

Dr. Sandro C. Principe / Daniela Bücker \*

## Transformation des Rückversicherungsgeschäfts durch elektronische Marktplätze – Aktuelles Wettbewerbsumfeld und strategische Positionierung von *inreon*

### Aktuelle Herausforderungen des traditionellen Rückversicherungsmarktes

Die weiträumige Verbreitung von Internettechnologie seit Anfang der 90er-Jahre beeinflusste die Situation auf dem globalen Rückversicherungsmarkt zunächst verhalten, in den letzten Jahren jedoch ganz besonders. Weltweit unterliegen sowohl Erst- als auch Rückversicherungsmärkte einem Konsolidierungstrend. Dieser hat – insbesondere durch verbesserte Diversifikationsmöglichkeiten – direkte Auswirkungen auf das Zessionsverhalten und er reduzierte in der Vergangenheit die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz. Zahlreiche Trends, wie beispielsweise die Konvergenz der Finanzmärkte, die Erhöhung von Selbstbehalten sowie der zunehmende Anteil an Selbstversicherung führen zu einem reduzierten Wachstum, zur Bildung von Überkapazitäten und ein damit verbundenes verringertes Prämienniveau auf dem traditionellen Rückversicherungsmarkt (Abbildung 1).

Diese Entwicklungen haben zur Folge, dass internationale Rückversicherer zunehmend vielversprechende, internetbasierte Wertschöpfungsalternativen verfolgen, die sich kurz- bis mittelfristig in einer Anpassung bestehender, langfristig jedoch in der Aufstellung neuer Geschäftsmodelle widerspiegeln werden.

### Aktuelles Wettbewerbsumfeld der Online-Applikationen zwischen Erst- und Rückversicherern

Accenture (früher bekannt als Andersen Consulting) untersuchte durch Online-

Recherchen sowie Telefoninterviews das Wettbewerbsumfeld von Online-Applikationen zwischen Erst- und Rückversicherern. Zusammenfassend lassen sich folgende Ergebnisse festhalten:

Das Wettbewerbsumfeld lässt sich anhand der Anbieter charakterisieren und in «One-to-Many»- und «Few-to-Many»-Applikationen gruppieren (Abbildung 2). Als «One-to-Many»-Applikationen werden solche Angebote bezeichnet, welche den Austausch von Rückversicherungsrisiken zwischen einem Rückversicherungs- sowie vielen Erstversicherungsunternehmen unterstützen. «Few-to-Many»-Applikationen dagegen unterstützen den Austausch von Rückversicherungsrisiken zwischen wenigen Rückversicherungs- und vielen Erstversicherungsunternehmen.

### «One-to-Many»-Applikationen

Die weltweit grössten Rückversicherer bieten Preisinformationen bzw. den

Abschluss ausgewählter Produkte online an. Die im Folgenden genannten Initiativen ermöglichen Erstversicherern den Abschluss des Vertrags mit einem einzigen Rückversicherer («One-to-Many»-Konzept). Aufgrund der Beschränkung des Vertragsabschlusses mit nur einem Rückversicherer können Kosteneinsparungspotenziale auf Seiten der Erstversicherer nicht vollständig ausgenutzt werden. Der Erfolg dieser Initiativen wird auf sehr spezialisierte Produkte beschränkt sein. Die Initiativen konzentrieren sich überwiegend auf das fakultative Rückversicherungsgeschäft.

Die aktuell existierenden «One-to-Many»-Applikationen sind:

**ELRiX ([www.elrix.com](http://www.elrix.com)):** ELRiX ist eine Initiative der Swiss Re und wurde Mitte 1999 lanciert. Auf dieser Plattform bietet Swiss Re registrierten, international operierenden Erstversicherern, Brokern und Captives Rückver-

