

BIMA brengt mobiel (zorg)verzekering naar ontwikkelingslanden

24 oktober 2016

BIMA levert haar klanten een microverzekering. Klanten schaffen een lidmaatschap van drie, zes of twaalf maanden aan. Met dit lidmaatschap krijgen zij een verzekering en een ongelimiteerd aantal gesprekken met een gekwalificeerde dokter. De klant betaalt het dagelijkse bedrag van 60 cent met beltegoed. Aangezien 93% van deze klanten leeft met minder dan 10 dollar per dag, is het van groot belang dit bedrag laag te houden. Om dit te bewerkstelligen werkt BIMA nauw samen met telefoon- en verzekeringsmaatschappijen in de desbetreffende landen.

Waardecreatie

Het idee is simpel, maar maakt een groot verschil. In ontwikkelingslanden heeft minder dan vijf procent van de mensen een (levens)verzekering. Dit is opvallend, omdat het juist in deze landen een groot financieel effect heeft wanneer een familielid komt te overlijden of ziek wordt. Onderzoek van BIMA wijst uit dat dit vier oorzaken heeft: een gebrek aan vertrouwen, educatie en toegankelijkheid, en te hoge kosten. Het is dan ook niet vreemd dat 90% van BIMA's 24 miljoen klanten voor het eerst een verzekering krijgt.

BIMA

Het bedrijf zag het levenslicht in december 2010. Inmiddels opereert BIMA in 15 landen, verspreid over Azië, Afrika, Zuid-Amerika en de Cariben. Hier zijn 3500 lokale werknemers in dienst. Deze werknemers zijn niet alleen verkoper, maar ook docent: vaak weten klanten weinig van verzekeringen af. De lokale werknemers spelen dan ook een grote rol in het succes van BIMA. Met alleen technologie kom je er niet, aldus BIMA.