

Schneemangel:  
Helfen können  
Wetterzertifikate.



GABRIELE PUTZ/PIRELLA GÖTTSCHE LOWE

**Klima** Die Erde wird immer wärmer. Diesen Dezember diskutiert die Welt in Paris, wie sie den Temperaturanstieg bremsen will. Es ist die wichtigste Konferenz seit 2009. Was dort beschlossen wird, trifft auch die Wirtschaft: Für sie ist der Klimawandel ein Risiko und eine Chance zugleich. Welche Folgen sich für Schweizer Firmen ergeben, beleuchtet die «Handelszeitung» in einer siebenteiligen Serie.

- Teil 1: Der Klimawandel als Chance
- Teil 2: Geforderte Agrarwirtschaft
- Teil 3: Grosse Risiken – hohe Prämien
- Teil 4: Die Neuerfindung der Alpen
- Teil 5: Industrie der Klimatechniker
- Teil 6: Energie aus neuen Quellen
- Teil 7: Die Schlüsselrolle der Banken

**Mehr Infos unter:**  
[www.handelszeitung.ch/klima](http://www.handelszeitung.ch/klima)

# Geld statt Wunschwetter

**Versicherer** Der Klimawandel fordert die Branche. Neue Policen und ein neues Rollenverständnis müssen her.

LAURA FROMMBERG

**W**asser ist Leben. Was auf den ersten Blick eine abgedroschene Floskel ist, beschreibt für Bauern in Äthiopien die Realität. Bleibt der Regen aus, vertrocknet ihre Ernte. Ihre Einnahmen fallen aus. Um sich selbst und die Familie ernähren zu können, müssen sie ihre Tiere schlachten. Und so verlieren sie wiederum eine spätere Einnahmequelle.

Tausende Kilometer von diesen Bauern entfernt sitzen Leute, die das ändern und dabei erst noch Geld verdienen wollen. In einem unscheinbaren Haus an der Zürcher Seebahnstrasse im Kreis 3 residiert die Firma CelsiusPro. Sie hat sich auf Finanzprodukte spezialisiert, die mit Wetterrisiken zusammenhängen.

## Mikroversicherung für ein paar Dollar

Für Bauern in Afrika etwa gibt es eine Mikroversicherung für ein paar Dollar im Jahr. Bleibt der Regen aus, werden sie entschädigt. Die Prämie berechnet sich je nach Dürrerisiko und nach dem Betrag, den der Bauer im Notfall ausgezahlt bekommen möchte. Etwa 5 bis 10 Prozent des maximalen Auszahlungsbetrages zahlt der Bauer. In vielen Regionen Afrikas nutzt CelsiusPro Daten der Nasa, um zu berechnen, wie viel Regen fallen sollte. Sonst helfen Angaben von offiziellen Wetterstationen.

Solche Mikroversicherungen sind nur ein Weg, wie sich Versicherer auf die Veränderungen einstellen, die mit dem Klimawandel einhergehen. Die Nachfrage nach neuen Versicherungsprodukten gibt es schon lange nicht mehr nur in armen Ländern, es ist ein weltweites Phänomen. «Weltweit sind bislang lediglich 20 bis 30 Prozent der Risiken versicherbar. Die Versicherungsindustrie hat somit grosses Wachstumspotenzial», sagt Pia Tischhauser, Versicherungsexpertin bei der Beratungsgesellschaft BCG.

Auch in der Schweiz birgt das Wetter hohe Risiken. Durch Hochwasser, Bergstürze, Rutschungen, Murgänge und Hagel entstanden zwischen 1972 und 2014 allein in der Schweiz Schäden in der Höhe von 13,6 Milliarden Franken. Die höchsten Kosten verursachen hierzulande Überschwemmungen mit durchschnittlich rund 300 Millionen Franken pro Jahr. Tendenz: Steigend.

Das Potenzial dahinter hat CelsiusPro-Gründer Mark Rüegg früh erkannt. Seine Firma gibt es seit 2008. Zuvor war Rüegg im Investment Banking der UBS tätig. «Klimawandel habe ich als Megatrend gesehen», erzählt er. Er wollte dabei sein. «Und weil ich eben in der Finanzindustrie gearbeitet habe, konnte ich schlecht anfangen, Bewässerungsanlagen oder Ähnliches zu bauen.» Also entwarf er Finanzprodukte.

Angefangen hat CelsiusPro mit Wetterzertifikaten. Die geben Unternehmen die Möglichkeit, sich gegen Wetterrisiken abzusichern. Fällt etwa ein Festival buchstäblich ins Wasser, so könnte ein Zertifikat helfen, die dadurch entstandenen Kosten aufzufangen. Es gibt auch andere Anwendungsmöglichkeiten. Skigebiete

könnten sich so gegen Schneemangel schützen, der in den kommenden Jahren laut vielen Prognosen häufiger auftreten wird. Arosa bot vor einiger Zeit Besuchern eine Sonnenscheingarantie an. Auch daran war CelsiusPro beteiligt. Inzwischen arbeitet die Firma mit grossen Versicherern zusammen, die auf die Wetterentwicklung abgestimmte Produkte anbieten.

Als reine Profiteure des Klimawandels kann man die Versicherungsbranche aber nicht bezeichnen. Innovative Produkte sind die eine Sache. «Auf der anderen Seite macht der Wandel aber bestimmte Risiken nicht mehr versicherbar», so Martin Eling, Lehrstuhlinhaber und Direktor des Instituts für Versicherungswirtschaft an der Universität St. Gallen (HSG). Ein Beispiel seien die USA, wo Versicherer am Golf von Mexiko bestimmte Policen nicht mehr anbieten wollten, weil die Risiken so hoch seien, dass sie schier nicht mehr gedeckt werden könnten.