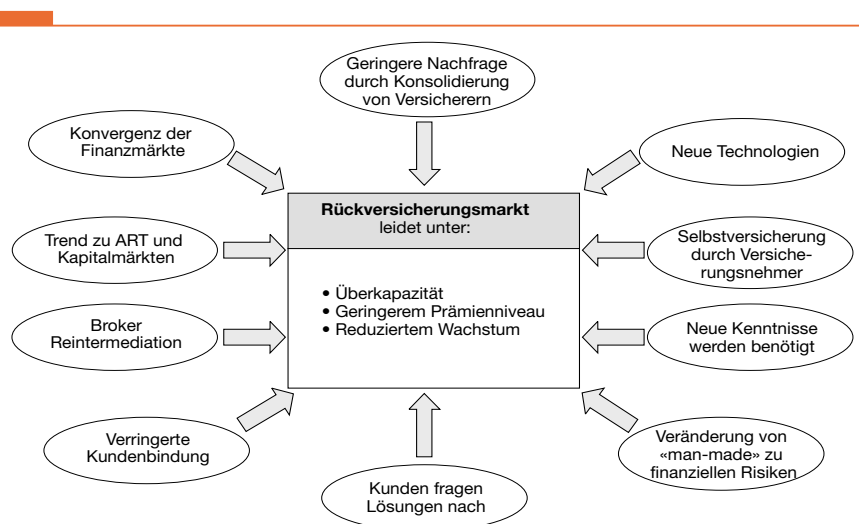


Abb. 1: Aktuelle Trends im traditionellen Rückversicherungsmarkt

\* Die Autoren: Sandro C. Principe, Senior Manager bei Accenture / Daniela Bücker, Analyst bei Accenture

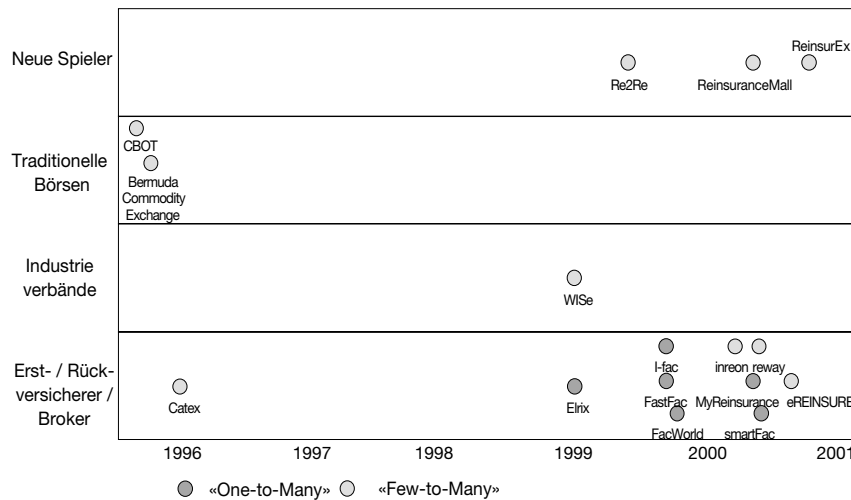


Abb. 2: Zeitliche Entwicklung des Wettbewerbsumfelds von Online-Applikationen zwischen Erst- und Rückversicherern (Stand Februar 2001)

sicherungskapazitäten an. Bei ELRiX kann der Benutzer Preisinformationen zu CatXL Produkten in Europa, Aviation weltweit und Wetterderivativen für ausgewählte Standorte erhalten und diese anschliessend online abschliessen. Darüber hinaus können Online-Quotierungen zu Haftpflichtrisiken in Lateinamerika und zu Sachversicherung in den USA eingeholt werden. Als zusätzlicher Service («Value Added Services») bietet ELRiX eine Informationsdatenbank zu Naturgefahren.

#### FacWorld (www.facWorld.com):

FacWorld ist eine Initiative der GeneralCologne Re. Sie bietet registrierten Benutzern die Möglichkeit, Nachfrage nach Rückversicherungskapazität zu erfassen und an ausgewählte Underwriter der GeneralCologne Re zu senden. Die angebotenen Produkte sind aus den Sparten Haftpflicht, Sachversicherung und Transportversicherung. Das Angebot beschränkt sich auf fakultative Einzelrisiken. FacWorld bietet keine Online-Quotierungen; diese werden manuell von Underwritern eingegeben.

**MyReinsurance.com (www.myReinsurance.com):** Im November 2000 lancierte ERG Group MyReinsurance.com. Mit Hilfe dieses Tools soll die Erneuerung von fakultativen Haftpflichtrisiken vereinfacht werden.

Darüber hinaus können Schadeninformationen übertragen sowie der Status des Schadenbearbeitungsprozesses abgefragt werden. Borderaux können generiert, verändert und übertragen werden. Damit ist MyReinsurance.com die einzige Plattform, welche Accounting und Schadenmanagement unterstützt.

**FastFac (www.amre.com):** FastFac basiert auf einer Initiative der American Re und bietet ähnlich wie FacWorld die Möglichkeit, Rückversicherungskapazität zu erfassen und an Underwriter der American Re zu versenden. Angeboten werden Formulare für Produkte der Sparten Haftpflicht, Sachversicherung und Transportversicherung.

**SmartFac (www.smartfac.com):** Auch SmartFac – eine Initiative der CNA RE – bietet die Möglichkeit, Nachfrage nach Rückversicherungskapazität für die Versicherungssparten Haftpflicht und Sachversicherung zu erfassen und an einen zuvor ausgewählten Underwriter zu verschicken. Das Angebot beschränkt sich auf die Platzierung von fakultativen Einzelrisiken.

