versicherungsanbieter benötigt. Zudem konnten auf Grund der erhöhten Unsicherheit kaum neue Projekte initiiert werden.
5. Änderung der Messmethode: Zu Beginn wurden sechs Personen pro Haushalt angesetzt (für alle Länder) und später wurde dies auf Basis der nationalen Haushaltsgrößen (der jeweiligen Investitionsländer) präziser berechnet. Diese Anpassung führte zu niedrigeren Werten.

Zu Indikator (2): Der Indikator ist eine Schätzung von Begünstigten, welche im Jahr 2025 erreicht werden soll, sofern bis dahin ein Fondsportfolio von 230 Mio. USD aufgebaut ist. Im Rahmen einer Evaluierung lässt sich eine Schätzung schwer bewerten. Die Schätzung scheint ambitioniert, ist aber quantitativ, wenn auch mit einer Verzögerung, knapp erreichbar: Berücksichtigt man den bisherigen Trend, so stieg die Zahl der Investitionsnehmer von 10 (2017) auf 15 (2018) auf 17 (2019) auf 20 (2020) auf 26 (2021). Zwischen 2017 und 2021 ergibt sich damit eine durchschnittliche Wachstumsrate der Investmentnehmer von 28 %. Das Verhältnis von Investitionsnehmer und Endbegünstigter ist per 2021: 1 zu 1,5 Mio. Führt man diesen Trend fort, so würde die Anzahl Endbegünstigter von 90 Millionen (untere Bandbreite des Zielwertes) ungefähr im Jahr 2025 erreicht, der Wert von 145 Millionen (obere Bandbreite des Zielwertes) im Jahr 2027.

Zu Indikator (3): Per Berichterstattung Dezember 2021 bieten 18 bzw. 69% der 26 Versicherungsanbieter nach Investment des Fonds eine Klimaversicherung an. Angestrebt wurde ein Ziel von 100 %. D.h. es kam (vorläufig) und kommt vor, dass Versicherungsanbieter nach einer Investition des Fonds keine Klimaversicherung anbieten. Hauptgründe, weshalb ein Versicherungsanbieter keine Klimaversicherung anbietet, sind die unter Indikator (1) genannten Gründe. So kommt es vor, dass sich ein Klimaversicherungsprodukt noch in der Einführungsphase befindet (ein Versicherungsanbieter wird erst in die Liste aufgenommen, wenn das Produkt vollständig auf dem Markt ist). Es gab jedoch auch Fälle bei einigen Abwicklungsdarlehen oder Beteiligungsunternehmen, die Probleme mit ihrer Leistung, Liquidität oder Rentabilität haben, für die die Entwicklung ihres Versicherungsprodukts mehr Zeit in Anspruch nimmt als erwartet oder gestoppt wurde. In den Verträgen zwischen Fonds und Versicherungsanbieter sind Absicherungsklauseln enthalten, so dass der Fonds die Investitionen zurückerhalten könnte. Ist es diesbezüglich auch anzumerken, dass es sich bei den oben genannten Fällen um einen vorübergehenden Zustand handelt. So kann über die Zeit beobachtet werden, dass diese Versicherungsanbieter später i.d.R. eine Klimaversicherung anbieten, die Einführung also eher eine Zeitfrage ist.

Zu Indikator(en) (4), (6), (8) und (9): Diese Indikatoren sind schwierig zu beurteilen und nicht zur Erfolgsmessung geeignet. Mit einem Basiswert von Null haben die Indikatoren keine Benchmark und eine bloße Steigerung um einen Wert größer als Null sagt wenig aus. Ohne quantitative Zielwerte zu den Indikatoren haben diese kaum Aussagekraft, sodass eine Zielerreichung nicht bewertet werden kann.

