

## Blockchain: Hip allein hilft nicht

**Eine Analyse von Dirk Pappelbaum, Geschäftsführer der Inveda.net GmbH - Beim Thema Blockchain scheint die Welt verrückt geworden zu sein. Die ständige Angst einiger Vorstände und Experten, den nächsten Hype nicht zu verpassen hat hier eine neue Qualität erreicht. Man mag gar nicht ausrechnen, wie viele Milliarden durch hoffnungsvolle Investitionen in das Thema Blockchain gerade verbrannt werden.**

Wir haben uns als IT-Unternehmen naturgemäß mit diesem Thema sehr intensiv beschäftigt. Unsere nüchterne Erkenntnis - die Revolution findet nicht statt! Als wir versuchten, die Blockchain in die eigenen Geschäftsprozesse zu integrieren bzw. diese damit sogar abzulösen, ist von den vollmundigen Ankündigungen und Verheißungen nichts übriggeblieben.

Ein paar Beispiele gefällig?

### **Der klassische Maklerpool ist überflüssig, es lebe die Blockchain!**

Maklerpools bündeln Geschäftsprozesse zwischen Versicherungsmakler und Versicherungsgesellschaft, sie sind Großhändler von Versicherungsprodukten. Mal geliebt und manchmal von den Marktteilnehmern gehasst, gehören sie dennoch fest in die Landschaft des Versicherungsvertriebs. Kernstück eines jeden Maklerpools ist die Provisionsabrechnung, also das Verteilen von Bestands- und Abschlussprovision an die Versicherungsmakler. Da läge es nahe, die Provisionsabrechnung via Blockchain abzuwickeln.

Bei Erfolg, so die nahe liegende Schlussfolgerung, könnte man auf den Maklerpool gleich in Gänze verzichten. Warum? Die Blockchain sei sicher, heißt es, denn sie wird nicht auf der IT-Infrastruktur des Pools betrieben, sondern ist weltweit über viele Knoten verteilt. Nur so ist sie wirklich ausfallsicher und vor Manipulation geschützt.

Einer der prominentesten Blockchains wäre das in Russland ins Leben gerufene Ethereum-Projekt (<https://www.ethereum.org>). Hier können sogar sogenannte Smart Contracts auf der Blockchain gespeichert und ausgeführt werden, ideal für die gesamte Berechnung der Provisionsabrechnung. Eine vollautomatische Abwicklung wäre somit denkbar, vorausgesetzt die Versicherungsgesellschaften beteiligen sich an der Integration, denn idealerweise sollte der Geldfluss von der Gesellschaft bis zum Makler über die Smart Contracts stattfinden.

Jetzt gilt es noch das Problem der Vertrauensbildung zwischen den Marktteilnehmern zu lösen. Das bedeutet, es dürfen nur Makler angebunden werden, die die gesetzlichen Voraussetzungen erfüllen bzw. die Mindeststandards des Pools hinsichtlich Beratungsqualität und Zuverlässigkeit erfüllen. Dieser Punkt ist sehr wichtig, denn schließlich betreuen die Makler die Kunden, und diese sollen möglichst zufrieden sein. Das geht im Prinzip einfach. Die gesetzlichen Anforderungen sind durch eine Abfrage bei der IHK im Vermittlerregister festzustellen und die Kundenzufriedenheit lässt sich durch Feedbackformulare und Scoringsysteme abbilden.

Spinnt man den Blockchain-Faden weiter, dann braucht man natürlich auch keinen Versicherungsmakler mehr. Die Beratung wird durch KI-Systeme übernommen und der Kunde verbindet sich direkt mit der Versicherungsgesellschaft...

Stopp! Wozu braucht es dann noch eine Versicherungsgesellschaft. Alle Kunden könnten einen Beitrag in die Blockchain zahlen, diese kalkuliert den Beitrag auf Grund der Schäden und begleicht die Schäden automatisch.

Theoretisch ein interessantes Denkmodell. Aber praktisch nicht umsetzbar. Denn es gibt ein großes Problem, das viele nicht sehen (wollen).

Das Problem heißt Blockchain!

