

It's the IT, stupid

Jede Krise ist eine Chance – und eine moderne IT-Plattform ist die Voraussetzung, um die Chancen auch zu nutzen. Wenn es um das Thema Lebensversicherung geht, ist im Augenblick meist von einer Krise die Rede. Die Ursachen sind bekannt: Niedrigzinsen, fortdauernd neue regulatorische Anforderungen, wachsender Kostendruck, veraltete IT-Systeme, um nur die wichtigsten zu nennen. Hinzu kommen die Herausforderungen der Digitalisierung und veränderte Kundenanforderungen.



Autor:
Axel Helmert,
Geschäftsführer
der msg life central
europe gmbh

zwar etwas betulich und bieder erschien, dafür aber Verlässlichkeit und Stabilität und eine gewisse Langsamkeit ausstrahlte. Kaum ein Produkt oder Geschäftsmodell aber, das derzeit nicht infrage gestellt wird. Gemeinsam ist den neuen Produktansätzen, dass sie angesichts der Zinskrise das Kapitalanlageisiko graduell auf die Kunden übertragen.

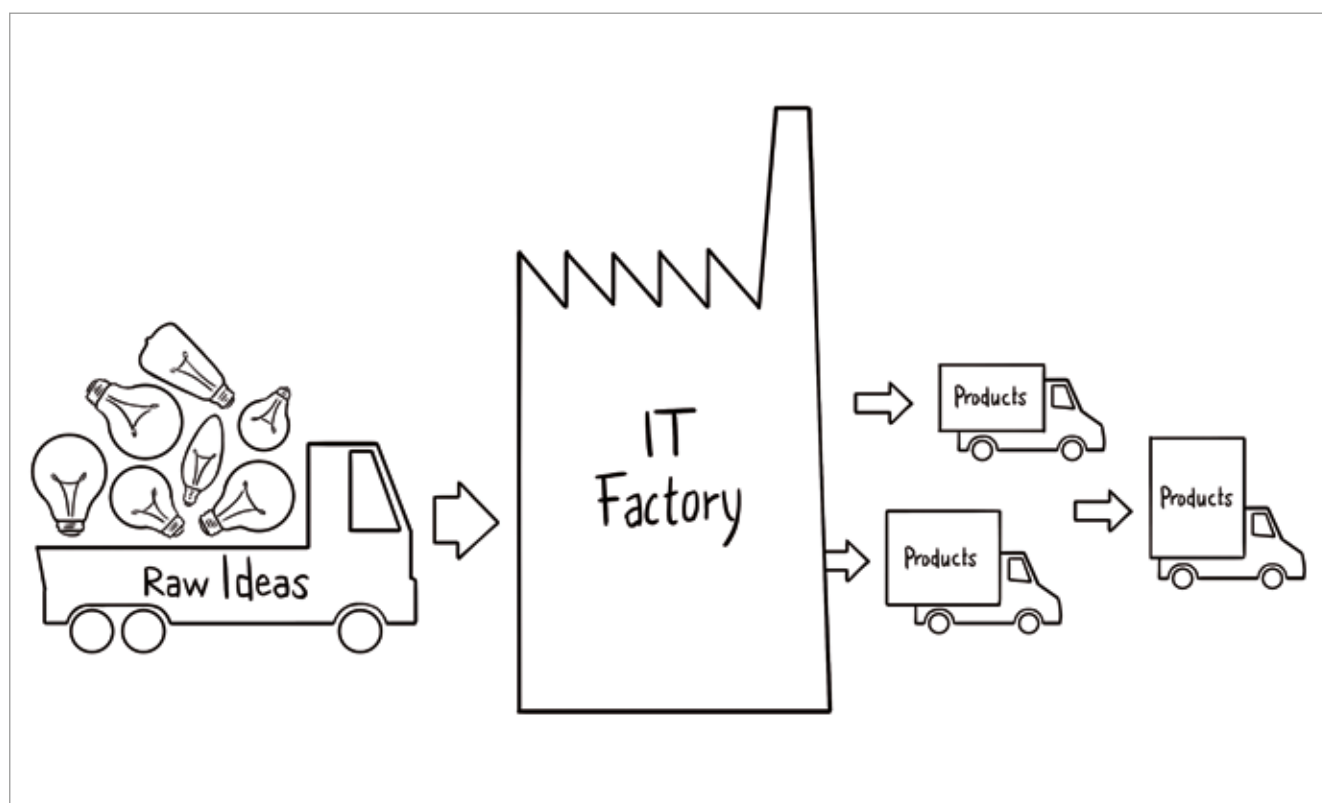
Capital efficient Classical Products

Ein Teil der Lebensversicherer wird weiter klassische Produkte anbieten bzw. das klassische Kalkül in der Produktgestaltung nutzen.

