

# Återförsäkring år 2000 – effekten och utvecklingen av IT

av **Isabella Fogelström**

---



*Isabella Fogelström*

Det i uppsatsen redovisade materialet baseras på ett stort antal intervjuer och diskussioner med kunder (Risk Managers), försäkringsbolag, mäklare, branschorganisationer och IT-företag/kunder i Sverige och London.

Redovisningen begränsar sig till användandet av IT vid återförsäkring av industririsker, och vad som i det följande sägs om "marknaden" hänför sig alltså till marknaden för denna typ av risk.

Användningen av IT inom försäkringsmarknaden har i de flesta avseenden inte utvecklats i samma takt som inom andra verksamheter, t ex banker. Även våra kunder, captives, har i högre grad tillägnat sig ny teknik. Dagens försäkringmarknad har fortsatt höga administrationskostnader och produktiviteten måste höjas.

År 1995 genomförde Cooper & Lybrand en studie av Londonmarknaden och en bedömning var att hela marknaden skulle kunna spara 30 procent av den totala administrationskostnaden på GBP 1.000.000.000 med en effektivare hantering.

Försäkringsmarknaden i Sverige har totalt lagt ner mycket stora belopp på IT utan att uppnå de förväntade effekterna. De flesta företag utvecklar sina egna försäkringssystem som efter några år ofta fasas ut för att de inte uppfyller behoven.

Andra system, som t ex ekonomisystem,

köps ofta som standardvara och anpassas till de egna interna kraven.

Det har visat sig omöjligt att uppskatta den totala kostnaden för den svenska försäkringsmarknadens IT-utveckling. När man försöker studera dessa kostnader skall man dessutom beakta all den arbetstid som läggs ned av den del av personalen som inte är anställd inom IT-området.

Den totala procentuella administrationskostnaden har idag snarare ökat än minskat. Ett skäl är att den "mjuka" marknaden, dvs premierna, har sänkts under ett antal år.

För att rationalisera verksamheten måste IT användas mer effektivt och en övergripande IT-strategi behövs för hela verksamheten med beaktande av omvärlden och dess utveckling.

En total analys bör göras av informations-

---

Isabella Fogelström tilldelades 1998 ett stipendium från SFFs minnesfond. Artikeln utgör en förkortad version av stipendierapporten.

flödet både internt och externt: Vilken information exporteras och importeras och hur kan den automatiskt föras till och från de egna interna systemen?

För att få en helhetsbild bör en plan upprättas för 2–3 år. I dag löses ofta bara de mest akuta problemen med enskilda system. Med en klar strategi kan företaget lättare anpassa sin egen IT-utveckling till de nya produkter och teknologier som kommer ut på marknaden.

En ny trend är att den finansiella marknaden och managementkonsulter börjar etablera sig inom försäkringsområdet. Detta förhållande gör det ännu mer angeläget att IT-utvecklingen går snabbt och effektivt framåt, för att den traditionella försäkringsbranschen inte skall förlora marknadsandelar.

Att kunna utnyttja IT effektivt är i dag en överlevnadsfråga i den hårda konkurrensen.

Det är till sist kunderna som betalar kostnaderna och en pådrivande faktor för captive-utvecklingen, visserligen bara en men en viktig sådan, har varit att captivekunderna ansett sig kunna administrera affären själva på ett effektivare och billigare sätt än den traditionella försäkringsmarknaden.

### **Förslag till en rationellare hantering av återförsäkring**

Inom fakultativ återförsäkring/captiveåterförsäkring (härefter benämnt endast återförsäkring) skall flera parter ha samma information, eftersom de deltar på samma risk. I de flesta avseenden som berör IT-tekniken kan en jämförelse göras med en coassuransmarknad, dvs alla inblandade parter har samma behov och rätt till information.

Londonmarknaden är en utpräglad coassuransmarknad och har sedan ett antal år arbetat på att få fram en gemensam standard för att elektroniskt kunna förmedla information mellan mäklare och försäkringsbolag. Denna information skall sedan maskinellt kunna föras över till de egna systemen. Man

har även ett gemensamt ”back office” som tar hand om administrationen efter avslutad affär.

På samma sätt skulle vi i Sverige kunna spara avsevärd tid och betydande direkta och indirekta kostnader genom att i ett gemensamt system föra information automatiskt mellan mäklare, bolag och cedent/kund.

Vi kan studera detta genom att följa proceduren vid följande förslag till placering av en captive retroaffär. Förloppet blir analogt för en fakultativ återförsäkring. Förslaget bygger på befintlig och beprövad teknik.

I exemplet begränsar vi oss till återförsäkring av captivet (kunden) och det är mäklaren som tar fram och sammanställer underwritingmaterialet och placerar risken.

Följande parter är involverade: Captive (kund), Återförsäkringsmäklare och Återförsäkringsbolag.

