

Ein Referenzmodell für ein plattformbasiertes Äquivalent zum traditionellen Prinzip der Versicherung

Gottfried Koch, Matthias Leuker und Marco Peisker

Kurzfassung

Der vorliegende Beitrag stellt Überlegungen zur Bildung eines Referenzmodells für ein idealtypisches plattformbasiertes Äquivalent zum traditionellen Prinzip der Versicherung vor. Das Modell wird unter Einbezug einer versicherungstheoretischen, einer versicherungsbetriebswirtschaftlichen und einer plattformtheoretischen Perspektive erarbeitet und soll plausible versicherungswirtschaftliche Prozesse im Rahmen der Plattformökonomie aufzeigen. Es ergibt sich eine digitale Plattform zum Handel mit Versicherungsschutz, die mehrere Wertschöpfungsschritte und zwei Ebenen des Versicherungsgeschäfts – den Risikoschutz und das dem inhärente Abwicklungsgeschäft – umfasst. Eine abschließende Bewertung ergibt, dass sich der erörterte Ansatz maßgeblich von traditionellen Geschäftsmodellen unterscheidet und einen bedeutenden Nutzen für Anbieter und/oder Nachfrager bietet. Damit soll das gebildete Modell aufzeigen, dass die Plattformökonomie als Instrument der digitalen Transformation imstande ist, das Geschäftsmodell der Assekuranz grundlegend und nachhaltig zu verändern.

Abstract

The paper presents a reference model for an ideal platform-based equivalent to the traditional principle of insurance. The model is developed from the perspectives of insurance theory, insurance business management and platform theory and is intended to show plausible insurance business processes within the framework of the platform economy. The result is a digital platform for trading insurance cover that encompasses several value creation steps and two levels of the insurance business – risk protection and the settlement business inherent in it. A final assessment shows that the approach discussed

Prof. Dr. Gottfried Koch, Institut für Informatik, Universität Leipzig, Augustusplatz 10, 04109 Leipzig, koch@informatik.uni-leipzig.de

Matthias Leuker (M. A.), matthias.leuker@adesso.de.

Dr. Marco Peisker, Marco.Peisker@adesso.de.

differs significantly from traditional business models and offers significant benefits for providers and/or demanders. The model thus shows that the platform economy as an instrument of digital transformation is capable of fundamentally and sustainably changing the business model of the insurance industry.

1. Problematik

Die Digitalisierung führt zu weitreichenden wirtschaftlichen, gesellschaftlichen und politischen Veränderungen. Diese digitale Transformation betrifft alle Lebensbereiche und wirkt sich maßgeblich auch und insbesondere auf bestehende Geschäftsmodelle aus. Ein zentrales Instrument zur Umsetzung dieses Wandels wird durch sogenannte digitale Plattformen gebildet. Der Kernnutzen dieser Plattformen ist das Zusammenführen von Anbietern und Interessenten über eine bereitgestellte digitale Infrastruktur (Sury 2022). Die Plattformökonomie kann in einzelnen Branchen zu einer nachhaltigen Veränderung der bestehenden Geschäftsmodelle führen. In der jüngeren Vergangenheit waren besonders die Medien- und Unterhaltungsbranche und der Einzelhandel durch jene Transformation geprägt. Aktuell „verändern sich auch die Geschäftsprozesse in weiteren Branchen wie der Industrie [...], der Mobilität [...], im Gesundheitswesen [...] oder im Baugewerbe [...]“ (Winter 2017). Auch die Assekuranz ist von der digitalen Transformation maßgeblich betroffen. Bislang beschränkt sich die Digitalisierung im Versicherungswesen vornehmlich auf den Einsatz bestimmter Softwaresysteme, die Veränderung bestehender Prozesse und die Erbringung digitaler Vertriebsleistungen. Plattformen besitzen bisher demnach noch keinen disruptiven Charakter. Disruptive Geschäftsmodelle beschreiben Innovationen, die dazu in der Lage sind, bestehende Produkte oder Dienstleistungen möglicherweise vollständig vom Markt zu verdrängen und überdies ganze Märkte in ihren Funktionsweisen und Erscheinungsformen zu transformieren (Christensen et al. 2011). Zwar werden Plattformen im Versicherungswesen bereits erfolgreich eingesetzt (bspw. als Vermittlungsplattformen), jedoch ohne eine nachhaltige Veränderung des Kerns des inhärenten Geschäftsmodells mit sich zu führen. Hier gilt es zu prüfen, inwieweit die Abbildung des Kerns des Versicherungsproduktes als zentrales Element einer digitalen Plattform eine grundlegende, nachhaltige Veränderung des traditionellen Prinzips der Versicherung mit sich führen kann.