### **Die Blockchain ist langfristig nicht sicher**

Ein bedeutender Vorteil der Blockchain ist ihre Sicherheit. Da sie weltweit über viele Computer von unterschiedlichen Teilnehmern verteilt ist, wird sie zur Zeit auch von keiner Einzelperson oder Firma beherrscht. Sämtliche Transaktionen sind weltweit gespiegelt und durch ein intelligentes Zusammenspiel von kryptographischen Algorithmen, elektronischen Signaturen und einer Verkettung dieser Sicherheitsmerkmale über sogenannte Blöcke, in denen die Transaktionen gespeichert sind, gesichert. Das Verfahren verstehen nur wenige Experten, man kann jedoch der allgemeinen Bewertung vertrauen: das Verfahren ist sicher.

Das Problem ist nicht die Technik, das Problem ist der Mensch. Aktuell wird von einigen Marktteilnehmern sehr viel Geld investiert, um sich einen möglichst großen Teil an den verschiedenen Blockchains zu sichern. Und das ist fatal, denn werden mehr als 50 Prozent der Blockchain von einer Einzelperson beherrscht, dann ist sie schlicht nicht mehr sicher. Es ist also nur eine Frage der Zeit, wann dieser Punkt erreicht wird.

Jetzt gibt es findige Konzepte, wie zum Beispiel von IBM (<https://www.ibm.com/blockchain>). Hier verteilt man die Blockchain gar nicht erst über mehrere Marktteilnehmer, man betreibt sie einfach ausschließlich im eigenen Haus. Für die eigene Nutzung scheint das ein sinnvoller Ansatz zu sein, aber das ist sehr kurzsichtig gedacht. Denn betrachtete man die so genannten Transaktionskosten genauer, geht der Vorteil gegenüber konventionellen Lösungen schnell verloren.

Transaktionen sind zum Beispiel einzelne Buchungen oder das Speichern von Daten. Eine sichere Speicherung in der Blockchain erfordert jedoch einen enormen Rechenaufwand. Das verbraucht Ressourcen an Computerhardware und Strom, viel Strom. Die Hardwareressourcen werden von sogenannten Minern zur Verfügung gestellt. Das sind die Goldgräber der Blockchain, nämlich die, die mit dem System Geld verdienen. In der Vergangenheit sind einige Miner sehr reich geworden, was den Hype noch angefeuert hat.

Jede Menge neue Rechenzentren wurden errichtet, vorzugsweise in Regionen mit billigem Strom und ohne Steuern. Die klassische Goldgräberstimmung!

Hier kommt jetzt die entscheidende Frage: Was bedeutet das für denjenigen, der via Blockchain sein Geschäft abwickeln will, und für den die Transaktionskosten ein elementarer Bestandteil der Kalkulation sind.

Im Ethereum-System liegen die Kosten aktuell bei ca. 15 Cent (<https://hackernoon.com/costs-of-a-real-world-ethereum-contract-2033511b3214>) für eine Transaktionen, vorausgesetzt der Preis für die Kryptowährung Ethereum bleibt stabil bei 100 Euro pro Einheit. Was keine seriöse Annahme ist, denn in der Vergangenheit betrug der Preis auch schon das Mehrfache. Die Aussicht auf sinkende Transaktionskosten ist also eher trügerisch.

Stellt man sich jetzt einen mittelgroßen Pool mit 2.000 Maklern vor, bei der ein Abrechnungslauf im Monat zirka 20.000 Buchungen erzeugt, dann haben wir hier Kosten von 3000 €. Steigt das Ethereum auf das Dreifache, liegen wir schon bei 9000 €.

Und dabei bleibt es nicht. Denn will man den Pool vollständig auf die Blockchain auslagern, müssen außerdem noch Vertragsabschlüsse zu den Versicherungsprodukten,

Vertragsänderungen und die ständig wechselnden Provisionszusagen der Versicherungsgesellschaften berücksichtigt werden.

### **Bildungszertifikate in die Blockchain**

Ein anderer Anwendungsansatz: Wir haben uns nach Inkrafttreten der neuen Versicherungsvermittlungsverordnung auch mit Thema „Speicherung von Bildungszertifikaten“ beschäftigt. Versicherungsmakler müssen seit 2018 gegenüber der IHK nachweisen, dass sie pro Jahr mindestens 15 Stunden in Weiterbildung investiert haben. Zu diesem Zweck bekommen sie von den Weiterbildungseinrichtungen sogenannte Bildungszertifikate. Die Verwaltung dieser Zertifikate schreit förmlich nach einer Blockchain, denn hier sind sie nicht manipulierbar. Jeder Makler hat sein Wallet, in dem diese Zertifikate als elektronische Datensätze gespeichert werden.