Zu Indikator (9): Betreffend der PSF, kann hinzugefügt werden, dass die pro BMZ-Nummer veranschlagten Mittel der PSF zu 95 % (2019), 91 % (2020) und 88 % (2021) platziert sind. Obwohl die PSF erst seit 2019 operiert und alle Projekte noch laufen, scheinen die Prämiensubventionen gebraucht zu werden. Die Zahl der bezuschussten Versicherungspolizen erscheint per se wenig aussagekräftig. Relevant ist eher, ob die Subventionen langfristig dazu führen, dass Versicherungspolizen von Versicherungsnehmern erneuert werden; daher sollten zusätzlich die Erneuerungsrate dieser Polizen hinzugezogen werden. Dies ist jedoch zum jetzigen Zeitpunkt noch nicht möglich. Jedoch können bereits erste Erfahrungen geteilt werden: Der Fonds verfolgt ein Modell, das einem abnehmenden Prämiensupport folgt und die Kosten für den Versicherungsnehmer langsam über die Zeit steigen. In der zweiten Saison konnte dann beobachtet werden, dass sich eine noch höhere Anzahl von Kunden als prognostiziert für den Kauf des Produkts entschieden hat. Dies wird durch die Tatsache erklärt, dass in der ersten Staffel ein unerwünschtes Ereignis aufgetreten war und einige Kunden Versicherungszahlungen erhalten hatten. Daher lösten diese Erfahrungen (und die Mundpropaganda) ein hohes Interesse aus, das Produkt in der nächsten Saison erneut zu kaufen – wenn auch diesmal zu einem höheren Preis. Allerdings ist zu beachten, dass bei einem

hohen Anteil der finanziellen Förderung (ca. 80 %) der Gesamtpreis gegenüber dem Kunden noch recht niedrig war, so dass von einer geringeren Bandbreite der Preissensitivität ausgegangen werden kann.

Zu Indikator 5 (die Bewertung basiert auf dem genannten Stand im Outreach Report)²³: Zunächst kann festgehalten werden, dass durch die Versicherungen, die durch die Investments des Fonds gefördert und in Kooperation erstellt werden, Direktauszahlungen erfolgen. Im Falle einer Extremwetterkatastrophe (hauptsächlich Dürren), bieten diese eine finanzielle Absicherung für die Versicherungsnehmer und verringern so ihre Vulnerabilität. So haben beispielsweise Versicherungsanbieter berichtet, dass das von ihnen angebotene Klimaversicherungsprodukt dazu beiträgt, die Zahlungsfähigkeit ihrer Versicherungsnehmer aufrechtzuerhalten. In einem Fall gab es beispielsweise 3.521 Versicherungsnehmer, die Zahlungen aufgrund ihrer Versicherungspolice wegen Schäden durch starke Regenfälle, Stürme usw. erhalten haben. Analysiert man das Verhältnis zwischen Schadensmeldungen und Auszahlungen, wird ein Großteil dieser auch ausbezahlt. Es gibt konkrete Studien, die die Effektivität des Fonds aufzeigen.²⁴ Der vorgesehene Vergleich mit einer Kontrollgruppe steht bislang noch aus

Zu Indikator (7): Teil des Fonds ist die TAF, welche eine Bildungs-, Schulungs- und Unterstützungsrolle sowohl für die Versicherungsanbieter als auch für die Versicherungsnehmer übernimmt. Da in EL oft auch das produktspezifische Know-how zu Klimaversicherungen bei den Versicherungsanbietern fehlt, ist ein Indikator sinnvoll, der die Trainingsmaßnahmen beinhaltet. Die Versicherungsanbieter erachten (laut Aussagen des Fondsmanagers) die TAF als eine der großen Stärken des Fonds.²⁵ So hat die fortgesetzte Werbung für die Bildungsworkshops zu einer beträchtlichen Anzahl von Workshop-Anfragen geführt.

Die Anzahl der Versicherungsanbieter im Fonds ist seit 2015 von 1 auf 26 angestiegen, in der Folge erreicht der Fonds mittlerweile 39 Millionen Versicherungsnehmer. Im Jahr 2021 konnten über 10.000 Versicherungsnehmern von Schadenersatzzahlungen profitieren. Die 26 Versicherungsanbieter des Fonds bieten Klimaversicherungen über Ihre Abhängigkeiten mittlerweile in 25 Ländern an.²⁶

Die zusätzliche Wirkung des Fonds ergibt sich aus Sicht der Evaluierung in erster Linie aus dem Angebot der TAF sowie der Prämiensubvention, da hierdurch die wesentlichen Herausforderungen bei der Markteinführung der Klimaversicherungen effektiv adressiert wurden - namentlich das fehlende Know-how sowie die Höhe der Versicherungsprämien.

