

Case Study | Debeka Versicherungsgruppe

Flexibles System für flexible Produkte

Das Projekt

| | |
|----------|--------------|
| Start | Oktober 2015 |
| Ende | Juni 2016 |
| Laufzeit | 9 Monate |



Die Herausforderung

Ähnlich wie andere Versicherungen bewegt sich auch die Debeka-Gruppe mit Hauptsitz in Koblenz in einem Marktumfeld, das sich in den letzten Jahren deutlich verändert hat. Langanhaltende Niedrigzinsphasen lassen klassische Lebensversicherungen für Kunden weniger attraktiv erscheinen. Gleichzeitig können Versicherungsunternehmen Geld nicht mehr zu bisherigen Konditionen anlegen. Hinzu kommen die Solvency-II-Regelungen, die andere Anforderungen an die Reserven einer Lebensversicherung stellen. So sorgen gleich mehrere Entwicklungen dafür, dass bisherige Geschäftsmodelle von Versicherungen unter Druck geraten.

Die Debeka begegnete dieser Herausforderung mit einem neuen Produktansatz. Im Bereich der Lebensversicherung wollten sie neue, fondsgebundene Produkte anbieten. Ziel war es, flexible und kostengünstige Angebote einzuführen, aus denen sich das einzelne Mitglied das zu seiner Risikopräferenz passende Angebot auswählen kann.

Entsprechend umfangreich war das Projekt: Einerseits mussten die Verantwortlichen zweier Produktwelten – die klassische und die fondsgebundene Lebensversicherung – miteinander verbunden werden. Andererseits ging dies nicht, ohne eine Brücke zwischen technischen Systemen zu schlagen. Denn ohne ein modernes, flexibles IT-System sind auch keine modernen, flexiblen Produkte möglich. Das Cobol-basierte System, auf das Debeka bisher setzte, war ideal für die Abbildung klassischer Lebensversicherungsprodukte geeignet. Bezüglich Flexibilität und Anpassbarkeit kam es jedoch an seine Grenzen. Ziel war es, bis zum 1. Juli 2016 die neuen, fondsgebundenen Angebote präsentieren zu können.

Die Lösung

Die passende Ergänzung für die Einführung eines flexiblen IT-Systems hat die Debeka bereits einige Jahre im Haus: Seit 2011 arbeitet sie im dispositiven Bereich mit dem in|sure PSLife-Rechenkern. Die Versicherung setzt die Lösung als Ergänzung zum etablierten System, und zwar für mathematisch anspruchsvolle Bereiche ein. Über 500 bestehende Tarife werden in in|sure PSLife umgesetzt. Mit dem Rechenkern hatte die Debeka bereits umfangreiche Erfahrungen sammeln können.

Der Kunde Debeka Versicherungsgruppe

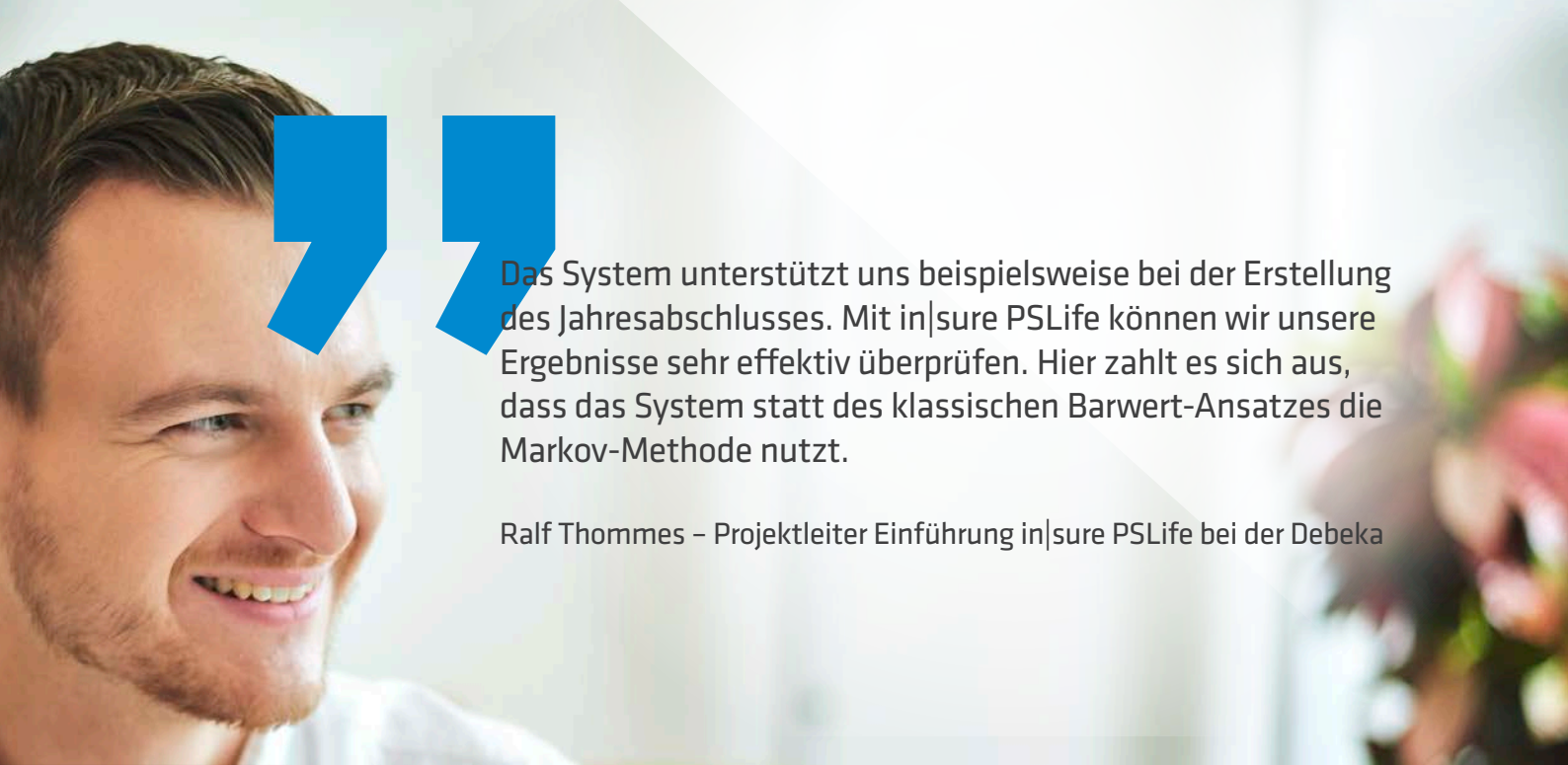
Die Debeka-Gruppe gehört mit ihrem vielfältigen Versicherungs- und Finanzdienstleistungsangebot zu den Top Ten der Versicherungs- und Bausparbranche. Sie wurde im Jahre 1905 gegründet und hat sich vom reinen Krankenversicherer für Beamte zu einer Versicherungsgruppe entwickelt, die Versicherungsschutz für alle privaten Haushalte und klein- und mittelständische Unternehmen bietet. Heute zählt sie zu den erfolgreichsten Gruppen ihrer Art in Deutschland.

