

Étude de cas | Groupe d'assurances Debeka

Un système flexible pour des produits flexibles

Le projet

Début	Octobre 2015
Fin	Juin 2016
Durée	9 mois



Le défi

À l'instar d'autres compagnies d'assurance, le Groupe Debeka, dont le siège social se situe à Coblenche, évolue dans un environnement de marché qui s'est considérablement modifié au cours des dernières années. Les phases prolongées de taux d'intérêt bas font que les assurances vie classiques semblent moins attrayantes aux clients. Parallèlement, les compagnies d'assurance ne peuvent plus placer de l'argent aux conditions actuelles. À cela s'ajoutent les règles Solvency-II, qui imposent de nouvelles exigences aux réserves d'une assurance vie. Ainsi, plusieurs évolutions font que les modèles commerciaux actuels des assurances sont mis sous pression.

Debeka a relevé ce défi avec une nouvelle approche produit. Dans le domaine de l'assurance vie, le groupe a voulu proposer de nouveaux produits liés à des fonds de placement. L'objectif était d'introduire des offres flexibles et peu coûteuses parmi lesquelles chaque membre pourrait choisir l'offre correspondant à sa préférence en matière de risque.

Le projet était donc vaste : d'une part, les responsables de deux univers de produits – l'assurance vie classique et l'assurance vie liée à des fonds de placement – devaient être reliés entre eux. D'autre part, c'était impossible sans jeter un pont entre les systèmes techniques. Car sans un système informatique moderne et flexible, il n'est pas non plus possible de proposer des produits modernes et flexibles. Le système basé sur Cobol sur lequel Debeka s'appuyait jusqu'à présent était idéal pour représenter les produits d'assurance vie classiques, mais il avait atteint ses limites en termes de flexibilité et d'adaptabilité. L'objectif était de pouvoir présenter les nouvelles offres liées à des fonds de placement avant le 1er juillet 2016.

La solution

Le complément adéquat pour l'introduction d'un système informatique flexible était déjà en place depuis quelques années chez Debeka : depuis 2011, elle travaillait dans le domaine de la disposition avec le moteur de calcul in|sure PSLife. L'assurance utilise la solution comme complément au système établi, et ce pour des domaines mathématiquement exigeants. Plus de 500 tarifs existants sont convertis en in|sure PSLife. Le Groupe d'assurances Debeka avait déjà pu acquérir une grande expérience avec le moteur de calcul.

À propos du client

Debeka Versicherungsgruppe

Avec son offre diversifiée de services d'assurance et de services financiers, le Groupe Debeka fait partie du top 10 du secteur de l'assurance et de l'épargne-logement. Fondé en 1905, il est passé du statut de simple assureur santé pour les fonctionnaires à celui de groupe d'assurance offrant une couverture d'assurance à tous les ménages privés et aux petites et moyennes entreprises. Aujourd'hui, il compte parmi les groupes les plus performants de son genre en Allemagne.

Infrastructure du client

serveur d'applications :
Weblogic 10.3.6

Système d'exploitation (OS) :
SLES11 SP2

Base de données : **Oracle 12c**



Le système nous aide par exemple à établir les comptes annuels. in|sure PSLife nous permet de vérifier nos résultats de manière très efficace. Le fait que le système utilise la méthode Markov au lieu de l'approche classique de la valeur vénale s'est avéré payant. »

Ralf Thommes – Chef de projet introduction in|sure PSLife à la Debeka

Depuis 2011, il existait un groupe de travail chargé d'effectuer toutes les mises en œuvre pertinentes dans le moteur de calcul.

Les décideurs souhaitaient utiliser les fonctions in|sure PSLife pour la représentation des nouveaux produits, même au-delà du moteur de calcul. C'était facile, car le système classique et la solution in|sure PSLife pouvaient être exploités en parallèle. Le système de gestion des contrats devait être utilisé à l'avenir à partir d'in|sure PSLife. Pour des thèmes comme la gestion des adresses ou l'encaissement central, il était en revanche possible de continuer à utiliser le système existant à l'échelle du groupe.

Le déroulement du projet

À partir d'octobre 2015, l'équipe de projet s'est mise au travail pour développer la nouvelle solution informatique. Le début du projet a été particulièrement difficile : malgré les différences importantes, l'ancien et le nouveau système devaient travailler main dans la main de manière transparente, soutenus par une technologie de pointe. Le moteur de calcul in|sure PSLife devait lui aussi fonctionner très tôt en fournissant les données chiffrées avec lesquelles les autres systèmes devaient ensuite travailler. L'équipe de projet a ainsi testé la collaboration entre le noyau et l'environnement ainsi que le bon fonctionnement des interfaces.

En raison de l'importance particulière de la composante commerciale, les responsables ont conçu un sous-projet spécifique pour le système du service extérieur. L'équipe de projet a relié ce système, avec lequel jusqu'à 12 000 collaborateurs de Debeka pouvaient travailler, au système d'offres PSLife in|sure. Les collaborateurs devaient pouvoir continuer à travailler avec leur logiciel habituel, tandis qu'en arrière-plan, les données étaient transférées à in|sure PSLife. Ainsi, le service commercial n'avait pas à s'occuper d'un nouveau système et était en mesure de se concentrer directement sur le conseil aux personnes intéressées.

Le résultat

Le 23 juin 2016, le premier nouveau contrat a été transféré du système d'acquisition vers l'environnement in|sure PSLife – et tout a fonctionné comme planifié au cours des semaines et des mois précédents. Le 1er juillet 2016, les responsables ont activé l'application pour tous les collaborateurs concernés du service interne et externe. Depuis, le système fonctionne. « Au cours des trois premiers mois, nous n'avons eu que quelques heures d'arrêt de production », déclare Ralf Thommes, chef de service adjoint du service « Vie, technique, contrôle de gestion », résumant les débuts. « Une valeur dont nous sommes très satisfaits compte tenu de l'ampleur et de la complexité ». Il n'y a pas que la technique qui fonctionne, les nouvelles offres liées à des fonds de placement sont également bien accueillies par les membres : **fin 2017, Debeka avait pu conclure plus de 100 000 nouveaux contrats.** »

Nous avons pu mettre en œuvre le projet dans ce calendrier serré uniquement parce que tant les collègues externes d'adesso insurance solutions que nos collaborateurs de Debeka connaissaient bien leurs systèmes respectifs et leurs collègues », explique Ralf Thommes pour décrire une des raisons de la réussite du projet.

adesso | insurance
solutions

adesso insurance solutions
Schweiz GmbH

Elisabethenanlage 9
CH-4051 Basel

T +41 58520 - 9720
E info@adesso-insurance-solutions.ch