Zusammenfassend lässt sich sagen, dass es betreffend die Indikatoren sinnvoller gewesen wäre, sich auf einige wenige zu beschränken und für diese jedoch klare quantifizierbare und überprüfbare Ziele zu setzen. Dies kann den Fokus vereinfachen und erhöht die Verbindlichkeit. Die Mehrheit der Indikatoren wurde erreicht. Jedoch sind die Ziele von vier der sieben erreichten Indikatoren nicht klar definiert und lassen eine Bewertung nur in Ansätzen zu. Eines der wichtigsten Ziele nach Meinung des Evaluators (Indikator 1) wurde zudem klar verfehlt. Grundsätzlich ist ersichtlich, dass der Fonds seiner Marktbildungsaufgabe gerecht wird, diese allerdings mehr Zeit in Anspruch nimmt als ursprünglich geplant. Das Vorhaben beinhaltet einen großen Anteil von Schulungen und es erfordert mehr Zeit, um den positiven Effekt von Versicherungen bei den Versicherungsnehmern zu demonstrieren. Obwohl das Produktdesign und die Vermarktung ein langer Prozess sind, ist bereits ersichtlich, dass sich die Angebote der Fonds-Beteiligungnehmer mittelfristig in eine Skalierungsphase begeben und zunehmend effektiver Versicherungsnehmer erreicht werden können. Dieser Effekt und auch die Resultate der PSF benötigen wohl jedoch noch Zeit, um ein definitives Urteil fällen zu können.

Insgesamt kann deshalb festgehalten werden, dass die Ergebnisse unterhalb der ursprünglich definierten Zielwerte liegen, die Ergebnisse jedoch klar positiv gesehen werden.

²³ <https://www.insuresilienceinvestment.fund/wp-content/uploads/2020/12/2020-Protecting-low-income-communities-through-climate-insurance-by-IIF.pdf>

²⁴ Vgl. Outreach Report (<https://www.insuresilienceinvestment.fund/wp-content/uploads/2020/12/2020-Protecting-low-income-communities-through-climate-insurance-by-IIF.pdf>)

²⁵ <https://www.insuresilienceinvestment.fund/wp-content/uploads/2020/12/2020-Protecting-low-income-communities-through-climate-insurance-by-IIF.pdf>

²⁶ Wert gemäß IIF Outreach Report 2020.

Die Effektivität wird mit der Teilnote erfolgreich bewertet.

Effektivität Teilnote: 2

Effizienz

Zeiteffizienz: Der Aufbau des Portfolios erfolgt langsamer als erwartet und auch die Zahl der Endbegünstigten ist im anvisierten Zeitraum unter den Zielwerten geblieben. Nach der Gründung des Fonds wurde schnell klar, dass die Einführung von Klimaversicherungen eine innovative "Marktbildungsaufgabe" ist, welche einen langen Zeitraum erfordert. Dies lässt die Vermutung nahe, dass solche Vorhaben längerer Wirkungszeiträume bedürfen.

Allokationseffizienz: Die Wirkung pro investierte Einheit ist durch das komplexe Set-up eher schwierig messbar, da zum einen über zwei Fonds (Eigen- und Fremdkapital) investiert wird und zum anderen sich die Versicherungsnehmer nicht eins zu eins durch die Versicherungsanbieter übersetzen lassen. Aktuell erreichte jeder Versicherungsanbieter ungefähr 1,5 Millionen (Klima-) Versicherungsnehmer²⁷. Das Verhältnis ist tendenziell steigend, was wohl auf die Skalierung zurückgeführt werden kann. Ist ein Produkt einmal auf dem Markt etabliert und hat sich bewährt, ist naheliegend, dass die Nachfrage tendenziell eher steigt. Das Verhältnis zwischen Versicherungsnehmer und Versicherungsanbieter (bzw. Investmentnehmer) ist im Eigenkapitalfonds signifikant höher. Der Grund dafür ist, dass Investitionen im Eigenkapitalfonds schnell skalierbar sind. Im Fremdkapitalfonds wird auf der Mikroebene gearbeitet und die Einführung von Versicherungsprodukten dauert lange und ist folglich zeitaufwändiger.