Aber auch innerhalb der Klassik sind Veränderungen erforderlich. Das betrifft die Gestaltung von Garantien (abschnittsweise Garantien, Abschwächung der jährlichen Zinsgarantie etc.), die Kostenmodelle, die Überschussbeteiligung und die Zusatzversicherungen.

Im Augenblick findet eine vergleichsweise dramatische Veränderung der Lebensversicherung statt, die bis dahin

Insgesamt lassen sich die folgenden Produkttrends in der Lebensversicherung erkennen:



Nur mit einer klugen und flexiblen IT-Plattform gelingt es, neue Produkte zu entwickeln und zu vermarkten

Bezogen auf die aktuellen Produktrends in der Lebensversicherung entwickelt sich die IT mehr und mehr zum Kern eines erfolgreichen Versicherungsbetriebs.

Kapitaleffiziente Produkte versuchen, die Herausforderungen der Niedrigzinsphase und von Solvency II innerhalb des klassischen Kalküls zu adressieren. Es geht darum, langfristige Garantien zu modifizieren oder, genauer, zu reduzieren. Im Vordergrund steht dabei die Idee die relevanten ‚sichtbaren‘ Garantien für den Versicherungsnehmer zu erhalten und gleichzeitig durch den Abbau von weniger wichtigen Garantieelementen eine Entlastung für das Versicherungsunternehmen zu erreichen. Der aktuell niedrige Höchstrechnungszins bietet dabei derzeit eine gute Gelegenheit, einige der verfügbaren Instrumente wie zum Beispiel die Abschnittsgarantien am Markt zu etablieren.

Dabei lassen sich unterschiedliche Elemente zu einer Lösung kombinieren. Am wichtigsten und bekanntesten ist die Möglichkeit der Abschnittsgarantien: Hierbei geht es darum, langfristige Garantien vertraglich an die Rechnungsgrundlagen (RGL) zu binden, die zum Zeitpunkt der Gewährung gelten. Entscheidend ist dabei, dass die Anwendung von im Vertrag eingeräumten Optionen jeweils einen neuen Abschluss im Sinne der RGL darstellt.

So werden zum Beispiel bei der Dynamikoption, bei der Überschussverwendung oder zum Rentenbeginn jeweils aktuelle RGL verwendet. Dieser Ansatz kann auf alle Optionen eines Vertrags angewendet werden. Bei einem Höchstrechnungszins von 0,9 Prozent ist zum Beispiel eine Bindung über den Rentenbeginn hinaus zum Zeitpunkt der Policierung für den Versicherungsnehmer unattraktiv. Aktuell sind auch wieder

Diskussionen im Gang, die abschnittsweise Garantie auf Zeiträume – von beispielsweise zehn Jahren – zu beschränken, um so auf die aktuellen Entwicklungen an den Finanzmärkten reagieren zu können.

Unit Linked Products

Auch fondsgebundene Produkte erleben in diesem Umfeld eine Renaissance. Die Neuheiten beziehen sich hier meist auf die Gestaltung der Fonds selbst. Hinzu kommen auch hier neue Kostenmodelle und neue Risiken und Zusatzversicherungen.

Unit Linked with Investment Guarantees

Interessant ist auch das weite Feld der fondsgebundenen Produkte mit (Investment-) Garantien, die sich unter den aktuellen Bedingungen großer Beliebtheit erfreuen. Die Garantien dieser Produkte lassen sich neuerdings oft anpassen. Die Produkte sind außerdem flexibel genug, um sich nach den sich stets verändernden Bedürfnissen der Versicherungsnehmer zu richten. Im Zentrum steht nicht eine endfällige Garantie am Laufzeitende (das viele Verträge auch gar nicht erreichen), sondern die aktuelle zeitnahe Absicherung des Portfolios. Unterstützt wird diese Strategie durch risikolose Anlagen mit kurzer Laufzeit und eine tägliche vertragsindividuelle Optimierung.