Zur Initiierung einer solchen Untersuchung soll im Folgenden sukzessive ein Referenzmodell erstellt werden, das ein idealtypisches plattformbasiertes Äquivalent zum traditionellen Prinzip der Versicherung abbildet. Ausgehend von der Schaffung eines definitorischen Grundverständnisses zum Kern der Versicherung soll nach Einordnung des Assekuranzbegriffs in die Plattformökonomie die Komposition eines Gesamtmodells unter Berücksichtigung einer versicherungstheoretischen, einer versicherungsbetriebswirtschaftlichen und einer platt-

formtheoretischen Perspektive erfolgen. Mithilfe eines solchen Referenzmodells können Aussagen zur grundsätzlichen Anwendbarkeit der Plattformökonomie als Instrument der digitalen Transformation der Assekuranz und damit einer nachhaltigen Veränderung des Kernprinzips der Versicherung getroffen werden.

2. Definitorische Einführung

2.1 Versicherungstheorie

Das Versicherungsgeschäft besteht aus drei Geschäftssträngen: dem Risikogeschäft, dem Spar- und Entspargeschäft sowie dem Dienstleistungsgeschäft (Farny 2011). Ersteres umfasst die Übernahme von Risiken gegen Zahlung einer Prämie und bildet damit den Kern des Versicherungsgeschäfts. Das Spar- und Entspargeschäft dagegen ist nur in manchen Versicherungszweigen vertreten, vor allem in der Lebensversicherung. In dem Geschäft wird Kapital aus Prämienzahlungen angespart und zu einem späteren Zeitpunkt „in Form einer einmaligen Auszahlung oder monatlicher Rentenzahlungen ausgezahlt“ (Nguyen und Romeike 2013). Das Dienstleistungsgeschäft umfasst die für den Versicherungsbetrieb notwendigen Dienste, wie „die Kundenberatung, die Risikoversorge, die Risikovermeidung und die Abwicklungsleistungen“ (Nguyen und Romeike 2013).

In der wissenschaftlichen Betrachtung von Versicherungen gibt es verschiedene Sichtweisen. Im vorliegenden Beitrag soll die produktbezogene Sichtweise gewählt werden, nach der das im Risikogeschäft gehandelte Produkt im Mittelpunkt steht. Hauptbestandteil des Produkts ist der Versicherungsschutz und damit ein abstraktes Dauerschutzversprechen, das nach dem tatsächlichen Eintritt exakt definierter Versicherungsfälle eingelöst wird (Farny 2011). Im Sinne der Risikotransfertheorie (Farny 2011) erfolgt hierbei die Risikoübertragung vom Versicherungsnehmer auf den Versicherer gegen Zahlung einer Prämie. Wirtschaftlich wird die Übernahme der Risiken für letzteren über einen Ausgleich im Kollektiv und in der Zeit. Dabei werden die Einzelrisiken in ein Kollektiv von Risiken zur Verringerung des Zufallsrisiko eingebettet und über Rückstellungen im zeitlichen Verlauf ausgeglichen (Wagner 2017).

Haller (1988) unterteilt Versicherungsprodukte in drei Ebenen. Auf der ersten Ebene wird das bereits erwähnte Kernprodukt, der Versicherungsschutz verortet. Dieses wird mit der zweiten Ebene durch unmittelbar zugehörige Dienstleistungen ergänzt. Darunter fallen u. a. „Beratung und Erklärung beim Versicherungsabschluss, Betreuung während der Vertragslaufzeit und Schadenbearbeitung im Schadenfall“ (Wagner 2017). Die dritte Ebene umfasst Leistungen, die über eine klassische Versicherung im Sinne des „finanziellen Absicherns“ hinausgehen. Solche Angebote sind z. B. „verbundene Finanzdienstleistungen,

[...] Risikomanagementberatungen, [...] oder Assistance-Leistungen aller Art“ (Wagner 2017).

Den vorangegangen dargelegten versicherungstheoretischen Überlegungen folgend kann Versicherung also als immaterielles Produkt verstanden werden, dessen Kern im entgeltlichen Risikotransfer besteht. Daraus folgt – im Status Quo der Branche –, dass die Produktion des Versicherungsschutzes ausschließlich in Versicherungsgesellschaften (und -vereinen auf Gegenseitigkeit) erfolgt.

2.2 Plattformökonomie

Der reinen Begrifflichkeit folgend kann Plattformökonomie als die Gesamtheit des wirtschaftlichen Handelns verstanden werden, bei der das Angebot und die Nachfrage der Akteure über digitale Plattformen zusammengebracht wird. Plattformen „fungieren als Intermediäre, stellen die erforderliche Infrastruktur bereit und ermöglichen unter vorgegebenen Regeln wertschaffende Interaktionen zwischen mindestens zwei Akteuren“ (Obermaier und Mosch 2019). Zu den Plattformen, die Bestandteil dieser wirtschaftlich ausgerichteten digitalen Interaktion und Transaktion sind, werden „Suchmaschinen, Vergleichs- und Bewertungsportale, Marktplätze/Handelsplattformen, Medien- und Inhaltendienste, Online-Spiele, Soziale Netzwerke sowie Kommunikationsdienste“ (BMWi 2017) gezählt. Plattformenunternehmen stellen somit den dritten Akteur im Kunden-Leistungserbringer-Verhältnis dar, dessen vorrangige Aufgabe nicht in der Entwicklung neuer Produkte liegt, sondern der die Organisation von Transaktionen zwischen den beteiligten Partnern im Rahmen von Wertschöpfungsnetzwerken im Fokus hat (Brand 2017). Diese eher weit gefasste Definition kann durch verschiedene Klassifizierungsversuche weiter geschärft werden. Plattformen können grundsätzlich nach deren Arbeitskraftbezogenheit unterteilt werden, und im Falle von arbeitskraftbezogenen Plattformen weiter danach unterschieden