**i-fac (www.i-fac.com):** Mit dieser Seite bietet der französische Rückversicherer und inreon-Mitglied SCOR fakulta-

tive Rückversicherung in den USA an. Registrierte Mitglieder haben die Möglichkeit, Risiken in den beiden Rubriken Haftpflicht und Sachversicherung zu erfassen und an SCOR zur Weiterbearbeitung zu senden. Auch SCOR bietet keine Online-Quotierungen an.

Fokus der «One-to-Many»-Applikationen ist die Realisierung von Kosteneinsparungspotenzialen durch Prozessoptimierung mittels Technologieeinsatz. Wenige dieser Applikationen nützen die Vorteile und Kosteneinsparungspotenziale des Internet konsequent aus. Lediglich ELRiX von Swiss Re bietet eine Online-Quotierung innerhalb weniger Sekunden an. Andere Rückversicherer nutzen ihre Auftritte lediglich zur Eingabe und Weiterleitung von Informationen an die entsprechenden Underwriter, welche die Quotierungen manuell vornehmen. Generell ist anzumerken, dass mit den heute existierenden Applikationen noch nicht alle Kosteneinsparungspotenziale realisiert werden.

#### «Few-to-Many»-Applikationen

Seit Mitte der 90-Jahre sind zahlreiche «Few-to-Many»-Marktplätze als Konsequenz der geringen Regulierung, der Globalisierung, der ineffizienten Prozesse sowie der mangelnden Preistransparenz im Rückversicherungsmarkt gegründet worden.

Der Erfolg dieser Handelsplätze ist infolge unüberwindbar scheinender Hürden bei der Standardisierung von Rückversicherungstransaktionen sowie mangelnder Unterstützung seitens der Marktführer und geringer Bereitschaft zur Teilnahme der Marktteilnehmer meist stark negativ beeinträchtigt worden.

«Few-to-Many»-Marktplätze sind auf Initiative unterschiedlicher Marktteilnehmer entstanden. Diese können in die folgenden vier Kategorien unterteilt werden:

- Traditionelle Erst- / Rückversicherer oder Broker
- Industrieverbände

- Traditionelle Börsen
- Neue Marktteilnehmer

#### Traditionelle Erst- / Rückversicherer oder Broker

Beispiele für «Few-to-Many»-Applikationen die auf Initiative von Erst- / Rückversicherern oder Brokern entstanden sind:

**CATEX (www.catex.com):** CATEX (Catastrophe Risk Exchange) wurde 1996 gegründet und ist der derzeit bekannteste Online-Marktplatz für Rückversicherungsrisiken mit Konzentration auf den amerikanischen Rückversicherungsmarkt. EW Blanche, der weltweit viertgrößte Broker, besitzt Anteile an CATEX. Das Unternehmen mit Sitz in den USA unterhält einen Offshore Ableger auf den Bermudas.

Die Plattform bietet Erst-, Rückversicherern und Brokern ein Bulletin Board, auf dem Rückversicherungskapazität nachgefragt und angeboten werden kann. Einzel- und Vertragsrisiken aller Versicherungssparten können platziert werden. Als Spezialprodukte können Kredit- und Wetterderivate gehandelt werden.

Die Handelsprozesse sowie die Produkte konnten durch CATEX aufgrund mangelnder Unterstützung durch die Industrie nicht standardisiert werden. CATEX ist es somit bisher nicht gelungen, die Offline-Prozesse entscheidend zu verbessern sowie einen spürbaren Mehrwert gegenüber traditioneller Rückversicherung zu schaffen. Der First Mover Advantage konnte nicht in einen nachhaltigen Wettbewerbsvorteil ausgebaut werden.

Nach Angaben des Unternehmens sind seit der Gründung Verträge mit einem Gesamtprämienvolumen von \$425 Millionen über die Plattform abgeschlossen worden. Da der Broker EW Blanche an CATEX beteiligt ist, liegt der Verdacht nahe, dass dieser für einen grossen Anteil an den durchgeführten Transaktionen verantwortlich ist.

Darüber hinaus vertreibt CATEX die entwickelte Software als Application Service Provider. So basieren die «One-to-Many»-Applikationen i-fac (SCOR) und smartfac (CNA Re) auf der CATEX Software.

