



Success Story aus der Versicherungsbranche

## ASSU 2000: Multi-Channel-Pricing-System Auf Basis von ACTICO Rules

**actico**  
Smarter Decisions

### Ziele

- Neues globales System, mit dem ASSU 2000 seine Preise schnell in allen Distributionskanälen anpassen kann
- Einheitliche, hochperformante Plattform mit einer offenen Architektur
- Hoher Bedienkomfort für Fachanwender wie Marketing-Spezialisten und Business-Analysten
- Hohe Transparenz und Nachvollziehbarkeit, um gesetzliche Bestimmungen im Rahmen von Solvency II zu erfüllen

Mit 400 Filialen und mehr als 500.000 Kunden ist die ASSU-2000-Gruppe ein führender unabhängiger Versicherungsvermittler in Frankreich. Die Gruppe besteht aus neun Tochtergesellschaften, von welchen sieben auf Versicherungen in den Bereichen Fahrzeug, Haus und Gesundheit spezialisiert sind und zwei auf den Bereich Hypothekenrefinanzierung. Das schnelle Unternehmenswachstum, ein intensivierter Wettbewerb und die sich durchsetzenden digitalen Vertriebskanäle

veranlassten ASSU 2000 im Jahr 2014 zum Handeln. Das Ziel war ein neues globales IT-System zur Unterstützung des Pricing-Prozesses auf allen Vertriebskanälen.

### Technische Herausforderungen in dynamischen Märkten

Die bislang genutzte Pricing-Software war eine eigenentwickelte Anwendung, die bereits seit 10 Jahren beim Versicherungsvermittler im Einsatz war. Dabei handelte es sich im Wesentlichen um eine Plattform, die reguläre Ausdrücke nutzte, um die konzernweite Preispolitik abzubilden. Diese Art, Preisrichtlinien umzusetzen, führte zu einem äußerst schwerfälligen System mit hohen Wartungsaufwänden. Die Integration mit anderen Anwendungen gestaltete sich ausgesprochen schwierig und das System verursachte Probleme hinsichtlich Performance, Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit. Auf die Lösung ebendieser Probleme legte ASSU 2000 besonderen Wert – insbesondere in Hinblick auf die Herausforderungen, mit welchen sich der Versicherungsvermittler konfrontiert sah: Kunden nutzten verstärkt digitale Vertriebskanäle, das Wettbewerbsumfeld änderte sich in immer schnelleren Zyklen und schaffte zugleich eine hohe Preistransparenz. Die Forderung nach einer schnellen und flexiblen Preisfindung



innerhalb der verschiedenen Vertriebskanäle veranlasste den Versicherungsvermittler dazu, sich auf die Suche nach einem neuen globalen Pricing-System zu begeben.

### Pricing-Prozess und Multi-Channel-Strategie

Ein Blick auf den grundlegenden Pricing-Prozess hilft dabei, die fachlichen Anforderungen an das Pricing-System besser zu verstehen. Die Zuständigkeit für den Geschäftsprozess liegt typischerweise in der Hand des Fachbereichs, der sich aus Marketing-Spezialisten des Konzerns zusammensetzt. Diese beobachten den Versicherungsmarkt kontinuierlich. Permanent vergleichen sie ihre Produktpreise mit den Preisen des Wettbewerbs. Sind spezifische Kriterien erfüllt, passen die Fachexperten die Preise des Unternehmens an, was im Bedarfsfall auch ad-hoc erforderlich sein kann.

ASSU 2000 verfolgt eine Multi-Channel-Strategie mit aktuell drei primären Vertriebskanälen: den lokalen Geschäftsstellen, den Websites der ASSU-2000-Gruppe sowie verschiedenen Partner-Websites. Dabei können die Preise in Abhängigkeit des vom Kunden genutzten Vertriebskanals variieren.

Die hohe Preissensibilität in der Versicherungsbranche fordert von Versicherern eine sehr hohe Anpassungsfähigkeit bei zugleich möglichst kurzer Markteinführungszeit – zwei kritische Erfolgsfaktoren. Das zukünftige Pricing-System musste deshalb nicht nur den Pricing-Prozess funktional unterstützen, sondern sollte auch leicht verständlich und einfach zu bedienen sein. Nur so ist gewährleistet, dass auch Fachanwender wie Marketing-Spezialisten und Business-Analysten ohne IT-Kenntnisse Änderungen schnell umsetzen können.