Tabelle 1
Klassifikation von Plattformen (Leist et al. 2017)

• Nicht arbeitskraftbezogene Plattformen		
• Arbeitskraftbezogene Plattformen	Verbraucherbezogene Geschäftsmodelle („On-Demand-Economy“)	
	Unternehmensbezogene Geschäftsmodelle („Crowdwork“)	Externes Crowdfunding
		Internes Crowdfunding

werden, ob die Tätigkeit das von den Verbrauchern nachgefragte „Endprodukt“ darstellt („OnDemandEconomy“) oder die Tätigkeit ein von einem Unternehmen fremdvergebener Bestandteil einer Wertschöpfung ist („Crowdwork“) (Tabelle 1, Leist et al. 2017).

Die vielfältige Verwendung und insbesondere Kommerzialisierung von Daten im Rahmen der Plattformökonomie ist von Srnicek (2017) näher betrachtet worden. Im Rahmen dieser tieferen Analysen konnten fünf Typen von Plattformen identifiziert werden (Srnicek 2017):

- Advertising Platforms
- Cloud Plattformen
- Industrial Platforms
- Product Platforms
- Lean Platforms als schlanke Variante der Product Platforms

Zentrale Elemente aller Plattformen sind eine umfassende Datenaggregation, ein algorithmisches Management und eine hohe Skalierbarkeit durch niedrige Betriebskosten (Schmidt 2016). Da sich die arbeitskraftbezogene Klassifizierung nicht eindeutig auf die durch Srnicek (2017) aufgestellten Plattfortmtypen anwenden lässt, soll dessen Einteilung als ein zweites Einordnungsmerkmal dienen. Allgemein ist allerdings anzumerken, dass die in der Literatur postulierten Unterteilungsmöglichkeiten nicht immer trennscharf eine klare Einordnung zulassen.

In der Plattformökonomie stellen profitorientierte Marktorganisatoren (Ahrne et al. 2015) externen Anbietern und Nachfragern eine digitale Infrastruktur bereit, die Transaktionen ermöglicht und absichert, Zahlungen abwickelt und Systemvertrauen schafft (Kirchner 2018).

Wenn bei Versicherungs-Plattformen die Risikotragung der individuellen Investoren als wertschöpfende Aktivität interpretiert werden könnte, dann ließen sich diese als arbeitskraftbezogen formal einordnen. Ein zu erwartender Typ ist der einer Lean Platform, auf der z. B. mit Risiken bzw. Versicherungsschutz gehandelt werden würde. Anstelle des klassischen Versicherungsunternehmens würde ein Marktorganisator treten, der auf einem digitalen Marktplatz die Risikotransformation koordiniert (Kirchner 2018), ohne den Leistungserbringer im eigentlichen Sinne – den Produzenten von Versicherungsschutz – darzustellen.

2.3 Referenzmodell

In der vorliegenden Abhandlung soll ein Referenzmodell einer neuartigen Plattform in der Versicherungsbranche entworfen werden. Dazu wird zunächst der Begriff „Referenzmodell“ an sich erläutert. Der Wortbestandteil „Referenz“

ist als Empfehlung, Bezug oder Verweis zu verstehen (Ruf 2011; Schütte 2013). „Modell“ meint in diesem Kontext ein verkürztes Abbild realer oder künstlicher Originale mit einem spezifischen Nutzen für den avisierten Anwender (Ruf 2011). Dabei kann es sich sowohl um die Darstellung eines bereits bestehenden Abbilds als auch um die Vorschrift eines zu erstellenden Gebildes handeln (Stachowiak 1973). Kombiniert ergibt sich eine verkürzte, pragmatische Abbildung („Modell“), die mit Hilfe eines Bezugs („Referenz“) die Pragmatismusanforderung konkretisiert. Referenzmodelle werden in der Theorie oftmals als allgemeingültige Informationsmodelle verstanden, die einen Empfehlungscharakter besitzen (vom Brocke 2003) und deren Allgemeingültigkeit abhängig von der Intention für eine Klasse von Problemen, Unternehmen oder Zwecken relativiert wird (Kobler 2010). Im Rahmen der Modellentwicklung werden Aufgaben, Anwendungen und Objekte so weit abstrahiert, dass eine allgemeingültige Verwendung möglich wird. Ein Referenzmodell dient somit als (Modellierungs-)Grundlage, die angepasst und verfeinert werden kann (Grässle et al. 2004). Es kann also von einer Art Ausgangslösung für die Prozessgestaltung gesprochen werden, die durch Anpassungen zu spezifischen Prozessen erweitert werden kann. Ein Referenzmodell zur Abbildung versicherungswirtschaftlicher Prozesse im Rahmen der Plattformökonomie soll eine mögliche Grundlage bilden, das Prinzip der Versicherung in einem solchen Ökosystem alternativ abzubilden.