#### eREINSURE (www.ereinsure.com):

Im Februar 2001 wurde die Rückversicherungsplattform eREINSURE mit Sitz in Utah lanciert. Dem amerikanischen Erstversicherer Chubb investierte 2,5 Mio. \$ in eREINSURE.

eREINSURE hat zum Ziel, offline existierende Prozesse online abzubilden und folgt damit dem von CATEX entwickelten Modell des nicht standardisierten Bulletin Boards mit den bereits oben beschriebenen Nachteilen. Darüber hinaus wird Rückversicherern in so genannten «Store-Fronts» die Möglichkeit geboten, Rückversicherungskapazität unabhängig von der Nachfrage durch Erstversicherer aktiv anzubieten. eREINSURE bietet aufgrund der nicht vorhandenen Produktstandardisierung die Möglichkeit, Rückversicherungskapazität für Einzel- und Vertragsrisiken aller Versicherungssparten nachzufragen.

Ähnlich wie CATEX möchte auch eREINSURE die entwickelte Applikation als Application Service Provider anderen Unternehmen zur Verfügung stellen. eREINSURE scheint sich kaum vom bereits etablierten Marktplatz CATEX zu unterscheiden; beide Plattformen bearbeiten denselben Markt.

**Reway (www.reway.com):** Gothaer Rück gründete die Initiative Reway und ist alleiniger Inhaber. Der Sitz des Unternehmens ist Köln. Die Plattform wurde Ende 2000 lanciert. Reway bietet mit einer «reverse auction» einen standardisierten Handelsmechanismus für Vertragsgeschäfte im Sachversicherungsegment an.

Bisher gelang es Reway nicht, weitere Rückversicherer, welche für die Realisierung des «Few-to-Many»-Konzepts

notwendig sind, als Investoren zu gewinnen. Die Plattform hat zwar eine klare Value Proposition, als Zessionsart jedoch das Vertragsgeschäft, welches am einfachsten zu standardisieren ist. Es herrschen Zweifel, ob das Vertragsgeschäft für die Abwicklung über das Internet geeignet ist. Sind doch gerade beim Abschluss von Vertragsgeschäften eine langjährige persönliche Kundenbeziehung sowie intensive Verhandlungen notwendig. Als kritisch für den Erfolg des Vertragsgeschäfts über das Internet darf der digitale Austausch von Daten über das Internet bezeichnet werden.

#### Industrieverbände

WISE (World Insurance E-commerce, www.wise-insurance.com) ist ein Zusammenschluss der Organisationen RINET, WIN und LIMNET und hat zur Aufgabe, Standards und Prozessautomatisierung im Rückversicherungsmarkt voranzutreiben. Durch ein Joint Venture mit BRMA and IVANS ist nun auch der Erstversicherungsmarkt in die Standardisierungsbemühungen einbezogen worden. WISE entwickelte die Applikation «Trusted Trading», welche den Austausch von E-Mails zwischen Erst- und Rückversicherern über eine Third-Party ermöglicht. Dadurch kann die Integrität von Nachrichten sichergestellt werden. WISE bietet bis anhin keinen Online-Marktplatz für Rückversicherungsprodukte an.

#### Traditionelle Börsen

Traditionelle Börsen wie Chicago Board of Trade (CBOT) und Bermuda Commodities Exchange bieten ebenfalls bereits sehr spezialisierte Rückversicherungsprodukte wie Wetterderivate, Industry Loss Warranties und PCS (Property Claims Services) Optionen zum Handel an. Aufgrund der hohen Komplexität der Produkte sowie der Heterogenität der Anbieter von Rückversicherungsprodukten wird der Erfolg von traditionellen Börsen zunächst auf sehr spezialisierte Rückversicherungsprodukte beschränkt sein.

### Neue Marktteilnehmer

Einige «Few-to-Many»-Applikationen wurden ohne Unterstützung der Versicherungsindustrie gegründet. Der Erfolg dieser Plattformen ist fraglich, denn die Vergangenheit hat gezeigt, dass meist diejenigen Plattformen erfolgreich sind, welche die Unterstützung durch die Industrie finden. Beispiele für diese Plattformen sind:

#### ReinsurEx ([www.reinsurex.com](http://www.reinsurex.com)):

ReinsurEx ist derzeit mit einer Informations- und Registrierungsseite online und wird voraussichtlich im April 2001 lanciert. Das Unternehmen mit Sitz in New York City richtet sich an Erst- und Rückversicherer mit dem Anspruch, hochwertige Brokerage-Services zu geringen Preisen anzubieten. Auf der Website von ReinsurEx sollen Erstversicherer die Möglichkeit erhalten, Risiken einzureichen, Rückversicherungsangebote zu vergleichen und abzuschliessen, aber auch direkt mit Brokern in Kontakt zu treten. Als Hilfe will ReinsurEx seinen Kunden die Möglichkeit zu Risikoanalysen zur Verfügung stellen und Backoffice-Funktionen wie Dokumentation, Abrechnung, und Schadenmanagement anbieten. Es bleibt abzuwarten, ob ReinsurEx bereits bei der Markteinführung sowohl Abrechnung als auch Schadenmanagement als Funktionen anbieten kann. Sollte dies der Fall sein, hätte ReinsurEx gegenüber anderen Plattformen, welche lediglich die Platzierung von Risiken anbieten einen Wettbewerbsvorteil.