Produktionseffizienz: Die Gesamtkostenquote des Fonds betrug 2,77 % (2017), 4,18 % (2018), 4,60 % (2019), 9,28 % (2020)²⁸ und 6,63 % (2021). Dies ist eine durchgehend hohe Gesamtkostenquote im Vergleich mit anderen Impact Fonds.²⁹ Am meisten ins Gewicht fallen die Kosten für die Management bzw. Performance-Fees welche bspw. im Jahr 2021 bei rd. 5,5 % lagen.³⁰ Daher scheint die Produktionseffizienz (zumindest im Vergleich zu anderen FZ-Fonds) eher niedrig zu sein. Darüber hinaus befindet sich der Fonds - obwohl er in den meisten Jahren ein positives Jahresergebnis erzielen konnte - in Summe betrachtet weiterhin in der Verlustzone. Diese Verluste sind von den First Loss-Fondsinvestoren zu tragen.

Auf der anderen Seite muss jedoch erwähnt werden, dass der Fonds in den Jahren 2017, 2018, 2019 und 2021 ein positives Jahresergebnis erzielt hat; bspw. Im Jahr 2021 rd. 1,2 Mio. USD.³¹

Es ist noch zu früh abschließend zu beurteilen, wie viele der Versicherungspolice, die durch die PSF gefördert werden, danach auch wieder (ohne Hilfe der PSF) erneuert werden (siehe Effektivität). Zum anderen kann noch keine Aussage dazu getroffen werden, inwiefern das Policen-Wachstum vorangeht und das Produkt der Klimaversicherung diversifiziert in verschiedenen EL angeboten werden kann. Eine Trendbeobachtung lässt die Aussage zu, dass in der langen Frist ein solides Wachstum erreicht werden kann. Versicherungspolice werden im Schnitt zu 75 % erneuert. Für eine Erneuerung ist es laut Fondsmanager von großer Bedeutung, dass die Beziehung und Kommunikation zwischen Versicherungsanbieter und Versicherungsnehmer gut gemanagt sind. Zudem wirkt es sich positiv aus, wenn Auszahlungen im Falle eines Schadens in einer Region getätigt werden und diese Information zwischen den Einwohnern

²⁷ Die Anzahl Versicherungsnehmer berechnet sich folgendermaßen: Die Gesamtanzahl Versicherungsnehmer (ca. 39 Mio.) dividiert durch die Anzahl Versicherungsanbieter (26). Will man die Anzahl von Policen, so wird diese Zahl noch durch den Haushaltsmultiplikator dividiert, welcher abhängig vom jeweiligen Investitionsland ist.

²⁸ Der besonders hohe Wert im Jahr 2020 geht darauf zurück, dass beim Final Closing zwei weitere Investoren hinzukamen und diese gemäß Fondsprospekt dem Fondsmanager eine zusätzliche Management Fee in Höhe von 2 Mio. EUR zahlen mussten.

²⁹ Die durchschnittliche Gesamtkostenquote laut der Umfrage "2019 SYMBIOTICS MIV SURVEY" lag im Jahr 2017 bei rd. 2,9 % und im Jahr 2018 bei rd. 2,4 % (symbioticsgroup.com/wp-content/uploads/2020/02/symbiotics-symbiotics-2019-miv-survey.pdf). Man muss allerdings anmerken, dass bei der Umfrage-Benchmark Performance Fees nicht inkludiert sind und dass Impactfonds ein sehr breites Feld (hinsichtlich Zielsetzung, Sektor, Region, Markt, Assetclass, Fondsstruktur etc.) aufweisen.