3. Referenzmodell eines plattformbasierten Äquivalents zum traditionellen Prinzip der Versicherung

3.1 Erstellung eines Grundmodells unter Berücksichtigung relevanter Perspektiven

Im Rahmen der Konzipierung eines plattformbasierten Äquivalents zum traditionellen Prinzip der Versicherung sind drei grundsätzliche Perspektiven zu berücksichtigen: eine versicherungstheoretische Perspektive, eine versicherungsbetriebswirtschaftliche Perspektive sowie eine plattformtheoretische Perspektive.

Die **versicherungstheoretische Perspektive** soll das Wesen der Versicherung repräsentieren. Aus jener Perspektive besteht die Minimalanforderung einer solchen Plattform in der Abbildung des Kerns eines Versicherungsproduktes. Wie in den einführenden Erläuterungen dargelegt, kann dieser unter definitorischem Rückgriff auf die Ausführungen von Farny (2011) und dessen Unterteilung in die drei Formen des Versicherungsgeschäfts sowie die versicherungstechnische Unterteilung Hallers (1988) in dessen Drei-Ebenen-Modell greifbar gemacht werden. Auf diesen Gedanken aufbauend soll daher in den folgenden Ausführungen der Kern eines Versicherungsprodukts mindestens die Anforderungen der ersten beiden Ebenen Hallers sowie der grundlegenden Geschäfts-

form Farnys – dem Risikogeschäft sowie das diesem inhärente Abwicklungsgeschäft – erfüllen.

Die **versicherungsbetriebswirtschaftliche Perspektive** hingegen berücksichtigt die Kernaktivitäten der Leistungserstellung. Im klassischen Versicherungsbetrieb wird die innerbetriebliche Leistungserstellung durch die Wertschöpfungskette der Assekuranz (Köhne 2004) repräsentiert. Da jene Wertschöpfungskette die einzelnen betriebswirtschaftlichen Prozesse im Unternehmen und die damit einhergehende Aufgabengliederung sowie die innerbetriebliche Systematisierung des Unternehmens abbildet, ist dieses Instrument nur bedingt zur Repräsentation der versicherungsbetriebswirtschaftlichen Perspektive eines solchen Referenzmodells geeignet. Hier bietet es sich stattdessen an, alternative Wertketten Berücksichtigung finden zu lassen. Die Wertschöpfungsverfahren digitaler Plattformen weisen Schnittmengen mit Erkenntnissen aus der Forschung im Bereich eBusiness und eCommerce auf. Insbesondere der technologische Wandel führte zu einer vermehrten Konstruktion elektronischer Geschäftsprozesse und zur Realisierung systemübergreifender Kundenbeziehungen. Erst dieser „Aufbruch zur Informationsgesellschaft“ (Meier und Stormer 2012) ermöglicht damit die zukünftige Etablierung einer effektiven Plattformökonomie. Der Kern der Wertschöpfungskette des von Meier und Stormer (2012) in diesem Zusammenhang erstellten eBusiness-Framework kann helfen, den Transfer der innerbetrieblichen Primäraktivitäten des klassischen Versiche-

Tabelle 2

Zuordnung der Aktivitäten der Wertschöpfungskette des eBusiness-Frameworks und der Wertschöpfungskette der Assekuranz

eBusiness-Framework nach Meier und Stormer (2012)	Wertschöpfungskette nach Köhne (2004)
• eProducts & eServices	• Produktentwicklung • Underwriting • Risikotragung • Asset Management • Schadenmanagement
• eMarketing	• Marketing
• ePayment	• <i>keine Entsprechung</i>
• eCustomer Relationship Management	• Beratung • Vertrieb • Kundenbetreuung

rungsbetriebs auf die alternative, verteilte Umsetzung in der Plattformenökonomik zu vollziehen. Die folgenden Wertschöpfungsaktivitäten können diesem Framework entnommen und den Aktivitäten der Wertschöpfungskette der Assekuranz grob zugeordnet werden (Tabelle 2).

Aus der Gegenüberstellung ergeben sich die wertschöpfenden Kernaktivitäten, die zwingend im Rahmen der Referenzmodellierung Berücksichtigung finden müssen. Nur unter Zugrundelegung jener Aktivitäten kann eine plattformbasierte Alternative des Prinzips Versicherung sinnvoll konstruiert werden.