#### ReinsuranceMall ([www.reinsurance-mall.com](http://www.reinsurance-mall.com)):

Diese Plattform bearbeitet den asiatischen Markt mit Sitz in Hongkong und wurde im Oktober 2000 lanciert. Bisher wurden keine Investoren aus der Versicherungs- oder Rückversicherungsbranche benannt und keine registrierten und aktiven Mitglieder veröffentlicht, so dass der Schluss nahe liegt, dass zurzeit kein Handel auf ReinsuranceMall stattfindet.

Auch ReinsuranceMall.com unternimmt keine sichtbaren Anstrengun-

gen, Produkt- und Prozessstandards zu entwickeln. Sie folgt somit dem Ansatz von CATEX und eREINSURE. Mit einem anderen Markt im Fokus jedoch, könnte ReinsuranceMall.com dort eine Berechtigung finden, denn Einzel- und Vertragsrisiken aller Versicherungssparten können abgewickelt werden.

**Re2Re ([www.re2re.com](http://www.re2re.com)):** Mit Sitz auf den Bermudas und Büros in Hongkong und auf den Philippinen operiert Re2Re seit Dezember 1999 als weltweiter Marktplatz für Erst- und Rückversicherer mit Fokus auf den asiatischen Markt. Re2Re ist eine reine Kontaktbörse, die eine weltweite Plattform für alle Sparten der fakultativen Rückversicherung zur Verfügung stellt. Dazu gehören Serviceleistungen wie aktuelle Informationen oder Archive und summarische Übersichten abgeschlossener Verträge. Re2Re steht damit in direkter Konkurrenz zur oben genannten Initiative ReinsuranceMall.

#### *inreon* – ein Meilenstein in der Entwicklung des E-Commerce

Nebst der Realisierung von Kosteneinsparungspotenzialen durch Prozessoptimierung mittels Technologieinsatz zielen «Few-to-Many»-Marktplätze auf Kosteneinsparung durch Verbesserung der Transparenz. Dabei ist die Fähigkeit zur Strukturierung von Produkten und die Zusammenführung von Erst- und Rückversicherern entscheidend. Wenige der heutigen Marktplätze haben sich diese Kompetenzen aneignen können. Vielversprechende Ausnahme ist *inreon*.

Swiss Re und die Management- und Technologieberatungsgesellschaft Accenture realisierten Mitte 1999 – in einem ersten innovativen Schritt zur Anpassung des bestehenden Geschäftsmodells der Swiss Re – den Internetvertriebskanal ELRiX. Nach der erfolgreichen Einführung von ELRiX wurden im Mai 2000 die dabei gewonnenen Erfahrungen genutzt, um das realisierte «One-to-Many»-Konzept zu dem unabhängigen, nachfragegesteuerten «Few-to-Many»-Marktplatz *inreon* auszubauen. Auf diese Weise wurde ein neues Geschäftsmodell mit langfristigem Wertschaffungspotenzial kreiert.

Nach nur siebenmonatiger Entwicklungszeit lancierten die beiden weltweit grössten Rückversicherer Münchener Rück und Swiss Re in Zusammenarbeit mit Accenture sowie Internet Capital Group (ICG) im Dezember 2000 den offenen und unabhängigen Online-Rückversicherungsmarktplatz *inreon* – insurance meets reinsurance online.

Dieser Marktplatz wurde mit fundiertem Know-how von Versicherungsmarktführern sowie modernster Technologie entwickelt und ist spezialisiert auf

- die Gestaltung innovativer, internetbasierter Prozesse für den Handel von Rückversicherungsprodukten sowie
- der Entwicklung vordefinierter Risikodeckungen.

Traditionell weist der Platzierungsprozess grosse Ineffizienzen auf, wie Abbildung 3 zu entnehmen ist.