Und hier erwischt uns das nächste Problem.

### **Zuviel Sicherheit macht das System langfristig unbenutzbar**

Das Wallet ist ein fundamentaler Bestandteil jeder Blockchain. Es dient dazu, bestimmte Werte zu speichern und richtig zuzuordnen. Bei der bekannten Blockchain Bitcoin liegt dort zum Beispiel die Information, wieviel Bitcoins, also digitales Geld, der Teilnehmer besitzt.

Mit dem Wallet verhält es sich, wie im echten Leben mit der Geldbörse. Ist diese weg, hat man Pech. Das bedeutet, verliert der Makler sein Wallet, sind seine Bildungspunkte futsch. Das mag vielleicht nicht jedem passieren, aber, wenn es passiert, wird es zur Ablehnung des Systems führen. Denn wichtige Dinge verwahrt man ja auch im echten Leben nicht in seiner Geldbörse. Alles was darin ist, sollte ersetzbar sein, damit man bei Verlust nicht ruiniert ist. Warum sollte am also Dinge, die man langfristig besitzen will, in der Blockchain speichern? Das macht keinen Sinn. Für die Bildungsnachweise gilt übrigens eine Dokumentationspflicht von 5 Jahren. (<https://www.hannover.ihk.de/rechtsteuern/recht8/themengebiete-recht/recht1/1x1desgewerberechts/34d-idd.html>)

### **Hallo Axa, das ist nicht Euer Ernst, oder?**

Im Wettlauf um die erste Blockchain-Lösung in der Versicherungswirtschaft ist der Axa ein vermeintlicher Erfolg gelungen (<https://www.youtube.com/watch?v=2pC04d8rXsl>). Anstatt sich zu fragen, warum die eigene IT-Abteilung mit ihrem über Jahrzehnte aufgebauten Fachwissen den Konzern nicht schnell genug in die digitale Welt führt, investiert man lieber in Start-Ups, die mit Jugend und Visionen glänzen, auf fachliche Erfahrung aber leider gänzlich verzichten müssen.

Mittels Blockchain kann man sich jetzt gegen Flugausfälle absichern. Das geht übrigens vollautomatisch, weil ja die Fluggesellschaft nur melden muss, dass der Flug ausgefallen ist. Das versicherte Risiko ist also leicht festzustellen, es muss nichts weiter geprüft werden. Stellt sich eine simple Frage: Warum hat man das nicht mit einer konventionellen Datenbank und einer konventionellen Webservice-Schnittstelle gelöst. Warum hat man mit Kanonen auf Spatzen geschossen? Geschwindigkeit ist das Argument. Man wirbt besonders damit, dass es über die Blockchain schneller geht. In Zeiten von Paypal kann man auch jetzt schon Geld sehr schnell an den Kunden zahlen, schneller kann es die Blockchain sicher nicht.

Die einzige Erklärung, die mir dazu einfällt: Man wollte unbedingt eine Lösung auf Basis einer Blockchain. Ob es Sinn hat, stand überhaupt nicht zur Debatte. So geht man dem Hype auf den Leim.

### **Ausblick**

Wir werden uns natürlich weiter mit dem Thema Blockchain beschäftigen müssen, denn auch wir sind verunsichert. Und, wer weiß, vielleicht haben wir bei unserer Kritik etwas übersehen. Vielleicht kommt morgen schon die Innovation, die die beschriebenen Probleme löst. Eine wichtige Erkenntnis aber bleibt: Neue Technologien zu nutzen, nur weil sie hipp sind, ist kompletter Unsinn.

Kontakt für die Presse

Inveda.net GmbH

Dirk Pappelbaum

Geschäftsführer

Telefon: 0341 9897940

Mobil: +49 (0) 160 973 644 97

E-Mail: [redaktion@inveda.net](mailto:redaktion@inveda.net)

[www.inveda.net](http://www.inveda.net)