Av ’tabellen’ framgår att tidsåtgången för många av de ’rent’ administrativa arbetsuppgifterna minskar avsevärt och vissa moment försvinner helt. Om man betänker hur många dokument som i dag skrivs ut och förmedlas under en retro-placering inser man att tidsbesparingen blir väsentlig med ett gemensamt system. Vidare kan arbetsmoment som idag involverar flera personer skötas av en person. Kostnaderna för porto, tele samt bud och kurir är totalt sett dessutom långt i från försumbara i dagens hantering.

Med ett gemensamt nätverk skulle också kvaliteten bli väsentligt högre eftersom informationen inte behöver skrivas om flera gånger med åtföljande risker för fel.

Även i föregående och efterföljande led blir tidsbesparingarna betydande, dvs när information skall föras till och från captive, frontande försäkringsbolag och eventuella direktmäklare.

Dock – också i det skisserade förslaget förekommer ett antal personliga besök och kontakter mellan parterna under placeringen. Elektroniken kan aldrig ersätta den personliga kontakten.

**Ett exempel på hur processen i en retro-placering går till i dag**

**Ett exempel på hur processen i en retroplacering skulle kunna gå till med ett gemensamt system.**

**Tidsbesparingar om man jämför första och andra exemplet. Tid sparas genom att:**

<p>1 Information samlas in från kund, mäklare och försäkringsbolag för att sammanställas till ett färdigt underwriting-material. Största delen av materialet är framtaget från parternas olika system, som sänds över till mäklaren i pappersformat. Delar av materialet skrivs sedan manuellt in i mäklarens system för vidarebearbetning och för att få fram en snygg och åskådlig underwritinginformation.</p>	<p>Kund och försäkringsbolag sänder informationen via nätverket till ansvarig mäklare som direkt kan komplettera med sin egen information. Mäklaren sammanställer materialet. Informationen kan behandlas direkt i översänt format. Diagram, uppställningar, statistik m.m kan snabbt framställas. Survey Reports kan visas i färg och bilder av anläggningarna kan visas tredimensionellt för att få en bättre uppfattning om anläggningen. Det färdiga underwriting-materialet får ett åskådligt och enhetligt utseende.</p>	<p>det för kund och försäkringsbolag går snabbare att direkt från systemen vidarebefordra informationen. Inget material behöver skrivas ut och sedan sändas över per post eller fax/ e-mail.</p> <p>Mäklaren har all information i ett system och kan maskinellt lägga till egen eller extern information för att bearbeta och/eller framställa underwriting-informationen.</p>
<p>2 Informationen kopieras i ett antal exemplar. Det färdiga materialet brukar bli ett ansevärt antal dokument varav riskbeskrivningar utgör en stor del.</p>	<p>Inget material kopieras eftersom det sänds ut elektroniskt.</p>	<p>arbetsmomentet är helt automatiserat.</p> <p>Ingen direkt kostnad för de gånger kopieringsarbetet köpes externt.</p>
<p>3 Underwritingmaterialet förpackas och sänds ut till ett antal återförsäkrare i och utanför Sverige per post eller bud/kurir. Adresser plockas fram och skrivs ut, blanketter fylls i o s v.</p>	<p>När underwritinginformationen är komplett och färdigbearbetad sänds ett password via e-mail (sändlista skrivs) till respektive tillfrågade återförsäkringsbolag och kund.</p> <p>Genom att öppna systemet med av mäklaren meddelat password får man tillgång till informationen som är lagrad i systemets databas.</p>	<p>inget material behövs sändas ut manuellt. Endast password behövs distribueras via email.</p> <p><i>En</i> person kan på mycket kort tid verkställa att alla berörda får tillgång till informationen.</p> <p>Adresser behövs inte tas fram, blanketter behövs ej skrivas osv. Även direktkostnader såsom porto kurir mm sparas.</p>
<p>4 "Slipen" sänds ut tillsammans med underwriting-informationen eller i efterhand per fax.</p>	<p>"Slipen" sänds ut elektroniskt tillsammans med underwriting-materialet eller i efterhand.</p> <p>"Slipen" ligger i samma databas som U/W-informationen men respektive återförsäkrare har endast access till sin "slip" vilket styrs via password.</p>	<p>"slipen" finns i databasen och alla berörda återförsäkrare har tillgång till sin "slip" genom sitt password. Inget manuellt arbete utförs.</p>