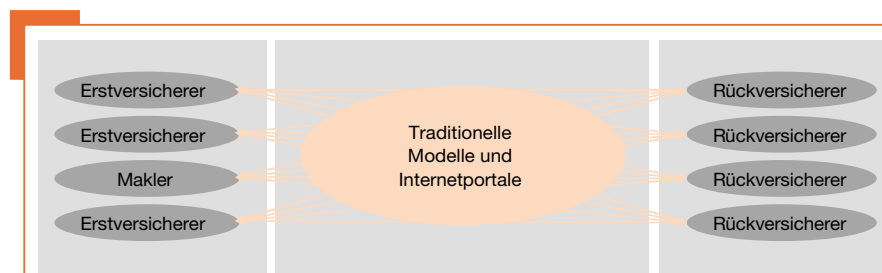


Abb. 3: Traditionelle Geschäftsbeziehungen

Zur Platzierung eines Risikos tritt ein Erstversicherer / Broker mit mehreren Rückversicherern in Kontakt. Aufgrund der Heterogenität der Risiken sowie der kaum vorhandenen Standardisierung der zu übermittelnden Informationen kommt es zu Rückfragen des Rückversicherers an den Erstversicherer / Broker. Dies führt zu grossen Ineffizienzen; der gleiche Vorgang muss mehrfach durchgeführt werden. Informationen stehen meist nicht elektronisch oder in einem nicht standardisierten Datenformat zur Verfügung.

*inreon* begegnet diesem Missstand mit einem einzigartigen und neuen Geschäftsmodell – dargestellt in Abbildung 4.

*inreon* bietet die Möglichkeit zur Verbesserung der Preis- und Produkttransparenz und zur Senkung der Transaktionskosten entlang der Wertschöpfungsstruktur. Rob Bredahl, Interim CEO *inreon*, meint: «Die Teilnahme an *inreon* kann Unternehmen 25 Prozent ihrer Transaktionskosten ersparen.»

Die Kommunikation zwischen Erst- und Rückversicherer wird auf einer einzigen Plattform gebündelt. Anfragen nach Rückversicherungsschutz werden einmalig und in einem Standardformular erfasst und können anschliessend in nur einem Prozessschritt mehreren Rückversicherern zur Verfügung gestellt werden.

Rückversicherer antworten auf die Nachfrage nach Rückversicherungsschutz in einem ebenfalls standardisierten Format. So kann eine vollständige Vergleichbarkeit der Angebote sichergestellt und die Preistransparenz erhöht werden.

Alle über *inreon* gehandelten Produkte werden standardisiert und mit spezifischen Komponenten, insbesondere der Sparten «versichertes Objekt», «versicherte Gefahren» etc., definiert. Jede Komponente wird auf ein Minimum an Parametern reduziert. Diese



Abb. 4: Traditionelles Rückversicherungsgeschäft und *inreon* Geschäftsmodell

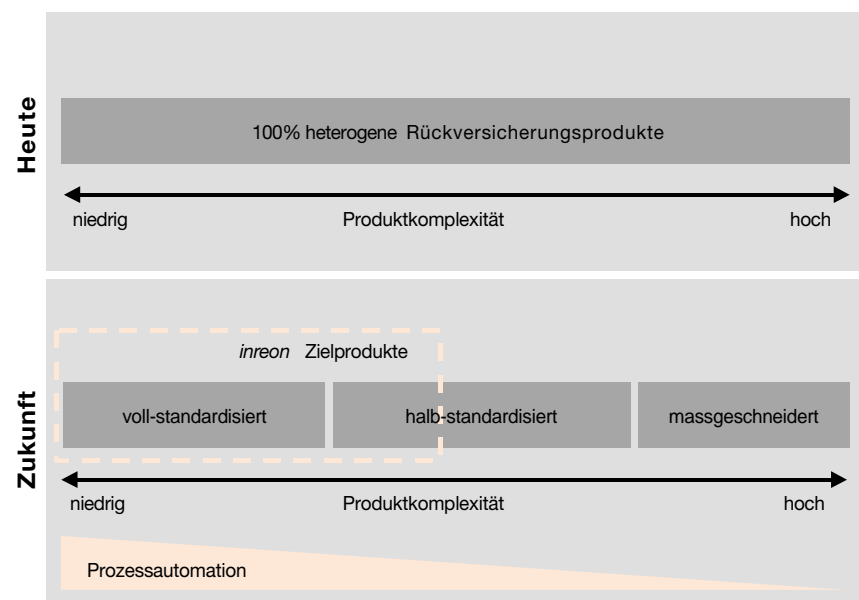


Abb. 5: Produktvision von *inreon*

ermöglichen dennoch eine vollständige Bewertung des Risikos und der Preisbildung durch den Rückversicherer. Durch die vorherige Festlegung der Versicherungsdeckung kann die Verhandlung über Vertragseinzelheiten eliminiert werden.

