

Die Industrieversicherung entdeckt das 2.0

Das Prinzip der webbasierten Ausschreibungsplattform feiert ein Comeback

Falk Sinß

Das World Wide Web feierte vor wenigen Wochen seinen 20. Geburtstag. Bis die Assekuranz den Weg ins Netz fand, dauerte es zwar ein paar Jahre, aber mittlerweile hat sich das Internet als weiterer Vertriebskanal etabliert. Entweder direkt über die Webseiten der Versicherer oder über die zunehmende Zahl an Vergleichsportalen wie Check24 oder Aspect Online. Viele Arbeitsprozesse zwischen Vermittler und Versicherer finden zudem nur noch webbasiert statt.

Nur an der Gewerbe- und Industrieversicherung ging die Internet-Revolution scheinbar vorbei. Zu komplex und zu individuell seien die Arbeitsprozesse, als dass sie online abgewickelt werden könnten, hieß es immer. Die Beispiele Riscovery und InsureXL scheinen die Skeptiker zu bestätigen. Beide gingen 2001 online und scheiterten recht bald. Makler und Versicherer wollten sich nicht auf die neuen Plattformen einlassen.

Zwei neue Anbieter versuchen sich an neuen Plattformen

Rund zehn Jahre später versuchen zwei neue Anbieter fast zeitgleich Ausschreibungsplattformen in der Gewerbe- und Industrieversicherung zu etablieren. Im Juli ging inex24 an den Start, einen Monat später BrokingX. Angst, dass ihre Plattformen ein ähnliches Schicksal blüht wie einst InsureXL oder Riscovery haben die Betreiber nicht. „Jedes Geschäftsmodell braucht die richtige Zeit, das richtige Umfeld und den richtigen Bedarf“, sagt Christian Marchsreiter, Vorstand von inex24. Das sei mittlerweile gegeben. Vor zehn Jahren seien die technischen Möglichkeiten lange nicht so umfangreich und ausgereift gewesen wie jetzt. Das Internet habe nicht diese Akzeptanz genossen und nicht die heutige Durchdringung gehabt. „Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, weil namhafte Industrieunternehmen, Versicherer und Vermittler einen Bedarf für sich erkannt und die Entwicklung solch einer Plattform vorangetrieben haben“, sagt Marchsreiter.

Viele Industrieunternehmen steuern ihren Einkauf fast nur noch über digitale Angebots- und Ausschreibungsportale. Neben einer Vereinfachung der Beschaffungsprozesse, einer größeren Angebotsauswahl und erhöh-

ten Transparenz spielen auch immer striktere Compliance-Vorschriften eine Rolle: Die Plattformen erleichtern den Beteiligten eine ganzheitliche Dokumentation der Prozesse. Die Industrieversicherung ist als ein extrem von Personen und Beziehungen lebendes Geschäft. Die am Versicherungseinkauf beteiligten Personen standen bisher vor der Herausforderung, sauber zu dokumentieren, dass in den Gesprächs- und Verhandlungsrunden alle Regeln und Vorschriften eingehalten wurden. BrokingX und inex24 wollen hier Abhilfe schaffen.

Christian Wiemann, Geschäftsführer der eXulting GmbH, die hinter BrokingX steht, nennt noch einen anderen wesentlichen Unterschied: Das Geschäftsmodell. „Bei InsureXL hat das Auktionsmodell den Grundstein zum Scheitern gelegt.“ Versicherer sollten wie bei einer Auktion bis zu einem fixen Zeitpunkt Gebote abgeben. Der Versicherungsnehmer wählte dann aus – meist das preiswerteste Gebot. Die Prämie ging tendenziell nach unten. „Das ist etwas, was kein Versicherer mögen kann“, sagt Wiemann. Bei Riscovery sieht er den Grund fürs Scheitern in der Ausgestaltung des Fragebogens. „Die war zu komplex und zu lang.“ Wiemann betont aber, dass sowohl InsureXL als auch Riscovery sehr innovativ waren und die Zeit vielleicht einfach noch nicht reif war für diese Geschäftsmodelle.