<p>5 Informationen behandlas sedan av återförsäkrarna för att de skall kunna lämna en accept. Delar av informationen läggs då åter in i ett annat system (försäkringsbolagets). I dag sänds efter förfrågan viss information via e-mail som är skriven i standardprogram t.ex. Excel, men för att detta skall fungera måste båda parterna använda samma standardprogram och dessutom måste man först kontrollera vilken version av programmet mottagaren använder.</p>	<p>Återförsäkrarna kan direkt behandla informationen utan att först på nytt mata in någon information manuellt. Dessutom kan informationen föras över till de egna systemen för att vidare kunna bearbetas i de egna beräknings och analysystemen.</p>	<p>ingen information behöver läggas in manuellt.  Dessutom medför detta att underwritingen blir mer genomarbetad eftersom det är enklare att använda all information i de egna beräknings- och analysystemen.</p>
<p>6 Frågor från återförsäkrarna besvaras av mäklaren, via email, fax, telefon och brev/kurir. Mäklaren måste i sin tur ofta gå vidare med frågor till kunden.</p>	<p>Frågor sändas via det gemensamma systemet så att alla inblandade parter har tillgång till informationen.</p>	<p>all information läggs in endast en gång och når alla berörda. Inga fax behövs skrivas och sändas. Telefonkontakten och personliga besök kommer alltid att finnas kvar.</p>
<p>7 Respektive återförsäkrare returnerar "slipen" per fax till mäklaren med uppgifter om accepterad andel.</p>	<p>Accept från återförsäkrarna sker genom att återförsäkrarna anger accepterad andel i angivet fält i "slipen" som är lagrad i systemet. Genom att återförsäkraren öppnat systemet med sitt password gör det accepten giltig.</p>	<p>inga fax behövs skickas, endast en accept i systemet behövs.</p>
<p>8 Mäklaren sammanställer i sitt system accepterna för att ha kontroll på hur stor del av risken som är placerad. Uppdatering av placeringsläget sker kontinuerligt till kund.</p>	<p>Sammanställningar av accepterade andelar sker automatiskt när svar erhållits från återförsäkrarna. Sammanställningen är endast tillgänglig för mäklaren och kunden.</p>	<p>arbetsmomentet är helt automatiserat.</p>
<p>9 Cover Note sänds per fax till respektive återförsäkrare, en Cover Note per återförsäkrare måste utfärdas.</p>	<p>Cover Note för respektive återförsäkrare framställs genom att: en standard Cover Note upprättas systemet utfärdar sedan en individuell Cover Note för varje återförsäkrare genom att respektive andel plockas från sammanställningen (enligt punkt 8).</p>	<p>Cover Note ligger lagrad i systemets databas och alla berörda har tillgång till sin Cover Note.  Inget manuellt utskick sker.</p>

<i>Ett exempel på hur processen i en retroplacering går till i dag</i>	<i>Ett exempel på hur processen i en retroplacering skulle kunna gå till med ett gemensamt system</i>	<i>Tidsbesparingar om man jämför första och andra exemplet. Tid sparas genom att:</i>
10 Återförsäkrarna signerar och returnerar Cover Note per fax.	Accept från återförsäkrarna sker genom att signum skrivs i angivet fält. Accepten är giltig genom att återförsäkrarna öppnat systemet med sitt password. Sammanställningen uppdateras automatiskt med notering om vilka som svarat alltefter som Cover Notes returneras av återförsäkrarna.	det är enkelt och snabbt att genom sammanställningen se vem som returnerat accepten.  Inga fax behövs skickas, endast accepter i systemet behövs.
11 Efter att alla signerade bekräftelser returnerats sänds "Cover Note" (signerat original) per post och eventuellt även per fax till kund.	Kunden får automatiskt Cover Note på samma sätt som återförsäkrarna (se punkt 9) och har på samma sätt som mäklaren tillgång till sammanställningen över accepterna.	arbetsmomentet är helt automatiserat.
12 Faktura (original) skrivs ut och sänds till kund per post eller med kurir.	Faktura framställs i systemet och sänds elektroniskt.	inget manuellt arbete för utskrift av faktura och utskick per post av fakturan.
13 Uppgift om bank och bankkonto för respektive återförsäkrare skall tas fram.	Uppgift om bank, bankkonto m.m finns i systemet.	arbetsmomentet är helt automatiserat.
14 Registrering av risken i det egna försäkringssystemet för varje part.	Maskinell överföring till det interna systemet.	arbetsmomentet är helt automatiserat.
15 Information och instruktioner (skriftlig och muntlig) till ekonomiavdelningen om återförsäkrarnas premie och provision samt när premien skall utbetalas m.m. Ekonomiavdelningen skall också bevaka att premien från kund blir inbetald i tid i annat fall skall påminnelse sändas ut.	Sammanställningar av accepterade andelar med uppgift om betalningsdatum går automatiskt till ekonomiavdelningen.  Systemet sänder ut automatiska påminnelser.	arbetsmomentet är helt automatiserat.
16 Respektive andel av premien utbetalas till återförsäkrarna med avdrag av provision mm.	Ingen skillnad mot idag.	————