Mit der Gründung von *inreon* antizipieren und forcieren die beteiligten Unternehmen den Trend zunehmender Produktsegmentierung nach deren Komplexität in der Rückversicherungsindustrie. Die Standardisierung von Produkten von geringer bis mittlerer Komplexität bezüglich Produktparameter und gewährter Versicherungs-

deckung sowie die Etablierung vordefinierter Prozesse ist zur Steigerung der Effizienz beim Abschluss von Rückversicherungstransaktionen unerlässlich. Die Vision bezüglich der zu handelnden Produkte ist in Abbildung 5 schematisch dargestellt.

**Marktmodell und Marktteilnehmer**  
Teilnehmer am Risikohandel über *inreon* sind registrierte Mitglieder, die je nach Art der Mitgliedschaft über verschiedene Rechte und Pflichten verfügen. Grundsätzlich können Mitglieder als Nachfrager, Anbieter oder Marktbekucher auf dem Online-Marktplatz agieren.

Nachfrager auf der *inreon* Risikohandelsplattform sind professionelle Erstversicherer oder Makler, die für einen Teil des Risikos aus ihrem Portefeuille Rückversicherungsschutz suchen. Anbieter auf dem *inreon* Marktplatz umfassen führende und kapitalstarke Rückversicherer, die Nachfragern nach Rückversicherungsschutz Kapazität offerieren. Marktbesucher sind passive Teilnehmer, wie z.B. Finanzdienstleister, Behörden oder Mediengesellschaften, die den Marktplatz ausschliesslich beobachten, jedoch keine Risiken handeln dürfen. Alle Marktaktivitäten werden von einer unabhängigen, von *inreon* eingerichteten Institution, der Marktaufsicht, überwacht.

*inreon* bietet zunächst keine Retrozession zwischen Rückversicherern sowie kein Fronting zwischen Versicherer und Rückversicherer an.

#### Attraktive Vorteile für alle Marktteilnehmer

Der elektronische Handel von Rückversicherungsrisiken über *inreon* bietet beträchtliche Vorteile gegenüber dem traditionellen Offline-Geschäft. Sie kommen vor allem in einer verbesserten Produkttransparenz durch vordefinierte Produktparameter und Deckungen sowie einer erhöhten Preistransparenz durch direkte Preisvergleiche zum Ausdruck. Vordefinierte Online-Handelsprozesse und festgelegte Zeitfenster für Transaktionen erlauben ein schnelleres Vorgehen und eine verbesserte Zeitplanung. Sofortiger Systemzugriff und tägliche Verfügbarkeit rund um die Uhr ermöglichen allen Marktteilnehmern eine flexible Geschäftsabwicklung. Neueste Internet-Technologien werden verwendet, um Marktteilnehmern sofortigen und komfortablen Zugang zu vorhandenen und neuen Geschäftspartnern zu ermöglichen. *inreon* ist somit für alle Teilnehmer ein zuverlässiger, transparenter, schneller und kostengünstiger Kanal, um Rückversicherungsrisiken zu transferieren.

Entsprechend führte die Markteinführung von *inreon* zu positiver Resonanz in der Versicherungsindustrie sowie den Medien, was bestätigt, dass *inreon* ein Meilenstein in der Entwicklung des E-Commerce im Rückversicherungsmarkt darstellt.

#### Gegenwärtiges Produktangebot

Zum aktuellen Zeitpunkt bietet *inreon* die Möglichkeit, fakultative, nicht proportionale Sachversicherungsgeschäfte in Belgien, Frankreich, Deutschland, Italien, den Niederlanden, Spanien, Grossbritannien und den Vereinigten Staaten abzuschliessen. Neben einer eingeschränkten Feuerversicherungsdeckung, einer erweiterten Feuerversicherungsdeckung (Extended Coverage) und einer Allgefahrendeckung (All Risks Coverage) besteht die Option, die Betriebsunterbrechung als Folge eines versicherten Sachschadens einzuschliessen (Abbildung 6).

Eine Ausweitung des Produktangebots wird kontinuierlich vorgenommen. Für das nächste Release im April 2001 wird zunächst proportionale Sachversicherung vorgesehen und in Kürze werden weitere Versicherungsparten berücksichtigt.

#### Technische Realisierung

Die *inreon* Transaktionsplattform basiert auf einer klassischen 3-Tier Architektur unter Verwendung neuester Web-Technologien, wie in Abbildung 7 dargestellt. Für das Front-End wurden HTML, Cascading Style Sheets (CSS) und Javascript verwendet. Zur Entwicklung des Middle-Tiers kamen HTTP und SSL sowie JAVA Technologien zum Einsatz. Für den Persistence Layer wurde die Java Data Objects (JDO) Spezifikation verwendet. Das Back-End bildet eine Oracle Datenbank unter Verwendung von PL/SQL.