³⁰ Berechnet anhand der Annual Reports und Daten des Fondsmanagers als: Investment Management Fees / Portfolio (NAV). D.h. konkret: 4.508.612 USD / 81.082.795 USD

³¹ Berechnet anhand der Annual Reports und Daten des Fondsmanagers als: Operating Profit / Portfolio (NAV). D.h. konkret: 4.248.384 USD / 81.082.795 USD. Der Eigenkapitalfonds operiert jedoch nicht kostendeckend und wird durch den Fremdkapitalfonds ausgeglichen (siehe auch Kapitel Nachhaltigkeit).

geteilt wird, da das Konzept einer Versicherung und deren Vorteile für einen großen Teil der Bevölkerung neu sind.

Rund die Hälfte (49%) der Fremdkapitalengagements des Fonds wurden in Lokalwährung ausgereicht, so dass das Währungsrisiko in diesen Fällen bei Fonds lag, der diese Risiken jedoch mit entsprechenden Hedging-Transaktionen abgesichert hat.

Abschließend kann man sagen, dass die Anfangsphase des Fonds schleppend verlief und der Portfolioaufbau und das Hinzugewinnen von Versicherungsanbietern mehr Zeit in Anspruch nimmt als angedacht. Außerdem haben äußere Einflüsse wie die Corona-Pandemie die genannten Herausforderungen noch vergrößert. Der Fonds operiert zudem im Vergleich zu anderen Impact Fonds mit hohen Kosten. Es kann jedoch davon ausgegangen werden, dass in der langen Frist ein Skalierungseffekt entsteht. Berücksichtigt man die Steigerungen verschiedener Kennzahlen bis 2021, sind solche einsetzende Skalierungseffekte klar zu erkennen.³² Insgesamt wird die gewählte Fondsstruktur als geeignet angesehen.

Auf Basis der Zeiteffizienz, Allokationseffizienz und Produktionseffizienz wird zusammenfassend die Effizienz mit eingeschränkt erfolgreich bewertet. Der Fonds operiert zwar zu vergleichsweise hohen Kosten und benötigt eine längere Zeit, um Versicherungsprodukte erfolgreich einzuführen. Dies ist jedoch bei einem solchen Vorhaben nachvollziehbar und diese Marktbildung scheint notwendig, um die Versicherungsnehmer effizient zu bedienen.

Effizienz Teilnote: 3

Übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen

Ziel auf der Impact-Ebene war es, einen Beitrag zur Armutsbekämpfung und zur Ernährungssicherheit zu leisten. Zieht man beispielsweise Ernährungssicherheitsdaten von den Gebieten, in die der Fonds investiert heran, ist die Tendenz der Ernährungssicherheit steigend (bspw. die "Durchschnittliche Angemessenheit der Nahrungsenergieversorgung").³³ Durch die steigende Anzahl Versicherungsnehmer und das hohe Verhältnis zwischen Anzahl gemeldeter Schadenfälle und Auszahlungen, kann davon ausgegangen werden, dass der Fonds einen Teil zu dieser Entwicklung beiträgt.

Diese Tendenz (Anzahl Policen) ist zudem steigend: Die Versicherungsanbieter senden vierteljährliche Berichte, die die Anzahl der von ihnen vermittelten Policen sowie die Anzahl der Versicherungsnehmer enthalten. Es wird eine stetige Zunahme der abgeschlossenen Versicherungsverträge beobachtet. Als Beispiel zeigte ein Versicherungsanbieter im Vergleich zu 2018 einen Anstieg der Versicherungspolicen um das 1,6-fache und ein anderer um das 1,2-fache. Die meisten Versicherungen sind dabei sogenannte Ernteausfallversicherungen, welche die Ernte im Falle eines Schadens absichern. Versicherungsanbieter berichteten dem Fonds, dass das von ihnen angebotene Klimaversicherungsprodukt dazu beiträgt, die Zahlungsfähigkeit ihrer Versicherungsnehmer aufrechtzuerhalten.

