

Veränderungen in der Produktwerkstatt

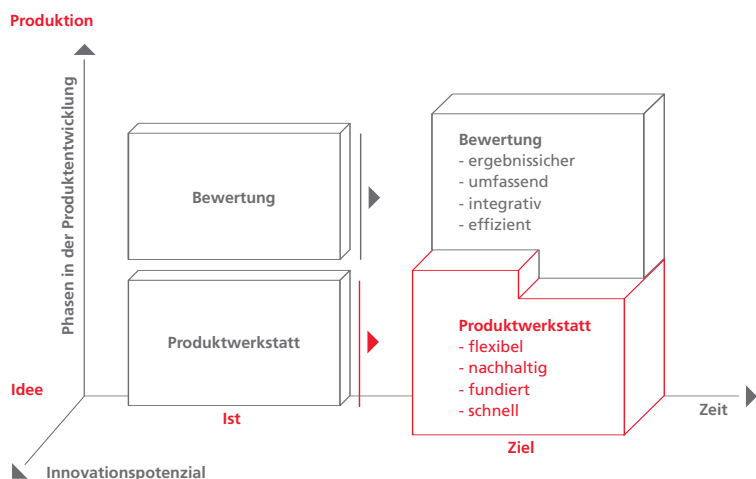
Ergebnisse einer ifb-Marktbefragung in der Versicherungswirtschaft

Nach der Liberalisierung des Marktes für Finanzdienstleistungen stehen Versicherungsunternehmen unter wachsendem Wettbewerbsdruck. Die Fähigkeit, marktnah zeitgemäße, kundenorientierte Produkte zu entwickeln, gehört zu den wichtigsten Erfolgsvoraussetzungen. Der Geschäftsbereich Insurance der ifb group hat eine Marktbefragung durchgeführt, um zu klären, wie die Produktentwicklung der Versicherungsunternehmen organisiert ist und welche Entwicklungstrends sich abzeichnen.

Produktinnovationen gliedern sich in der Versicherungsbranche in eine Phase der Produktentwicklung und eine Phase der Produktbewertung. Um die Wettbewerbsfähigkeit der Unternehmen zu stärken, sind den Umfrageergebnissen zufolge in beiden Abschnitten Veränderungen notwendig. Impulse für Produktinnovationen gehen in erster Linie von Marketing und Vertrieb aus. Ihre aus der Marktentwicklung abgeleiteten Vorgaben werden in der Produktwerkstatt umgesetzt. Wie die Befragung zeigte, kommen dabei heute überwiegend APL-, Access- oder Excel-Anwendungen zum Einsatz, die stark auf das individuelle Entwicklerteam ausgerichtet sind. Erweist sich das neue Versicherungsprodukt in der Erprobung als wirtschaftlich Erfolg versprechend, muss es für die Markteinführung in die Produktrechner, Tarifrechner und Bestandsführungssysteme des Versicherers implementiert werden. Parallel dazu entstehen Produktunterlagen und Marketingmaterialien. Viele Unternehmen beschreiben den Weg von der Produktidee bis zur Markteinführung heute als zu lang. Als Hauptursachen werden Systembrüche, manuelle Datenübernahmen und Kapazitätsengpässe genannt.

Straffere Innovationsprozesse

Mit der Nachfrage nach individualisierten Versicherungslösungen wächst der Druck auf die Produktentwicklung der Assekuranzen. Gefordert sind



Die Produktwerkstatt der Zukunft steigert das Innovationspotenzial



kürzere Entwicklungszeiten und Kostensenkungen. Große Anbieter zentralisieren vielfach die Produktentwicklung ihrer Tochtergesellschaften, um Abläufe zu rationalisieren und die Deckungsbeitragsrechnung und Gewinnermittlung auf Konzernebene zu vereinfachen. Mit dem Ziel, ihre Innovationsfähigkeit zu steigern, entwickeln viele Versicherer modulare Produktsysteme, deren Elemente nach dem Baukastenprinzip zu differenzierten Angeboten zusammengesetzt werden können. Eine weitgehende Automatisierung des Gesamtablaufs, von der Produktentwicklung bis in die Kundenvertrags-Verwaltungssysteme, setzt aber verbindliche integrative Standards voraus. Entscheidende Wettbewerbsvorteile zeichnen sich für jene Unternehmen ab, die frühzeitig die Möglichkeiten service-orientierter IT-Architekturen einsetzen, um flexibel gestaltbare Angebote und rationelle Prozesse zu verwirklichen.

Zur Bewertung neu entwickelter Versicherungsprodukte wird in vielen der befragten Versicherungsunternehmen SunGard Prophet™ eingesetzt. Die Suite bietet umfangreiche Möglichkeiten für Ergebnistests, Produktbewertung und Produktmodellierung. Beurteilungen von Profit und Ertragsbarwert sowie Hochrechnungen und Planungen nach HGB und IFRS lassen sich mit SunGard Prophet™ zeitsparend durchführen. Allerdings werden Produktparameter bisher überwiegend manuell in das Tool übertragen. Produkte müssen zur Kennzahlenermittlung in SunGard Prophet™ neu modelliert und mit Vertragsdaten angereichert werden. Beides bleibt noch hinter den Anforderungen an einen schnellen, integrativen Entwicklungsprozess mit gesicherten Gewinnaussagen für die Einführung des Produkts am Markt zurück.

Insurance

Interessante Entwicklungsperspektiven

Um Produktinnovation zu adäquaten Kosten möglich zu machen, müssen die Produktwerkstätten der Versicherer einen Prozess der Industrialisierung und Standardisierung durchlaufen, ohne ihre Flexibilität einzubüßen. Die Befragung der Versicherungsunternehmen macht außerdem deutlich, dass Produktentwicklung und Bewertung weiter zusammenwachsen müssen. Es gilt, die bestehenden Brüche in der Datenversorgung zu beseitigen. Zugleich erweist sich SunGard Prophet™ als akzeptierter Marktstandard in der Produktbewertung.

Paketlösungen, die mehrere Versicherungsleistungen kombinieren oder mit branchenfremden Produkten verknüpfen, gewinnen im Versicherungsmarkt wachsende Bedeutung. Ein Beispiel ist das Konzept, den erforderlichen Versicherungsschutz in den Kaufpreis eines Automobils zu integrieren. Eine flexible Produktwerkstatt mit umfassenden Möglichkeiten zur raschen Ermittlung des Ergebnisbeitrags neuer Produkte ist vor diesem Hintergrund essenziell. Dass Versicherer ihren Kunden nach dem Vorbild der Automobilindustrie anbieten könnten, ihr Versicherungsprodukt mit einem Konfigurator online selbst zu definieren, ist für die Zukunft ebenfalls eine realistische Option. Auf die Spezialisten in den heutigen Produktwerkstätten kommen unter diesen Vorzeichen interessante neue Aufgaben zu.