Durch externe Security Reviews und unter Verwendung von modernsten Sicherheitskonzepten wurde eine Plattform entwickelt, die als sicher bezeichnet werden darf. Sie beruht auf offenen Standards wie SSL 3.0 und SSH.

Um den fortlaufenden Anforderungen des Marktplatzes gerecht zu werden, verwendet Accenture einen «Sliced Development Approach»: Zu einem bestimmten Zeitpunkt werden die Anforderungen erfasst und das zugrunde liegende Anforderungspaket implementiert und getestet. Dadurch wird

Für Markteinführung: Nicht proportionale fakultative Rückversicherung von Sachrisiken		
Deckung 1	Deckung 2	Deckung 3
Eingeschränkte Deckung für Feuer / Nebenrisiken <b>FLEXA:</b> Fire Lightening Explosion Falling Aircraft	Erweiterte Deckung  FLEXA und zusätzliche marktspezifische Gefahren	All Risk Deckung
Betriebsunterbrechung	Betriebsunterbrechung	Betriebsunterbrechung

- Rückversicherungskapazität wird gemäss gewählter Deckung bewertet
- Rückversicherungsdeckung orientiert sich an ursprünglichen Vertragsbedingungen
- Anwendung der Generellen Rückversicherungs- und Annahmebedingungen

Abb. 6: Aktuelle Produktdefinitionen

die Entwicklung der funktionalen Anforderungen sowie deren technische Realisierung parallelisiert. Das gegenwärtige Produktangebot konnte mit Hilfe dieses wegweisenden Entwicklungsansatzes in nur sieben Monaten realisiert werden.

#### **inreon im aktuellen Wettbewerbsumfeld**

*inreon* ist zurzeit die einzige Plattform, welche von der Rückversicherungsin-  
dustrie stark unterstützt wird und klar definierte Produkte und Handelsmechanismen vorweisen kann.

Das Konzept der Standardisierung ist bisher von keiner Internetplattform in dieser Konsequenz umgesetzt worden und für die gesamte Branche noch ungewohnt. Die Zukunft wird zeigen, ob die Erstversicherungsindustrie positiv auf diese Standardisierungsbemühungen reagiert. Es wird sich weisen, ob ein Umdenken einsetzt, das in Richtung der Standardisierung – zugunsten geringerer Transaktionskosten jedoch zulasten persönlicher Beziehungen und Verhandlungen – geht.

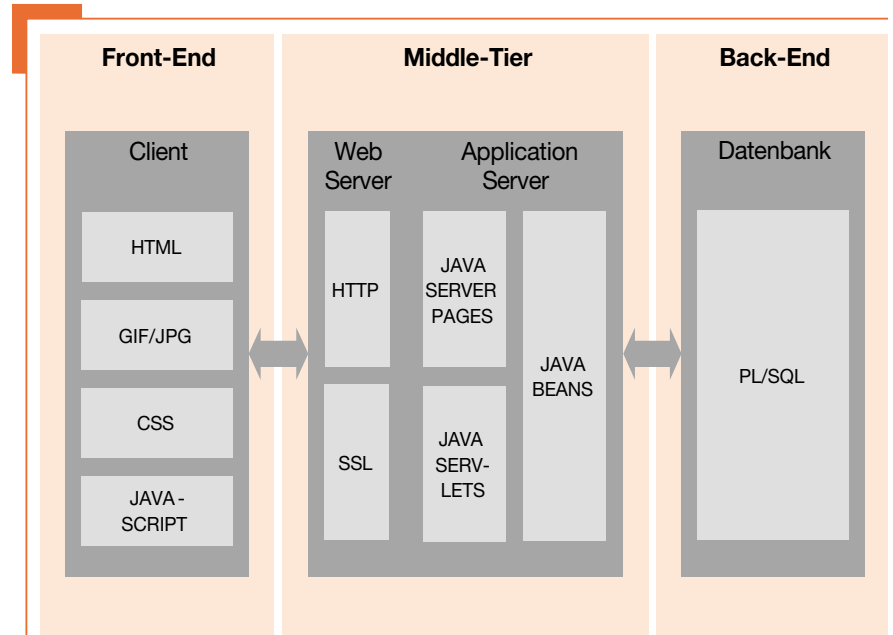


Abb. 7: IT Architektur

Diese Veränderung von Prozessen, Gewohnheiten und Erwartungshaltungen innerhalb der Industrie darf jedoch nicht sofort erwartet werden; *inreon's* Erfolg wird sich demzufolge eher lang-

fristig erweisen. Zum aktuellen Zeitpunkt aber ist es die einzige Electronic Commerce Initiative mit dem Potenzial, die Rückversicherungsin-  
dustrie nachhaltig zu verändern.