Die Berücksichtigung der **plattformentheoretischen Perspektive** führt zu weiteren Modellanforderungen. Ein entsprechendes Referenzmodell hat die Kriterien einer *Lean Platform* im Sinne einer arbeitskraftbezogenen Plattform zu erfüllen. Folglich stellt eine solche Versicherungsplattform grundlegend gesprochen einen koordinierenden Vermittler zwischen institutionalisierten und nicht-institutionalisierten Anbietern und Nachfragern sowie einen Informationslieferanten dar. Dieser produziert allerdings weder Versicherungsschutz per se, noch vertreibt er diesen im Sinne einer digitalen Vertriebsorganisation. Stattdessen ermöglicht er in erster Linie die grundsätzliche Durchführung des Versicherungsgeschäftes. Eine solche digitale Plattform bietet vielmehr als Teil eines Plattform-Ökosystems die Möglichkeit für einen Austausch von Versicherungsschutz zwischen Produzenten und Verbrauchern, koordiniert dessen Produktion und tauscht alle zur Abwicklung der Transaktionen benötigten Informationen aus. Erst die Vernetzung und die damit einhergehende Bildung eines digitalen Ökosystems ermöglicht die alternative Produktion und Bündelung von Versicherungsschutz. Ein solches Ökosystem kann demnach unter Berücksichtigung der betrachteten Perspektiven wie folgt skizziert werden (Abb. 1).

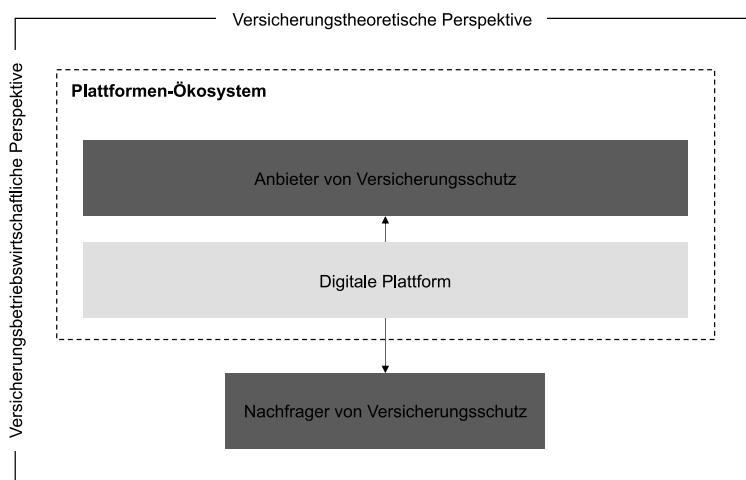


Abb. 1: Plattformen-Ökosystem zum Bezug von Versicherungsschutz

3.2 Erstellung des Referenzmodells

Das vorliegende Grundmodell kann durch eine plattformbasierte Abbildung der wertschöpfenden Aktivitäten beruhend auf den angeführten versicherungstheoretischen Überlegungen zu einem Referenzmodell eines plattformbasierten Äquivalents zum traditionellen Prinzip der Versicherung erweitert werden (Abb. 2).

Die Grundlage des Ökosystems bildet nach wie vor eine digitale Plattform. In der Wertschöpfungskette nach Meier und Stormer (2012) bildet diese das Element des eMarketing und des eCRM als direkter und wahrnehmbarer Kontaktpunkt zu den Kunden, den Nachfragern von Versicherungsschutz. Diese Versicherungsnehmer möchten sich gegen ein Risiko absichern. Zu diesem Zweck müssen sie Informationen über die Risiken an eine Zweckgesellschaft (auch Special Purpose Vehicle, kurz SPV) übergeben. Gleichzeitig werden Analytics-Anbieter mit der Ermittlung von gewichteten Risikoeintrittswahrscheinlichkeiten betraut. Dies kann z.B. auf Grundlage von Big-Data-Analysen von bestehenden Risikodaten geschehen. Aus den gesammelten Informationen rund um das abzusichernde Risiko wird anschließend eine Risikoanleihe generiert und wiederum einem oder mehreren Risikonehmern mit Aufschlag einer Plattform-Gebühr zum Kauf angeboten. Als Gegenleistung für den Versicherungsschutz erhalten diese Prämienzahlungen von den Versicherten. Die digitale Plattform