Dem Vorhaben kommt zudem eine spezielle Rolle zu, da es fast keine oder keine vergleichbaren Initiativen gibt. Als einziges Programm im Rahmen der G7 InsuResilience Global Partnership, die sowohl privates Kapital aufbringt als auch in den privaten Sektor investiert, ist der Fonds auf dem Markt von strategischer Bedeutung, um die Widerstandsfähigkeit gegenüber klimabedingten Ereignissen durch Versicherungen zu erhöhen. Damit erfolgt die Positionierung des Fonds am Markt zusätzlich zu den Bemühungen im Rahmen von Maßnahmen zur Klimaanpassung. Der Fonds tut dies, indem er eine Struktur geschaffen hat, die private Kreditvergabe, Eigenkapitalinvestitionen sowie Projekte zum Aufbau von Kapazitäten vorsieht. Somit konnte auch begrenzt ein "Moving-the-Needle"³⁴ Effekt erzielt werden. Der Anteil des privaten Kapitals lag bei 48 % im Fremdkapital-Subfonds, bei 32 % im Eigenkapital-Subfonds.

³² Zum Beispiel haben sich die Policen von 2020 auf 2021 mehr als verdoppelt.

³³ Beispiele sind die Mongolei (<https://data.humdata.org/dataset/faostat-food-security-indicators-for-mongolia>), Tadjikistan (https://data.humdata.org/dataset/faostat-food-security-indicators-for-tajikistan?force_layout=desktop) und Myanmar (<https://data.humdata.org/dataset/faostat-food-security-indicators-for-myanmar>).

³⁴ Der Begriff "Moving-the-Needle" Effekt wird verwendet, wenn ein Vorhaben es ermöglicht, eine spürbare Veränderung vorzunehmen, etwas so zu ändern oder zu modifizieren, dass die Wirkung des Handelns messbar ist. Meistens wird das Bewegen der Nadel im positiven Sinne verwendet, was bedeutet, Fortschritte in Richtung eines Ziels zu machen.

Die TAF bzw. die PSF haben dabei ebenfalls einen spürbaren Effekt. So können durch diese Unterstützung Projekte realisiert werden, die sonst nicht realisierbar gewesen wären. Zum Beispiel unterstützen die TAF und PSF einen nigerianischen Versicherungsanbieter, der mittlerweile auch in den landwirtschaftlichen Versicherungsmarkt diversifiziert hat. Der Versicherungsanbieter hat z.B. auch mit Unterstützung des Fonds eine Wetterindexversicherung³⁵ nach einem Pilotprojekt eingeführt.

Jedoch liegt das Vorhaben betreffend seiner Impact Ziele wie bereits erwähnt nicht mehr innerhalb des Zeitplans. Während der Projektprüfung wurden für das Impact-Ziel keine quantifizierbaren Zielgrößen definiert, da implizit davon ausgegangen wurde, dass bei Erreichung der Outcome-Ziele auch das Impact-Ziel erreicht werden würde. Dies ist auch in der Rückschau logisch korrekt und begründet. Da die Outcome-Ziele teilweise, insbesondere mit Hinblick auf die Anzahl Begünstigter, bislang deutlich verfehlt wurden, liegt auch der Beitrag zum Impact-Ziel unter den Erwartungen, bzw. wird der angestrebte Impact erst zu einem späteren Zeitpunkt durch die Skalierung erreicht werden können. Dies wird jedoch primär dem innovativen Charakter des Vorhabens zugeschrieben, der entsprechend längere Wirkungsperioden voraussetzt. Es hat sich gezeigt, dass Mundpropaganda und Auszahlungen im Falle eines Schadens zu einer enormen Steigerung im Vertrauen der Endkunden führen und ein Visualisierungssignal senden, dass solche Versicherungen greifen und Auszahlungen auch wirklich erfolgen. Somit muss betreffend des Outcome-Zieles noch weiter abgewartet werden.

Es konnten keine unerwünschten Effekte durch die Maßnahmen festgestellt werden. Zusammengefasst wird die übergeordnete entwicklungspolitische Wirkung mit erfolgreich bewertet.

Übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen Teilnote: 2

Nachhaltigkeit

Analysiert man die Erneuerungsraten der Policen, kommt man auf einen Durchschnitt von 75 %. Für eine Erneuerung ist es laut Fondsmanager von großer Bedeutung, dass die Beziehung und Kommunikation zum Versicherungsnehmer seitens des Versicherungsanbieters gut gemanagt werden. Zudem wirkt es sich positiv aus, wenn Auszahlungen im Falle eines Schadens in einer Region getätigt werden und diese Information zwischen den Einwohnern geteilt wird, da viele Endkunden mit dem Konzept einer Versicherung und deren Vorteile nicht vertraut sind. Wichtig ist auch zu beurteilen, welchen Effekt durch die Prämienreduktion der PSF erzielt wird. Setzt man Prämienreduktionen ein, besteht die Gefahr, dass die Versicherungen nach Ende der temporären Subventionsphase zu teuer für die Endkonsumenten sind bzw. zu unattraktiv. Es kann zu diesem Zeitpunkt noch keine Schätzung betreffend Erneuerungsraten getätigt werden, da die PSF erst seit 2019 operiert und alle Projekte noch laufen. Aufgrund von aktuellen Einschätzungen und Erfahrung, erwartet man jedoch einen nachhaltigen Effekt der PSF (vgl. Kapitel Effektivität). Durch die Visibilität der Auszahlungen und die Verbreitung der Versicherungsprodukte, kann von einem nachhaltigen Effekt durch den Fonds ausgegangen werden. Zudem ist es naheliegend, dass durch die langen Einführungsphasen der Versicherungsprodukte diese bedacht strukturiert sind und auch im Markt bleiben.

Die Kosten des Fonds werden aus den Erträgen der beiden Sub-Fonds getragen. Der Eigenkapital Subfund zahlt laufende Kosten aus den Kapitalzusagen der Investoren, die durch Veräußerungserlöse der Beteiligungen später erstattet werden sollen. Der Fonds erzielte in den Jahren 2017, 2018, 2019 und 2021 gesamthaft in positives Jahresergebnis. Jedoch erlitt der Eigenkapital Sub-Fonds jeweils im Jahr 2018 und 2019 einen Verlust und der Fonds konnte nur durch den positiven Beitrag des Fremdkapital Sub-Fonds kostendeckend operieren. Des Weiteren musste der Fremdkapital Sub-Fonds nach zwei voll kostendeckenden Jahren im Jahr 2020 hohe Risikovorsorgeaufwendungen (4,3 Mio. USD mehr im Vergleich zum Vorjahr) und Hedgingverluste (2,5 Mio. USD mehr im Vergleich zum Vorjahr) hinnehmen. Somit erzielte der Fremdkapital Sub-Fonds im Jahr 2020 einen Jahresverlust von 3,45 Mio. USD und der Gesamtfonds einen Jahresverlust von knapp 9,5 Mio. USD. Der EK-Subfonds ist (wie bei Eigenkapitalfonds üblich) durchgehend defizitär, da die Kosten aus dem Kapital gezahlt und erst durch spätere Verkaufserlöse ausgeglichen werden sollen. Mittelfristig scheint sich der Fonds finanziell tragen zu können. Eine positive Entwicklung zeigt sich vor allem im jüngsten Fiskaljahr 2021, wobei der Gesamtfonds einen

³⁵ Wetterindex-Deckungen erlauben, Wetterrisiken im Griff zu behalten oder abzusichern. Wetterindex-Versicherungen sind parametrische Deckungen, die ausgezahlt werden, sobald ein Wetterereignis einen bestimmten Schwellenwert erreicht.

Jahresgewinn von 1,2 Mio. USD erzielte (dazu trug der Eigenkapital Sub-Fonds rd. 1,1 Mio. USD bei und der Fremdkapital Sub-Fonds rd. 0,1 Mio. USD).³⁶

Die Investitionsperiode des EK-Subfonds ist auf 10 Jahre festgelegt, mit einer zweimaligen Möglichkeit, die Laufzeit um jeweils ein Jahr zu verlängern. Der FK-Subfonds kann während der gesamten 12-jährigen Laufzeit Kredite vergeben, solange deren Rückzahlung vollständig innerhalb dieser 12 Jahre liegt.