### Pricing-System: BRM-Technologie überzeugt

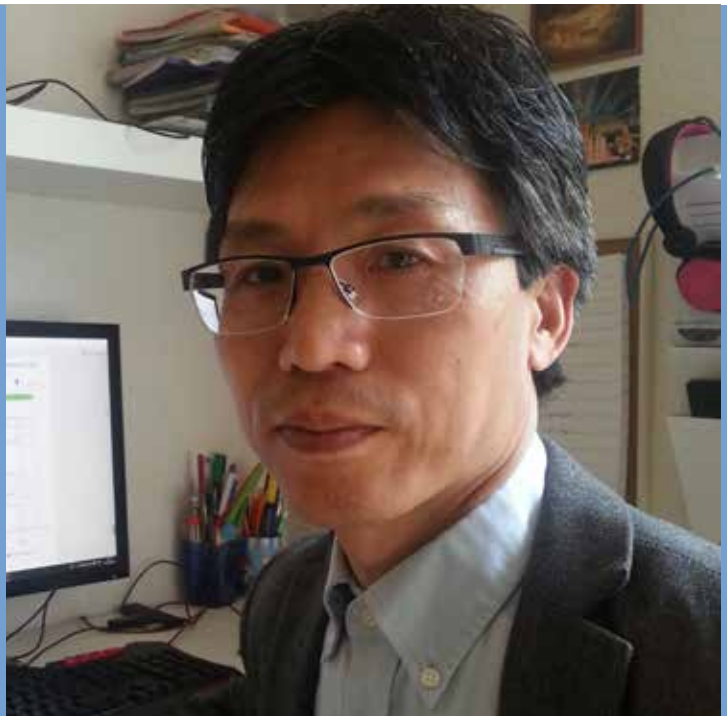
Der Pricing-Prozess nutzt regelbasierte Modelle, um die Preisfindung innerhalb der verschiedenen Vertriebskanäle abzubilden und zu automatisieren. ASSU 2000 setzte deshalb auf die Business-Rules-Management-Technologie als Basis für das globale Pricing-System. Die aus Fach- und IT-Experten bestehende Projektgruppe setzte bei der Auswahl eines Anbieters zunächst den Fokus auf zentrale IT-Anforderungen, die aus den Defiziten der bisherigen Anwendung hervorgingen. Erstens: Das System sollte schnell, zuverlässig und skalierbar sein. Dies war erforderlich, um das rasante Wachstum des Unternehmens weiterhin zu ermöglichen.

Zweitens: Die zugrundeliegende BRM-Technologie sollte eine State-of-the-Art-Architektur besitzen, das heißt, sie sollte offen für andere Systeme sein. Dies war insofern wichtig, als viele kritische Anwendungen mit dem Pricing-System kommunizieren. Durch eine nahtlose Integration der Anwendungen ist sichergestellt, dass ASSU 2000 Preisänderungen schnell in alle Vertriebskanäle ausrollen kann – sowohl in den lokalen Geschäftsstellen, als auch auf der Website oder in externen Partneranwendungen. Darüber hinaus mussten auch die analytischen Systeme integriert werden können, um einen durchgehenden Kreislauf aus Modellierung, Implementierung, Ausführung, Datenanalyse und Optimierung der Preisfindung zu ermöglichen.

Drittens: Das Pricing-System sollte als integrierte Lösung alle Prozessaktivitäten unterstützen: von der Modellierung über die Ausführung bis hin zum Monitoring. Höchstmögliche Transparenz und Prüffähigkeit sollten sicherstellen, dass auch die aus Solvency II resultierenden gesetzlichen Anforderungen

## Was uns am meisten beeindruckte, waren der hohe Bedienkomfort und die Leistungsfähigkeit von ACTICO Rules.

Huxi Li,  
Application Architect bei ASSU 2000



erfüllt werden. Mit der Bündelung aller Aufgaben in einem einheitlichen, gemeinsam genutzten System erreichte ASSU 2000 eine hohe Konsistenz im gesamten Pricing-Prozess und optimierte die Zusammenarbeit zwischen Fachbereich und IT.

Viertens: Die BRM-Technologie musste benutzerfreundlich sein. Um auch Anwendern ohne Programmierkenntnisse die selbständige Pflege der Preismodelle zu ermöglichen, setzte ASSU 2000 auf einen grafischen Ansatz. Benutzerfreundlichkeit und Akzeptanz der Anwender sind entscheidende Faktoren für die erfolgreiche Implementierung von IT-Systemen – insbesondere, wenn Anwender viel Zeit mit der Nutzung einer Softwareanwendung verbringen.