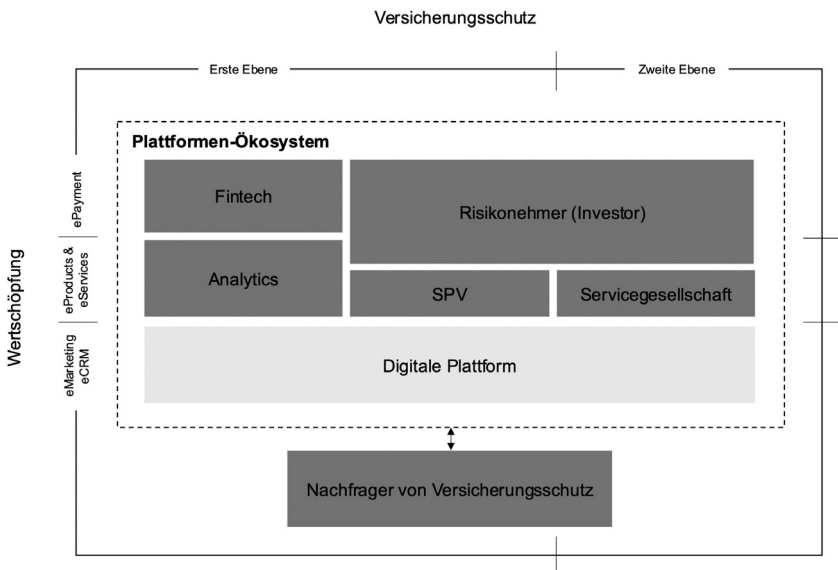


Abb. 2: Referenzmodell eines plattformbasierten Äquivalents zum traditionellen Prinzip der Versicherung

fungiert insgesamt als Intermediär mit der Kernfunktion des Zusammenbringens von Risikogebnern und Risikonehmern. Es ist denkbar, zu diesem Zwecke Matching-Algorithmen einzusetzen, die beide Parteien anhand ähnlicher demographischer Merkmale wie dem Wohnort oder Interessen zusammenbringen. Je nach Kundenstamm könnte dies ein Zustandekommen der Risikoübertragung zu begünstigen. Formale Vertragsparteien fernab des Matchings sind allerdings jeweils der Risikogebner auf der einen und das SPV auf der anderen Seite. Inhaltlich gesehen besteht jedoch eine Verbindung zwischen den Investoren und den Risikogebnern. Die Investoren sind die eigentlichen Risikonehmer und das SPV wirkt als Bindeglied.

Die bis hierhin beschriebenen Akteure verantworten in der Unterteilung nach Haller (1988) die erste Ebene der Versicherungsprodukte. Eine nachfolgend erläuterte Servicegesellschaft übernimmt hingegen unmittelbar zugehörige Dienstleistungen, die der zweiten Ebene zuzuordnen sind. Ihre Hauptaufgabe ist die Prüfung der Schadeninformationen, in Folge derer sie entweder positive Triggerinformationen an das SPV oder negative Triggerinformationen an den Risikogebner übermittelt. Im Falle einer positiven Triggerinformation schüttet das SPV gemäß den vereinbarten Bedingungen an den Risikogebner aus. Überdies bietet die Zweckgesellschaft in Form einer Schwankungsanleihe eine weitere Anleiheform an. Damit sollen über die Eintrittswahrscheinlichkeiten der verbrieften Risiken hinausgehende mögliche Schwankungen um den Erwartungswert ausgeglichen werden. Vereinfacht ausgedrückt sollen Salden aus den erwarteten und getätigten Entschädigungszahlungen an die Risikogebner über Renditen oder Verlustzuweisungen zwischen der Zweckgesellschaft und den Investoren ausgeglichen werden.

In der Wertschöpfungskette sind die beschriebenen Dienstleistungen bei den eProducts und eServices einzuordnen. Den Aspekt des ePayments übernimmt im Modell wiederum ein Fintech. Dies wickelt sämtlichen Zahlungsverkehr der Plattform ab und verwaltet Einkünfte und Rückstellungen.

4. Bewertung und Ausblick

Auf Grundlage von drei theoretischen Perspektiven konnte ein Modell für ein plattformbasiertes Äquivalent des Kernprinzips der Versicherung gebildet werden, das praktikabel erscheint und einen gewissen allgemeingültigen Charakter besitzt. Die Konzentration auf die Anwendung jener drei theoretischen Perspektiven führte zu einer Vereinfachung der Ableitung eines praktikablen Referenzmodells. Aufgrund der Existenz weiterer innerer und äußerer Einflussfaktoren, die in den Überlegungen wenig Betrachtung gefunden haben, lässt sich abschließend keine finale Aussage zur praktischen Umsetzbarkeit treffen. Hier gilt es, aufbauend auf die dargelegten Ansätze, weitere fachspezifische Überlegun-

gen durchzuführen. Dazu zählt insbesondere auch eine (aufsichts-)rechtliche Analyse der dargelegten Problematik.

Die Fähigkeit zur Disruption eines solchen Modells lässt sich ausgehend von der einleitenden Definition anhand der beiden folgenden Kriterien bewerten:

- Maßgebliche Unterscheidung von traditionellen Geschäftsmodellen
- Bedeutender Nutzen für Anbieter und/oder Nachfrager

Die maßgebliche Unterscheidung eines plattformbasierten Ansatzes vom traditionellen Versicherungsprinzip wurde durch die Erstellung des Referenzmodells per se aufgezeigt. Die Anwendung des plattformbasierten Modells ermöglicht durch die Vermittlung eines Schutzes gegen individuelle, frei definierbare Risiken ein konventionell nicht versicherbares Spektrum. Für einen Risikotransfer über Mikrokollektive bestehen zwar bereits Ansätze¹ – diese Ansätze werden aber durch die Überlegungen der modellierten Plattform um die Möglichkeit eines Risikotransfers über Schwankungsanleihen und somit eine sicherere Risikoabdeckung erweitert.

