

New
Global
Pricing
System

Performance
Improved
by
5 Times

Full
Transparency
&
Ease
of Use

Reduced
Maintenance
Cost

VILAVI

ASSURANCE CRÉDIT PATRIMOINE

Success Story aus der Versicherungsbranche

VILAVI: Multi-Channel-Pricing-System

„Die ACTICO Decision Management Platform lieferte uns mehr Performance, sie ermöglichte es uns, einen kollaborativen Arbeitsprozess mit Business-Experten zu etablieren und die Definition von Regeln in einer einzigen Anwendung zu zentralisieren.“

Success Story

actico

Success Story

VILAVI: Multichannel Pricing System



Aufgabe

Ein neues globales Preissystem soll die Preispolitik von VILAVI schnell in allen Vertriebskanälen umsetzen. Die Inhouse- Lösung hatte Performance-Probleme und hohe Wartungskosten



Umsetzung

Automatisierung des Pricing-Prozesses und des Multi-Channel-Anforderungsprozesses über die ACTICO Decision Management Platform. Nahtlose Integration durch eine einheitliche, hochperformante Plattform mit einer offenen Architektur.



Ergebnisse

- Gestärkte Wettbewerbsposition durch schnelleren Time-to-Market
- Verbesserte Zusammenarbeit zwischen Business und IT durch eine einzige einheitliche Plattform
- Reduzierte Wartungskosten
- Volle Skalierbarkeit, hohe Performance und Verfügbarkeit
- Leichte Bedienbarkeit für Fach- und IT-Anwender
- Hohe Transparenz und umfassende Nachvollziehbarkeit

Mit 400 Filialen und mehr als 560.000 Kunden ist VILAVI ein führender unabhängiger Versicherungsvermittler in Frankreich. Die Gruppe besteht aus 10 Tochtergesellschaften, von welchen fünf auf Versicherungen in den Bereichen Fahrzeug, Haus und Gesundheit spezialisiert sind und fünf auf den Bereich Hypothekenrefinanzierung. Das schnelle Unternehmenswachstum, ein intensivierter Wettbewerb und die sich durchsetzenden digitalen Vertriebskanäle veranlassten VILAVI 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 eigens entwickelte 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 hohe Kosten sowie erhebliche Verzögerungen bei der Umsetzung neuer Preisrichtlinien.



Was uns am meisten beeindruckte, waren der hohe Bedienkomfort und die Leistungsfähigkeit der ACTICO Decision Management Platform.

Rathson IN, Head of Software and Engineering Services bei VILAVI

Probleme bei Performance, Skalierbarkeit und Zuverlässigkeit zu lösen – darauf legte VILAVI besonderen Wert. Insbesondere in Hinblick auf die Herausforderungen, mit welchen der Versicherungsvermittler konfrontiert war: 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, ein neues globales Pricing-System zu suchen.

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.

VILAVI verfolgt eine Multi-Channel-Strategie mit aktuell drei primären Vertriebskanälen: den lokalen Geschäftsstellen, den Websites der VILAVI-Gruppe sowie verschiedenen Partner-Websites. Dabei können Geschäftsstellen 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. VILAVI 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 VILAVI 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 erfüllt werden. Mit der Bündelung aller Aufgaben in einem einheitlichen, gemeinsam genutzten System erreichte VILAVI eine hohe Konsistenz im gesamten Pricing-Prozess und optimierte die Zusammenarbeit zwischen Fachbereich und IT.

Viertens: Die BRM-Technologie musste benutzer-freundlich sein. Um auch Anwendern ohne Programmierkenntnisse die selbständige Pflege der Preismodelle zu ermöglichen, setzte VILAVI 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 VILAVI bewertete Business- Rules-Management-Systeme (BRMS) von nahezu allen gängigen kommerziellen und Open-Source-Anbietern, entschied sich jedoch von der ACTICO Decision Management Platform. „Was uns am meisten beeindruckte, waren der hohe Bedien- komfort und die Leistungsfähigkeit von ACTICO Decision Management Platform“, so Rathson IN, Head of Software and Engineering Services bei VILAVI und Verantwortlicher für das globale Pricing-System. Dieses ging im Januar 2016 live und selbst in Belastungsspitzen läuft das System stabil und zuverlässig.