Das Geschäftsmodell von BrokingX passt seiner Ansicht nach gut in den Zeitgeist. „Wir haben keine Auktionen und durch unseren Fragebogen kommt ein Makler relativ schnell durch.“

BrokingX will sich vor allem an mittelständische Makler mit mittelständischen Kunden richten und bei Ausschreibungen für Transparenz sorgen. Der Makler gibt an, welche Risiken er versichern lassen will und sucht sich dann die Versicherer aus, von denen er ein Angebot haben will. Die Assekuranzen werden dann per Mail informiert, dass es diese Ausschreibung gibt – allerdings aus Datenschutzgründen ohne weitere Unterlagen. Der Versicherer schaut sich die Ausschreibung an und erstellt ein Angebot. Der Makler kann sich anschließend die eingegangenen Angebote nach den für ihn wichtigen Kriterien wie Preis, Rating oder Schadenerfahrung sortieren und sich so sein Ranking erstellen, nach-

dem er das passende Angebot wählt. Das alles soll sich per Knopfdruck dokumentieren lassen für den Kunden und die eigene Dokumentation, was für den Makler eine deutliche Arbeitersparnis bedeuten würde. Versicherer zahlen für diese Dienstleistung jährlich eine feste Gebühr. Makler werden pro Transaktion und Höhe der verhandelten Prämien zur Kasse gebeten.

Die Plattformen versprechen effizientere Prozesse

„Die Prozesse werden effizienter. Vor allem beim Auswerten und Platzieren spielen wir einen großen Benefit ein“, beschreibt Wiemann aus seiner Sicht die Vorteile von BrokingX. Außerdem steige die Sicherheit. „Wir vermeiden den offenen Mailverkehr. Alle Dokumente liegen in einer sicheren Sphäre.“ Kleinere Versicherer und Makler würden zudem auf neue Marktzugänge spekulieren. Es gebe schon feste Zusagen von Versicherern, die BrokingX nutzen wollen, von einigen Maklern immerhin schon mündlichen Zusagen, sagt Wiemann im Gespräch mit *Versicherungswirtschaft*. Namen wolle er aus Gründen der Diskretion vorerst nicht nennen. Mit den bisherigen Reaktionen aus der Assekuranz sei man sehr zufrieden, sagt Wiemann. Er schätzt, dass zu den Erneuerungsrunden im Herbst die ersten Ausschreibungen beginnen werden.

Schon etwas weiter scheint inex24 zu sein – was aber auch daran liegen kann, dass hier die Initiative von den Unternehmen Thyssen, Bosch und Tchibo sowie HDI-Gerling ausging. Inex24 richtet sich vor allem an Großunternehmen, internationale Konzerne und Industrieversicherungsmakler sowie die Versicherer als Risikoträger. Die Plattform sei für diejenigen konzipiert, die Risiken platzieren oder zeichnen, sagt inex-24-Vorstand Marchsreiter. „Wir haben genau analysiert, vor welchen täglichen Herausforderungen ein Makler oder Inhouse-Broker, aber auch ein Versicherer bei solch einer Transaktion steht. Um die Abwicklung schneller, einfacher und sicherer zu machen, haben wir eine Vielzahl an Werkzeugen gebaut und diese auf der Plattform zusammenggeführt.“

Unternehmen und Makler schreiben ihren Bedarf über inex 24 aus. Versicherer kön-



nen sich bewerben, detailliert den Vertragstext sowie die Inhalte verhandeln und schließlich entsprechende Angebote abgeben – praktisch wie früher auch, nur dass jetzt alle Prozesse parallel zum persönlichen Kontakt über inx24 dokumentiert werden können. „Der gesamte Prozess lässt sich über unsere Plattform strukturiert abwickeln“, sagt Marchsreiter. Inx24 könne im Übrigen auch als Kollaborationsplattform innerhalb der Inhouse Broker, Makler und Versicherer genutzt werden, um die Kommunikation und Arbeitsschritte zwischen den teilweise global verstreuten, beteiligten Abteilungen, Niederlassungen und Tochtergesellschaften zu optimieren. Außerdem könnten Erstversicherer ihre gezeichneten Risiken medienbruchfrei über die Plattform an Rückversicherer weiterreichen.