Der bedeutende Nutzen für Anbieter und/oder Nachfrager lässt sich entlang der Aspekte Kosten und Renditen beurteilen. Aufgrund der fehlenden Empirie – das Referenzmodell ist in der Praxis noch nicht umgesetzt – kann an dieser Stelle nur mit begründeten Annahmen gearbeitet werden.

Kosten

Bei der Einschätzung möglicher Kostenaspekte kann sich der Rückgriff auf die dargelegte versicherungstheoretische Perspektive als Strukturierungselement eignen. Im Risikogeschäft, der Übernahme einer Wahrscheinlichkeitsverteilung von Risiken und Schäden, wird zwischen den Strukturierungstiefen der Risiko-beschreibungen differenziert. Im Referenzmodell wird eine freie, individuelle Beschreibung einer Risikosituation skizziert, die mit dem traditionellen Risikogeschäft nicht zu vergleichen ist. Bei der strukturierten Beschreibung der Risiken ist mit einer ähnlichen Kostenstruktur wie bei einem Online-Versicherer zu rechnen. Die möglicherweise geringe Datenbasis der Risikoplattform führt zu höheren Schwankungsvorsorgen. Diese werden jedoch getrennt über Schwankungsanleihen abgerechnet, welche dem Risikogeschäft nicht direkt zugerechnet werden müssen. Beim Dienstleistungsgeschäft, auch im Bereich von Entschädigungsprüfungen, werden die Kosten für externe kundenbezogene Leistungen, anders als im herkömmlichen Versicherungsgeschäft, weitgehend dem Verursacher berechnet. Im Bereich der strukturierten Risiken dürften nur wenige Kosten für Beratung anfallen und möglicher Beratungsbedarf könnte zu einem gro-

¹ Z. B.: <https://www.elinor.network/index>, <https://teambrella.com/>, <https://besure.com/>

ßen Teil KI-basiert erbracht werden (Koch 2003). Es ist anzunehmen, dass insgesamt eine Steigerung der Effizienz möglich sein dürfte und deswegen die anfallenden Kosten tendenziell niedriger als im traditionellen Versicherungsgeschäft ausfallen würden.

Rendite

Die Beteiligung am alternativen Risikotransfer eröffnet für Kleinanleger Chancen und Risiken. Kleinanleger können sich mit Investments direkt am Transfer individuell formulierbarer Risiken als auch indirekt über Schwankungsanleihen an der Übertragung konfektionierter Risiken beteiligen, um Renditen zu erzielen. Über die Performance-Amplituden lassen sich aufgrund fehlender Vergleichswerte noch keine Aussagen treffen. Eingeschränkte Anhaltspunkte bieten unter institutionellen Anlegern gehandelte Insurance Linked Securities (ILS): „Insbesondere nach der Finanzkrise 2008/2009, als ILS ihre geringe Korrelation zu den Finanzmärkten unter Beweis stellten, nahm das Interesse der Anleger an dieser Anlageklasse markant zu. Der Kapitalzufluss in den ILS-Markt hat aufgrund des Tiefzinsumfelds auch in den letzten Jahren weiter zugenommen. Seit den 1990er-Jahren ist der alternative Risikotransfermarkt von knapp zwei auf über ungefähr 75 Milliarden US-Dollar angewachsen.“ (Credit Suisse). Risikoanleihen sind also gefragte Wertpapiere. Gründe dafür sind vermutlich die intakten Chancen auf Renditen und ihre geringere Konjunkturabhängigkeit, wodurch sie in schwankungssensiblen Portefeuilles glättend wirken können.

In Betrachtung der aufgeführten Punkte scheint ein Transfer von Risiken im Rahmen einer Risikoplattform wie im Referenzmodell abgebildet möglich und ökonomisch sinnvoll zu sein. Es zeichnet sich ein ähnliches Bild, wie aus anderen Bereichen der Plattformökonomie bekannt: Die digitale Plattform wäre in der Lage, die Logik alter Wertschöpfungsketten zu verändern und dabei nicht nur ein kostengünstigeres, sondern auch ein erweitertes Marktangebot zu liefern. Als Hindernisse bleiben eine ungeklärte staatliche Aufsicht und andere generelle Unsicherheiten durch die Neuartigkeit des Konzepts. Ein entscheidender Vorteil aus Konsumentensicht, nämlich die mit der Plattformökonomie verbundene größere Liberalisierung, die mündigen Konsumenten die Chance auf attraktivere Marktdienstleistungen gibt, dürfte der Akzeptanz wiederum zuträglich sein. Die digitale Transformation des Risikogeschäfts kann auf diese Weise zu einer Disruption des bislang etablierten Geschäftsmodells der Assekuranz führen.