Aktuell sind mehr als tausend Geschäftsregeln im Einsatz. Die Ausführung der komplexesten Preisfindungsregel dauert heute zwischen 60 und 150 Millisekunden und ist damit fünfmal schneller als in der früheren Anwendung. VILAVI ist jedoch nicht nur von den technischen Leistungsmerkmalen beeindruckt, sondern auch von der intuitiven Modellierung:

„Es macht wirklich Spaß, zu modellieren“, beschreibt Rathson IN, 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 VILAVI 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.

Rathson IN ist von der ACTICO Decision Management Platform überzeugt: Wir nutzen die Plattform für zahlreiche Anwendungen in den Bereichen Geschäftsregeln, Preisgestaltung, Kreditlösungen und dynamische Formulare. Es ist uns auch gelungen, alle Regeln in der ACTICO Decision Management Platform zu zentralisieren, anstatt sie in verschiedenen Geschäftsanwendungen zu pflegen. Außerdem haben wir eine kollaborative Arbeitsweise mit Business-Experten realisiert.“



Zentralisierung aller Regeln
in der ACTICO Decision
Management Platform



Nutzung der Plattform für
unsere zahlreichen
Anwendungen



Kollaborative Arbeitsweise

VILAVI

Die VILAVI-Gruppe ist ein französisches Netzwerk von Versicherungsvermittlern mit 300 Geschäftsstellen und mehr als 545.000 Kunden. Die Gruppe bietet Versicherungsdienstleistungen in den Bereichen Fahrzeug, Haus und Gesundheit an sowie Dienstleistungen zur Hypothekenrefinanzierung. VILAVI wurde 1975 gegründet und ist seitdem zu einem der größten Versicherungsvermittler in Frankreich herangewachsen.



97 7E 24
01 10 00
13 30 02
00 00 04
72 67 15
06 00 02
00 00 06
02 72 7D
0C 11 04
6F 58 00
02 16 FE
00 00 06
00 0A 28
00 04 12
97 7E 24
01 10 00
13 30 02
00 00 04
72 67 15
06 00 02

ACTICO hilft Unternehmen weltweit ihre Effizienz erheblich zu steigern – immer im Einklang mit den regulatorischen Anforderungen.

Mit der ACTICO Advanced Decision Automation Technology und den darauf basierenden skalierbaren, KI-unterstützten Software- und SaaS-Lösungen für die Bereiche Regulatorische Compliance und Credit Risk Management schafft das Unternehmen signifikante Mehrwerte für seine Kunden – im Schwerpunkt Finanzdienstleister.

Mit der Erfahrung und Expertise aus über 25 Jahren erfolgreicher Geschäftstätigkeit gestaltet ACTICO langfristige weltweite Kundenbeziehungen und Partnerschaften mit renommierten Finanz-, Industrie- und Technologieunternehmen auf der ganzen Welt. Das Unternehmen legt nicht nur Wert auf leistungsstarke, zukunftsweisende Technologie, sondern auch auf ausgeprägte Kundennähe und operative Agilität.

Die ACTICO GmbH ist Teil der ACTICO Group, die spezialisierte Anbieter digitaler Lösungen für die Finanzdienstleistungsbranche unter einem Dach verbindet. Mit 4 Unternehmen an 6 Standorten und über 230 Mitarbeitenden betreut die Gruppe über 300 weltweit führende Finanzunternehmen. Möchten Sie mehr erfahren? www.actico.com/de/platform/

Nehmen Sie noch heute mit uns Kontakt auf und senden Sie eine E-Mail an info@actico.com

Europa

ACTICO GmbH
Friedrichshafen Germany

Amerika

ACTICO Corp.
Chicago, USA

Asien & Pazifik

ACTICO Pte. Ltd.
Singapore