Zudem sei die Abwicklung über inx24 als neutrale Plattform revisionssicher, Unternehmen hätten weniger IT-Entwicklungs- und Betreuungsaufwand, direkten Zugang zu allen Marktteilnehmern rund um den Globus, eine lückenlose, belastbare Protokollierung aller Ereignisse sowie eine beträchtliche Re-

duzierung von Aufwand und Kosten, nennt Marchsreiter als weitere Vorteile der Plattform.

Im Herbst stehen die ersten Belastungsproben bevor

Bisher nutzen rund 30 Versicherer inx24. Unter anderem HDI-Gerling, Swiss Re Europe, Zurich, Ace, Gothaer oder Waldenburger. Jeden Monat kämen weitere dazu. Auch die Basler Versicherungen sind als Partner mit an Bord. Vorstandsmitglied Clemens Fuchs verspricht sich davon vor allem einen Effizienzgewinn: „An der Erstellung einer Police sind viele Abteilungen und Personen beteiligt. Früher ging die ganze Abstimmung immer per E-Mail hin und her. Wenn die Beteiligten inx nutzen und die ganze Dokumentation fortlaufend auf einer einheitlichen Arbeitsplattform erstellen, wird das die Arbeit erleichtern und die Abläufe beschleunigen.“ Auch die R+V will mit der Plattform zusammenarbeiten. „Wir können uns vorstellen, dass es die Prozesse erheblich vereinfacht“, sagt Michael Busch, Vorstand der zur R+V gehörenden Kravag Gruppe.

Mittlerweile interessierten sich auch immer mehr ausländische Versicherer wie XL Insurance oder Torus für die Plattform und schließen sich ihr an. „Gerade die ausländischen Versicherer finden es natürlich sehr spannend, auf diesem Weg mit deutschen Maklern und Unternehmen ins Geschäft zu kommen. Umgekehrt finden es deutsche Inhouse Broker und Vermittler gut, zum Beispiel mit einem Versicherer in London oder auf den Bermudas zu verhandeln, ohne extra dafür dorthin reisen zu müssen“, sagt Marchsreiter. Mit dem Baukonzern Bilfinger Berger und Siemens seien zwei weitere namhafte Industriekunden gewonnen worden. Auf Vermittlerseite wollen bisher Aon und mehrere Maklernetze inx24 nutzen. Weitere Makler seien herzlich willkommen, sagt Marchsreiter. Inx24 sei ein zeitgemäßes, zukunftssicheres Werkzeug für Industrieversicherungsmakler.

Die erste Belastungsprobe steht beiden Plattformen jedoch noch bevor. Ab Herbst, wenn die Erneuerungsrounds beginnen, wird sich zeigen, ob BrokingX und inx24 halten, was sie versprechen.

– Anzeige –



Foto: Gettyimages

**Pioneers for
Finality and Run-off**

Als erstes Versicherungsunternehmen in Deutschland haben wir uns darauf spezialisiert, inaktives Geschäft von Erst- und Rückversicherungsunternehmen in die eigene Bilanz zu übernehmen.

Mit über 50 Jahren Erfahrung im aktiven Versicherungsgeschäft und als institutioneller Partner der Versicherungswirtschaft in Europa bieten wir damit ein wirksames Instrument für den Abbau von Run-off und garantieren gleichzeitig dem Versicherungsnehmer eine ordnungsgemäße Abwicklung im Schadenfall. Eine ganzheitliche Lösung, die wir unter „Finality“ zusammenfassen.

Damit gehören wir zu den Pionieren auf diesem in Kontinentaleuropa recht jungen Feld der Versicherungswirtschaft.

www.darag.de

DARAG DEUTSCHE VERSICHERUNGS-UND RÜCKVERSICHERUNGS-AG