Literaturverzeichnis

- Ahrne, G./Aspers, P./Brunsson, N. (2015): The Organization of Markets. Organ. Stud. 36, 7–27. <https://doi.org/10.1177/0170840614544557>
- BMW (2017): Weißbuch Digitale Plattformen, <https://www.bmwk.de/Redaktion/DE/Publikationen/Digitale-Welt/weissbuch-digitale-plattformen.pdf>. Abgerufen am 20. Juli 2022
- Brand, K. (2017): Digitale Geschäftsmodelle und Plattformökonomie, <https://kubraconsult.blog/2017/09/06/digitale-geschaeftsmodelle-und-plattformoekonomie/>. Abgerufen am 1. August 2022
- von Brocke, J. (2003): Referenzmodellierung: Gestaltung und Verteilung von Konstruktionsprozessen. Jan vom Brocke
- Christensen, C.M./Eichen, S.F. von den/Matzler, K. (2011): The Innovators Dilemma: Warum etablierte Unternehmen den Wettbewerb um bahnbrechende Innovationen verlieren. Vahlen, München
- Credit Suisse: Insurance Linked Strategies, <https://www.credit-suisse.com/ch/de/asset-management/solutions-capabilities/insurance-linked-strategies/ils-history.html>. Abgerufen am 29. Oktober 2020
- Farny, D. (2011): Versicherungsbetriebslehre. Verl. Versicherungswirtschaft, Karlsruhe
- Grässle, P./Baumann, H./Baumann, P. (2004): UML 2.0 projektorientiert: Geschäftsprozessmodellierung, IT-System-Spezifikation und Systemintegration. Galileo Computing, Bonn
- Haller, M. (1988): Produkt- und Sortimentspolitik. In: Handwörterbuch der Versicherung HdV. S. 561–567. VVW GmbH
- Kirchner, S. (2018): Arbeiten in der Plattformökonomie. Grundlagen und Grenzen der Entwicklungsdynamik. Arbeitspapiere Fachgeb. Digit. Arbeitswelt. 25
- Kobler, M. (2010): Qualität von Prozessmodellen: Kennzahlen zur analytischen Qualitätssicherung bei der Prozessmodellierung. Logos Berlin, Berlin
- Koch, G. (2003): Artificial life. Z. Für Gesamte Versicherungswissenschaft. 92, 161–200. <https://doi.org/10.1007/BF03190792>
- Köhne, T. (2004): Wertschöpfungsmanagement und strategische Vernetzung in der Versicherungsbranche. In: Köhne, T. (hrsg.) Strategische Kooperationen in der Versicherungsbranche: Kernkompetenzen, Wertschöpfungspartnerschaften und Unternehmensnetzwerke. S. 3–31. Gabler Verlag, Wiesbaden
- Leist, D./Hießl, C./Schlachter, M. (2017): Plattformökonomie – Eine Literaturschau, https://www.ssoar.info/ssoar/bitstream/handle/document/55486/ssoar-2017-leist_et_al-Plattformoekonomie_-_Eine_Literaturschau.pdf. Abgerufen am 20. Juli 2022
- Meier, A./Stormer, H. (2012): eBusiness & eCommerce: Management der digitalen Wertschöpfungskette. Springer, Berlin Heidelberg
- Nguyen, T./Romeike, F. (2013): Versicherungswirtschaftslehre. Gabler Verlag, Wiesbaden

- Obermaier, R./Mosch, P.* (2019): Digitale Plattformen – Klassifizierung, ökonomische Wirkungslogik und Anwendungsfälle in einer Industrie 4.0. In: Obermaier, R. (hrsg.) Handbuch Industrie 4.0 und Digitale Transformation. S. 379–417. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden
- Ruf, S.* (2011): Konzeption eines prozessorientierten Referenzmodells für das Risikomanagement von Multi-Kanal-Systemen: Dissertationsschrift. Peter Lang GmbH, Internationaler Verlag der Wissenschaften, Frankfurt am Main
- Schmidt, F. A.* (2016): Arbeitsmärkte in der Plattformökonomie – zur Funktionsweise und den Herausforderungen von Crowdwork und Gigwork. Friedrich-Ebert-Stiftung, Bonn
- Schütte, R.* (2013): Grundsätze ordnungsmäßiger Referenzmodellierung: Konstruktion konfigurations- und anpassungsorientierter Modelle. Springer Fachmedien, Wiesbaden
- Srnicek, N.* (2017): Platform capitalism. Polity, Cambridge, UK; Malden, MA
- Stachowiak, H.* (1973): Allgemeine Modelltheorie. Springer-Verlag, Wien, New York
- Sury, U.* (2022): Herausforderungen digitaler Plattformen. Inform. Spektrum. 45, 123–124. <https://doi.org/10.1007/s00287-022-01442-7>
- Wagner, F.* (Hrsg) (2017): Gabler Versicherungslexikon. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden
- Winter, J.* (2017): Europa und die Plattformökonomie – Wie datengetriebene Geschäftsmodelle Wertschöpfungsketten verändern. In: Bruhn, M. und Hadwich, K. (hrsg.) Dienstleistungen 4.0. S. 71–88. Springer Fachmedien Wiesbaden, Wiesbaden