Die Prämiensubventionen haben ein zeitliches Limit pro Projekt von fünf Jahren. Ziel ist, dass die Projekte danach auch ohne die Subventionierung weiterlaufen. Wie bereits erwähnt, kann der Effekt in der langen Frist noch nicht beurteilt werden. Jedoch ist es vorstellbar, dass Policen-Erneuerungen auch ohne Zuschüsse vorstellbar sind, vor allem wenn Versicherungsauszahlungen im Rahmen von Schadensfällen zuvor ein Signal in der Region ausgesendet haben. Die Bildung durch die TAF ist zudem durchaus in der Lage, einen langfristig positiven Effekt auf das Bewusstsein und das Wissen über den Versicherungsmarkt zu erzielen. Inwieweit die Versicherungen nach Abschluss der Markteinführungsphase ihre Policen in profitabler Weise anbieten können, wird sich insbesondere nach Auslaufen der Prämiensubventionen zeigen.

Trotz des Verlustes im Jahr 2020, welcher wohl auch auf die außerordentliche Situation (Corona) zurückgeführt werden kann, kann der Fonds bislang nur knapp kostendeckend operieren. Jedoch befindet sich der Eigenkapital Sub-Fonds seit Gründung noch nicht konstant im profitablen Bereich der "J-Curve" und, wie bei Eigenkapital-Fonds in den ersten Jahren üblich, kann die Rentabilität erst zuverlässig nach Exit der Investitionen bewertet werden. Eine Bewertung der Profitabilität und Nachhaltigkeit des Eigenkapital Sub-Fonds ist daher schwierig. Aufgrund von aktuellen Schätzungen liegt der Return (vor Management-Fees) in einem für Eigenkapital-Fonds üblichen Bereich. Die Nachhaltigkeit der Prämiensubvention kann zudem noch nicht abschließend beurteilt werden.

Die Nachhaltigkeit wird mit der Teilnote eingeschränkt erfolgreich bewertet.

Nachhaltigkeit Teilnote: 3

³⁶ Quelle: Annual Report 2021.

Erläuterungen zur Methodik der Erfolgsbewertung (Rating)

Zur Beurteilung des Vorhabens nach den Kriterien **Relevanz, Kohärenz, Effektivität, Effizienz, übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen und Nachhaltigkeit** sowie zur abschließenden **Gesamtbewertung** der entwicklungspolitischen Wirksamkeit wird eine sechsstufige Skala verwendet. Die Skalenergebnisse sind wie folgt belegt:

Stufe 1	sehr erfolgreich: deutlich über den Erwartungen liegendes Ergebnis
Stufe 2	erfolgreich: voll den Erwartungen entsprechendes Ergebnis, ohne wesentliche Mängel
Stufe 3	eingeschränkt erfolgreich: liegt unter den Erwartungen, aber es dominieren die positiven Ergebnisse
Stufe 4	eher nicht erfolgreich: liegt deutlich unter den Erwartungen und es dominieren trotz erkennbarer positiver Ergebnisse die negativen Ergebnisse
Stufe 5	überwiegend nicht erfolgreich: trotz einiger positiver Teilergebnisse dominieren die negativen Ergebnisse deutlich
Stufe 6	gänzlich erfolglos: das Vorhaben ist nutzlos bzw. die Situation ist eher verschlechtert

Die Stufen 1–3 kennzeichnen eine positive bzw. erfolgreiche, die Stufen 4–6 eine nicht positive bzw. nicht erfolgreiche Bewertung.

Die **Gesamtbewertung** auf der sechsstufigen Skala wird aus einer projektspezifisch zu begründenden Gewichtung der sechs Einzelkriterien gebildet. Die Stufen 1–3 der Gesamtbewertung kennzeichnen ein „erfolgreiches“, die Stufen 4–6 ein „nicht erfolgreiches“ Vorhaben. Dabei ist zu berücksichtigen, dass ein Vorhaben i. d. R. nur dann als entwicklungspolitisch „erfolgreich“ eingestuft werden kann, wenn die Projektzielerreichung („Effektivität“) und die Wirkungen auf Oberzielebene („Übergeordnete entwicklungspolitische Wirkungen“) **als auch** die Nachhaltigkeit mindestens als „eingeschränkt erfolgreich“ (Stufe 3) bewertet werden.