Hybrid Products

Ein interessanter und stark wachsender Bereich sind die hybriden Produkte. Neben die bereits etablierten statisch- und dynamisch-hybriden Produkte, die meistens mit CPPI oder iCPPI arbeiten,

treten eine Reihe von neuen Varianten (Index-Select), die auch auf OBPI-Methoden setzen. Auch innerhalb der dynamisch hybriden Produkte ist viel Bewegung. Aktuell sind wieder eine Reihe neuer statisch hybrider Produkte in Vorbereitung.

Biometric Risk in Life Insurance

Nicht zu vergessen sind biometrische Produkte. Dabei werden entweder neue Risiken zu Produkten weiterentwickelt oder bestehende Risiken in marktfähige Produkte eingebettet (Beispiele: Pflegerente, Dread Disease, Grundfähigkeitsversicherung etc.). Hinzu kommt eine Vielzahl von Optionen und Differenzierungsmöglichkeiten (Individualisierung, Berufsklassen, Einmalleistungen, Warte- und Karennzeiten etc). Diese Produkte werden als eigenständige Hauptversicherungen und als Zusatzversicherungen angeboten. Unterstützt wird dieser Trend durch moderne, flexible Kalkulationsmöglichkeiten (Beispiel: Semi-Markov-Iteration).

Whole Life/Universal Life/ „Heredity and Family“

Der gesellschaftliche Wandel bringt auch Produkte hervor, die man bisher eher aus den USA kennt. Vermögensvorsorge wird zunehmend nicht mehr nur für den Eigenbedarf betrieben. Es geht darum, vorhandenes Vermögen langfristig anzulegen und dennoch während der Laufzeit auf das Kapital zugreifen zu können, am Ende möglichst geringe Steuern zu zahlen und bei Tod das Kapital steuerfrei vererben zu können (im Rahmen der Freibetrags, grenzen auch ohne Erbschaftssteuer). Technisch gesehen sind diese Produkte

lebenslange Risikoversicherungen. Die Anlage der Sparbeiträge kann in ganz unterschiedlichen Modellen sehr flexibel erfolgen.

Unitised with Profits

Die Internationalisierung bringt zunehmend auch angelsächsische Produkte in den deutschen Markt. Ein für die kapitalgedeckte Altersvorsorge relevantes Beispiel sind die „Unitised With Profits“.

Wachsende Ansprüche der Kunden

In einem Markt, dessen Bedingungen zunehmend von Kunden definiert werden, wäre es jedoch zu kurz gegriffen, zur Sicherung der Wettbewerbsfähigkeit nur auf neue Produkte zu spielen.

Angesichts der wachsenden Ansprüche der Kunden (Kommunikation, Vertragsabschluss und -management) einerseits und der riesigen Menge an Daten über Kunden, Produkte, Schadenentwicklung etc. andererseits wird es für die Versicherungswirtschaft von entscheidender Bedeutung sein, das veränderte Kundenbedürfnis und -verhalten zu verstehen, und die eigenen Produkte und Prozesse entsprechend zu gestalten. Vor allem muss die Produktentwicklung und -einführung massiv beschleunigt werden (Speed-to-Market).

Soweit die aktuellen Anforderungen und Markttrends. Doch welche Konsequenzen ergeben sich für die erforderliche IT-Plattform?

Eine tragfähige IT-Plattform ist vor allem flexibel

Bezogen auf die aktuellen Produktrends in der Lebensversicherung entwickelt sich die IT mehr und mehr zum Kern eines erfolgreichen Versicherungsbetriebs. In Anspielung auf ein beflügeltes Wort aus dem Wahlkampf von Bill Clinton im Jahre 1992 muss es deshalb heißen: „It’s the IT, stupid“. Die IT muss dabei vor allem ein Höchstmaß an Flexibilität bei der Produktentwicklung gewährleisten. Die oben beschriebenen Trends sind nämlich häufig nicht an bestimmte Produktfamilien

gebunden. Ein Beispiel: Eine aufgeschobene Leibrente kann in der Ansparphase als fondsgebundenes Produkt mit Investmentgarantien, zum Rentenbeginn mit aktuellen Rechnungsgrundlagen operieren und in der Rentenbezugszeit klassisch modelliert sein. Deshalb sollten Produktfamilien im IT-System als fachliche Eigenschaften beschrieben werden, die in unterschiedlichen Produkten eingesetzt werden können.