### **Bedienkomfort und Performance – ACTICO sticht hervor**

Das Projektteam von ASSU 2000 bewertete Business-Rules-Management-Systeme (BRMS) von nahezu allen gängigen kommerziellen und Open-Source-Anbietern, entschied sich jedoch für ACTICO Rules. „Was uns am meisten beeindruckte, waren der hohe Bedienkomfort und die Leistungsfähigkeit von ACTICO Rules“, so Huxi Li, Application Architect bei ASSU 2000 und Verantwortlicher für das globale Pricing-System.

Dieses ging im Januar 2016 live und wurde zum Stand der Veröffentlichung dieses Anwenderberichts im Mai 2016 nicht einmal angehalten – ein interner Rekord beim Versicherungsvermittler. Selbst in Belastungsspitzen läuft das System stabil und zuverlässig.

Zum Zeitpunkt der Systemeinführung waren mehr als 500 Geschäftsregeln im Einsatz. Die Ausführung der komplexesten Preisfindungsregel dauert heute 150 Millisekunden und ist damit fünfmal schneller als in der früheren Anwendung. ASSU 2000 ist jedoch nicht nur von den technischen Leistungsmerkmalen beeindruckt, sondern auch von der intuitiven Modellierung: „Es macht wirklich Spaß, zu modellieren“, beschreibt Huxi Li, der die hohe Akzeptanz bei den Anwendern betont. Von Beginn an pflegte die Marketing-Abteilung ihre Preismodelle, die in Form von Ablaufregeln und Entscheidungstabellen implementiert sind. Aufgrund der hohen Projektkritikalität setzt ASSU 2000 heute auf ein dediziertes Team aus Marketing- und IT-Spezialisten, welches sich eigens um die Pflege und Optimierung der Preismodelle unter Nutzung von ACTICOs Business-Rules-Management-System kümmert.

### **Vorteile**

- Stärkere Wettbewerbsposition aufgrund einer kurzen Markteinführungszeit
- Geringere Wartungsaufwände durch einheitliche, integrierte und intuitive BRM-Technologie
- Bessere Zusammenarbeit und Prozesskonsistenz durch Nutzung einer gemeinsamen Plattform
- Hohe Skalierbarkeit, Leistungsfähigkeit und Verfügbarkeit
- Erhöhte Transparenz und Nachvollziehbarkeit

## Über die ASSU-2000-Gruppe

Die ASSU-2000-Gruppe ist ein französisches Netzwerk von Versicherungsvermittlern mit 400 Geschäftsstellen und mehr als 500.000 Kunden. Die Gruppe bietet Versicherungsdienstleistungen in den Bereichen Fahrzeug, Haus und Gesundheit an sowie Dienstleistungen zur Hypothekenrefinanzierung.

ASSU 2000 wurde 1975 gegründet und ist seitdem zu einem der größten Versicherungsvermittler in Frankreich herangewachsen. Im Jahr 2006 gründete ASSU 2000 mit Maxance und Euro-Assurance eine wirtschaftliche Interessenvereinigung (Groupement d'intérêt économique) unter dem Namen GIE AMAE.



### ACTICO

#### EMEA

ACTICO GmbH  
Ziegelei 5  
88090 Immenstaad  
Germany

[info@actico.com](mailto:info@actico.com)  
[www.actico.de](http://www.actico.de)

#### Americas

ACTICO Corp.  
200 S. Wacker Dr.  
Suite 3100  
Chicago, IL 60606/USA

[info@actico.com](mailto:info@actico.com)  
[www.actico.com](http://www.actico.com)

#### Asia & Pacific

ACTICO Pte. Ltd.  
11 Bishan Street 21  
Singapore 573943

[info@actico.com](mailto:info@actico.com)  
[www.actico.sg](http://www.actico.sg)

ACTICO is a leading international provider of software solutions and technologies for decision management.

In a digital world it is necessary to process large volumes of data and make fast, consistent and auditable decisions; that is where our software solutions provide an advantage. Business rules and processes can be easily adapted and executed automatically, which improves the efficiency and agility of our customers in their competitive area. This also enables them to accelerate their growth, innovate effectively, stay compliant and as a result, increase profits.

ACTICO provides software solutions for the areas:

- Credit Risk Management: Assess and monitor credit risk
- Loan Origination: Automate credit checks and decisions
- Compliance: Enable transparency, comply with regulations and avoid fraud
- Claims Management: Make claim settlement processes quicker, consistent and cost-effective
- Client Management: Handle sensitive customer data securely – from onboarding to reporting

ACTICO's roots go back to 1997 and Innovations Software Technology GmbH, which became part of the Bosch Group in 2008. ACTICO was formed when Bosch spun off its financial software operations in November 2015. As an independent company, it supports its international customers from locations in Germany, the U.S., and Singapore.

More information: [www.actico.com](http://www.actico.com)