



## **Von 0 auf 100 in 3 Sekunden - sind sie bei der Einführung Ihrer Produkte auch so schnell?**

*Geparden sind die schnellsten Säugetiere auf der Welt. Sie beschleunigen von 0 auf 100 in 3 Sekunden. Da wird mancher Rennfahrer blass vor Neid.*

*Heute zählt im Wettbewerb von Produkten vor allem Schnelligkeit in der Einführung. Bei Lebensversicherern sind Bestandsführungssysteme überwiegend selbst entwickelt und daher nicht auf die heutige Geschwindigkeit ausgerichtet.*

*Sie stehen aufgrund ihres meist schon fortgeschrittenen Alters von teilweise bis zu 20 Jahren an der Grenze ihrer Wartbarkeit und Aufnahmefähigkeit für neue Anforderungen und Produkte. Sie wurden in einem regulierten Markt entwickelt und für ein neugeschäftsnahes, standardisiertes Massengeschäft mit langen Tarifzyklen gestaltet. Die Rahmenbedingungen unter denen diese Programme damals entwickelt wurden, haben sich jedoch heute komplett verändert.*

### **Kontakt:**

**insure-IT™** Assekuranz Consulting

Höllsteinstraße 20 h

D-61350 Bad Homburg

**[o.knittel@insure-it.de](mailto:o.knittel@insure-it.de)**

Fon 0178.766 666 0

[www.insure-it.de](http://www.insure-it.de)

Dieser Artikel wurde in der Pressebox am 20.04.2009 veröffentlicht.

## Von 0 auf 100 in 3 Sekunden - - sind sie bei der Einführung Ihrer Produkte auch so schnell?



### **Ausgangslage:**

Geparden sind die schnellsten Säugetiere auf der Welt. Sie beschleunigen von 0 auf 100 in 3 Sekunden. Da wird mancher Rennfahrer blass vor Neid.

Heute zählt im Wettbewerb von Produkten vor allem Schnelligkeit in der Einführung. Bei Lebensversicherern sind Bestandsführungssysteme überwiegend selbst entwickelt und daher nicht auf die heutige Geschwindigkeit ausgerichtet. Sie stehen aufgrund ihres meist schon fortgeschrittenen Alters von teilweise bis zu 20 Jahren an der Grenze ihrer Wartbarkeit und Aufnahmefähigkeit für neue Anforderungen und Produkte. Sie wurden in einem regulierten Markt entwickelt und für ein neugeschäftsnahes, standardisiertes Massengeschäft mit langen Tarifzyklen gestaltet. Die Rahmenbedingungen unter denen diese Programme damals entwickelt wurden, haben sich jedoch heute komplett verändert.

Durch diese dramatischen Umwälzungen sind die Lebensversicherer gezwungen, ihre Tarifzyklen stark zu verkürzen und fast jedes Jahr eine neue Tarifgeneration herauszubringen. Dadurch müssen auch oft Rechnungszins und Überschusszuteilungen verändert werden. Hinzu kommen die Umsetzung der gesetzlichen Anforderungen aus dem Alterseinkünftegesetz, EU-Vermittlerrichtlinie und VVG-Reform. Dies bindet Kapazitäten im Fachbereich und der IT, die eigentlich dringend für eine strategische Neuausrichtung gebraucht wird.

**Dem Lebensversicherer ist klar:**

In der jetzigen technischen Ausstattung kann diese Aufgabe nur sehr schwer bewältigt werden, weil es keine eigene Produktdatenbank und damit auch keinen eigenen Produkts-erver gibt. Daher führt kein Weg daran vorbei, auf eine neue Produktserverarchitektur umzustellen. Dieser wird jedoch erst nach einer sehr langen Projektphase verfügbar sein. Die Frage ist: Wie können trotzdem kurzfristig Projekte schneller realisiert werden? Durch eine kurzfristige Umsetzung von tabellarischen Produktmerkmalen im Bestandsführungssystem.

**Die Umsetzung bzw. Lösung:**

Als ersten Zwischenschritt werden alle Produktdaten in einer Excel-Tabelle aufgeführt. Das hat folgenden Vorteil:

1. Alle produktrelevanten Daten wie Tarifart, Laufzeit, etc. sind in einer Tabelle (also an einem Ort) gesammelt und werden auch dort aktualisiert.
2. Diese Excel-Tabelle wird später in eine Host-Datenbank exportiert.
3. Abfragen für künftige Systeme / Anforderungen müssen nur noch an einer Stelle ausgeführt werden.

Diese Produkttabelle kann nun vom Bestandsführungssystem für die Steuerung von Abfragen genutzt werden.

Als Pilotprojekt werden die Produkttabellen angebunden um die Versicherungsschein-schreibung zu vereinfachen. Es wird festgelegt, welche Textbausteine zu welchen Produk-teigenschaften gehören.

**Vorteil hier:** Texte können beliebig oft für unterschiedliche Produkte verwendet werden.

**Aber:** Wichtig ist hier, alle vorhandenen Texte auf den Prüfstand zu stellen. Kunden-freundliche Lesbarkeit und Verständlichkeit hat neben den gesetzlichen Rahmen-bedingungen höchste Priorität.

**Es ergeben sich folgende Vorteile:**

1. Programmabfragen, in denen teilweise Gruppenvertragsnummern abgefragt werden und über 1 ½ Seiten gehen, benötigen nun nur noch eine einzige Abfrage. Die Über-sichtlichkeit und Lesbarkeit hat sich erheblich erhöht.
2. Die Aufnahme neuer Tarife benötigt nur noch eine Anpassung der Produkttabelle (gilt nur da, wo keine neuen Textbausteine notwendig sind). Eine Anpassung des Programms für die Erstellung des Versicherungsscheins ist nicht mehr notwendig.
3. Die Produkttabelle kann für die weitere Einführung des Produktservers genutzt und sukzessive erweitert werden.
4. Dem Fachbereich und dem Entwicklungsteam stehen mit der Exceltabelle immer ak-tuelle Produktinformationen zur Verfügung.

Wie Sie an dem Projektbeispiel sehen können, führt für Lebensversicherern keine Weg daran dabei sich für kürzere Produktzyklen zu rüsten, und an dieser erfolgskritischen Software-Komponente ihre Bestandsführungssysteme strategisch neu aus zu richten. An diesem Punkt bringen die Berater der [insure-IT Assekuranz Consulting](#) ihr Know-how ein und unterstützen Sie dabei. Denn insure-IT berät seit 1999 ausschließlich die Versiche-rungsbranche und stellt dadurch ein hohes Branchen-Know-how sicher.

Wir freuen uns auf den Dialog mit Ihnen.