Ein weiteres Problem: «Die Schwierigkeit für die Versicherungsunternehmen liegt darin, die Risiken zu bewerten, Produkte und Lösungen zur Deckung der Risiken zu entwickeln und den Preis für die Risiken im Markt durchzusetzen», so Tischhauser. Übersetzt heisst das: Der Klimawandel macht vieles unvorhersehbar, es gibt keine historischen Daten. Die sind aber bei der Berechnung der Risiken und Prämien essenziell, da Versicherer ihre Prämie auf Daten der Vergangenheit basieren; diese Daten sind mit dem Klimawandel aber nur noch eingeschränkt zu gebrauchen.

## Versicherer müssen beraten

Daher ändert sich auch die Rolle der Versicherer mit dem Klimawandel. Zentral sei, so HSG-Professor Eling, dass die Unternehmen sich nicht mehr nur als Anbieter von Versicherungsprodukten verstanden. Sie hätten auch eine wichtige Beratungsfunktion. «Die Versicherer müssen gemeinsam mit dem Kunden den richtigen Mix aus Prävention und Versicherung sicherstellen.» Nur dann könne man Risiken angemessen im Griff behalten und die Prämien schossen nicht durch die Decke.

Bei Zürich etwa versucht man das mit dem sogenannten Naturgefahren-Radar. Hausbesitzer, Bauherren, Mieter oder Unternehmer können sich online informieren, wie sehr ihr Standort von Klimarisiken betroffen ist. Auch die Mobiliarforscher in Sachen Risikoprävention. Das Mobiliar Lab für Naturrisiken ist eine gemeinsame Forschungsinitiative der Universität Bern und der Mobiliar. Die Mitarbeiter suchen Antworten auf Fragen rund um Hochwasser, Hagel und Stürme.

Noch etwas anderes haben die Versicherer erkannt: Neue Herausforderungen lassen sich meistern, indem man sich zusammenschliesst – und zwar grenzübergreifend. So lassen sich die Prämien geringer halten. In neuartigen Versicherungspools wie der Caribbean Cat Risk Insurance Facility oder der African Risk Capacity schliessen sich verschiedene Länder mit demselben Risikoprofil zusammen, um so die Kosten für gewisse Naturereig-

nisse unter sich aufzuteilen. Das macht vor allem bei Schwellenländern Sinn, die durch Naturkatastrophen wie Erdbeben, Überschwemmungen oder Wirbelstürme gefährdet sind. «Ob der Klimawandel in Summe für die Assekuranz gut oder

schlecht ist, ist schwer zu sagen», so Eling. BCG-Expertin Tischhauser sieht das pragmatischer. Erhöhte Risiken seien grundsätzlich gut, das sei ihr Geschäft. Einig sind sich die Experten aber darin: Die Branche muss sich neu erfinden.

**300**

Millionen Franken kosten Überschwemmungen in der Schweiz pro Jahr.

peugeot-professional.ch

## PEUGEOT BUSINESS LINE

### NEUER PEUGEOT 508 SW DIE STRASSE GEHÖRT IHM

**LEASING  
ab CHF 329.-/Monat**

PEUGEOT EMPFIEHLT TOTAL

**WILLKOMMEN IN DER BUSINESS CLASS. JETZT BEREITS AB CHF 26101.-**

Entdecken Sie die Limousine, die speziell für die Bedürfnisse von Geschäftskunden entwickelt wurde. Der neue Peugeot 508 SW Business Line besticht durch markantes Design, hohe Verarbeitungsqualität und viel Fahrspaß. Für enorme Fahrdynamik sorgen die kraftvollen PureTech-Benzin- und BlueHDi-Dieselmotoren. Die neue Motorengeneration überzeugt auch mit höchster Sparsamkeit: Verbrauch und CO<sub>2</sub>-Ausstoss werden um bis zu 25% reduziert. Aussen wird der exklusive Auftritt von einer Full-LED-Leuchtsignatur vollendet und innen sorgen High-Tech-Cockpit und Panoramaglasdach für ein Höchstmass an Komfort und Konnektivität. Erfahren Sie mehr über den perfekten Geschäftswagen bei Ihrem Peugeot-Partner.

Peugeot 508 SW Business Line THP 165 555, CHF 32 222.-, Flottenrabatt CHF 6 121.-, Endpreis CHF 26 101.- oder ab CHF 329.- monatlich, inkl. Leasing 2,9% und SwissPack Plus (für 4 Jahre oder 60 000 km). Verbrauch kombiniert 6,0l/100km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 139g/km, Energieeffizienzklasse E. Abgebildetes Fahrzeug: Peugeot 508 SW Allure BlueHDi 180 S5S EAT6, mit Sonderausstattung, CHF 42 542.-, Flottenrabatt CHF 8 082.-, Endpreis CHF 34 460.- Verbrauch kombiniert 4,6l/100km, Benzinäquivalent 5,2l/100km, CO<sub>2</sub>-Ausstoss 119g/km, Energieeffizienzklasse B. Gültig für Bestellungen vom 1.11. bis 31.12.2015. Der durchschnittliche CO<sub>2</sub>-Ausstoss aller in der Schweiz verkauften Neuwagenmodelle beträgt 139g/km. Preise exkl. 8% MWST. Business-Line-Modelle sind für die gewerbliche und berufliche Nutzung bestimmt, die Angebote sind damit ausschliesslich für Flottenkunden bei allen teilnehmenden Peugeot Partnern gültig.

## NEUER PEUGEOT 508 SW

MOTION & EMOTION