Zudem muss es die IT-Plattform ermöglichen, dass der Zeitraum von der Produktidee bis zur Marktreife kurz bemessen ist, um schnell und effektiv auf wechselnde Marktbedürfnisse reagieren zu können. Dazu ist es erforderlich, dem Produktverantwortlichen bei der Konfiguration so viel Entscheidungsfreiheit wie möglich zu geben, etwa durch die weitgehende Trennung von Produktregeln und -kalkulationen vom Verwaltungssystem.

Mit Blick auf die Analyse von (Bestands-) Kundendaten und -verhalten muss die Verwaltungssoftware Vertragsdaten möglichst detailliert zur Verfügung stellen. Nur so kann die Profitabilität von Kunden-, Produkt- und Marktsegmenten laufend analysiert werden, um daraus neue Produktideen und Angebote zu kreieren. Und nicht zuletzt muss die eingesetzte IT einen signifikanten Beitrag zur Kostenreduktion leisten.

Der Schlüssel dazu ist die Dunkelverarbeitung bzw. die Automatisierung und Digitalisierung von Geschäftsprozessen: Standardisierte Vorgänge und Prozesse, die keine Benutzerinteraktion erfordern, verkürzen die Bearbeitungszeiten bei höherer Bearbeitungsqualität – und lassen die Kosten sinken.

Ohne modernen Maschinenraum geht nichts mehr

Der Kern der msg.Insurance Suite für die Sparte Lebensversicherung, das Bestandsführungssystem msg.Life Factory, bietet eine einzigartige Kombination aus Flexibilität und Effizienz sowie modernster Versicherungs- und Finanzmathematik. Das Bestandsführungssystem ermöglicht die schnelle Einführung

neuer Produkte und eine vollständig automatisierte Abwicklung aller Geschäftsprozesse.

Alle oben genannten neuen Produkte und Geschäftsmodelle sind im aktuellen Release vordefiniert bzw. vorkonfiguriert und bereits mit Kunden zur Marktreife geführt. Die Produktgruppen sind als fachliche Eigenschaften beschrieben und lassen sich frei kombinieren. Der Produktverantwortliche kann auf Basis des vielfältigen Mustercontents ohne tiefere IT-Kenntnisse Produkte entwickeln und zur Einführung freigeben. Dadurch verkürzen sich die Vorlaufzeiten bei der Produkteinführung erheblich. Durch die verwendete Java-Technologie im Country-Layer bietet die Lösung auch höchste Flexibilität bei der geografischen Diversifizierung von Produkten.

Zudem liefert die Standardsoftware die für die Bestandsanalyse erforderlichen Kunden- und Vertragsdaten in einer Detailtiefe, die einzigartig am Markt ist. Die Lösung unterstützt nicht nur klassische Geschäftsmodelle, sondern auch neue digitale Versicherungsformen bis hin zum portalbasierten B2C-Vertrieb. Mit der Portallösung msg.Online Insure können Versicherungskunden nahezu alle relevanten Aspekte ihrer Versicherungsverträge selbst verwalten.

Die Standardsoftware ist auch als SaaS-/Cloud-Lösung verfügbar. Dadurch lassen sich nicht nur die Implementierungszeiten weiter verkürzen, es besteht auch die Möglichkeit, mit überschaubarem Kostenaufwand zu testen, ob für ein neues Produkt ein Markt vorhanden ist.

Fazit

Die aktuellen Herausforderungen der Lebensversicherung sind vielfältig. Alle Lösungsansätze und neuen Produktideen teilen eine Voraussetzung: Zur Umsetzung brauchen die (Lebens-) Versicherungsunternehmen einen modernen Maschinenraum, denn vor allem die IT ist das Fundament eines erfolgreichen Versicherungsbetriebs und sichert damit die Zukunftsfähigkeit der Versicherer. ■