Infrastruktur des Kunden

Application-Server: **Weblogic 10.3.6**

Betriebssystem (OS): **SLES11 SP2**

Datenbank: **Oracle 12c**



Das System unterstützt uns beispielsweise bei der Erstellung des Jahresabschlusses. Mit in|sure PSLife können wir unsere Ergebnisse sehr effektiv überprüfen. Hier zahlt es sich aus, dass das System statt des klassischen Barwert-Ansatzes die Markov-Methode nutzt.

Ralf Thommes – Projektleiter Einführung in|sure PSLife bei der Debeka

Seit 2011 existierte eine Arbeitsgruppe, die dafür verantwortlich war, im Rechenkern alle relevanten Implementierungen vorzunehmen.

Die Entscheider wollten für die Abbildung der neuen Produkte die in|sure PSLife-Funktionen auch über den Rechenkern hinaus nutzen. Das war ganz einfach möglich, denn das klassische System und die in|sure PSLife-Lösung konnten parallel betrieben werden. Das Vertragsverwaltungssystem sollte zukünftig aus in|sure PSLife eingesetzt werden. Und bei Themen wie Adressverwaltung oder Zentralinkasso dagegen konnte weiterhin das vorhandene konzernweite System genutzt werden.

Der Projektverlauf

Ab Oktober 2015 machte sich das Projektteam daran, die neue IT-Lösung zu entwickeln. Gerade der Anfang des Projektes hatte es in sich: Trotz der gravierenden Unterschiede mussten das alte und das neue System mit modernster Technologie nahtlos zusammenarbeiten. Auch der in|sure PSLife-Rechenkern musste bereits sehr früh funktionieren: Er lieferte das Zahlenwerk, mit dem die Umsysteme dann weiterarbeiten mussten. So testete das Projektteam die Zusammenarbeit von Kern und Umgebung sowie die Funktionsfähigkeit der Schnittstellen.

Aufgrund der besonderen Bedeutung der Vertriebskomponente konzipierten die Verantwortlichen für das Außendienstsystem ein eigenes Teilprojekt auf. Dieses System, mit dem bis zu 12.000 Mitarbeiter der Debeka arbeiten konnten, verband das Projektteam mit dem in|sure PSLife-Angebotssystem. Die Mitarbeiter sollten weiter mit der gewohnten Software arbeiten können, während im Hintergrund die Daten an in|sure PSLife übergeben wurden. So musste der Vertrieb sich nicht mit einem neuen System beschäftigen, sondern konnte sich direkt auf die Beratung von Interessenten konzentrieren.

Das Ergebnis

Am 23. Juni 2016 wurde der erste neue Vertrag aus dem Akquisensystem in die in|sure PSLife-Umgebung übergeben – und alles funktionierte, wie in den Wochen und Monaten vorher geplant. Am 1. Juli 2016 schalteten die Verantwortlichen die Anwendung für alle relevanten Mitarbeiter im Innen- und Außendienst frei. Und seitdem läuft das System. „Wir hatten in den ersten drei Monaten nur wenige Stunden Produktionsausfall“, blickt Ralf Thommes, stellvertretender Abteilungsleiter der Abteilung „Leben, Technik, Controlling“, auf die Anfänge zurück. „Ein Wert, mit dem wir angesichts des Umfangs und der Komplexität sehr zufrieden sind.“ Aber nicht nur die Technik funktioniert, auch die neuen fondsgebundenen Angebote werden von den Mitgliedern gut angenommen: **Bis Ende 2017 konnte die Debeka über 100.000 neue Verträge policieren.**

„Wir konnten das Projekt nur deshalb innerhalb dieses knappen Zeitrahmens umsetzen, weil sowohl die externen Kollegen von adesso insurance solutions als auch unsere Debeka-Mitarbeiter die jeweiligen Systeme und einander gut kannten“, beschreibt Ralf Thommes einen Grund für den Erfolg des Projektes.

adesso | insurance
solutions

adesso insurance solutions GmbH

Adessoplatz 1
44269 Dortmund

T +49 231 7000 - 8000

F +49 231 7000 - 1000

E info@adesso-insurance-solutions.de