

# Unlock Tomorrow: Komplexität reduzieren, um die Markteinführung zu beschleunigen

## Einführung

Die Versicherungsbranche steht an einem Wendepunkt. In den letzten zehn Jahren haben regulatorische Änderungen, veränderte Kundenbedürfnisse und technologische Fortschritte die etablierten Prozesse auf den Kopf gestellt. Dieser Wandel beschleunigt sich weiter und zwingt Versicherer, nicht nur mitzuhalten, sondern Innovationen aktiv voranzutreiben.

Kunden erwarten heute nahtlose, personalisierte Erlebnisse – egal, ob sie sich über neue Policen informieren, ihren Versicherungsschutz erneuern oder einen Schaden melden. Gleichzeitig setzen Insurtechs die Branche mit flexiblen, kundenorientierten Produkten unter Druck und umgehen dabei oft traditionelle Vertriebswege.

Viele Versicherer stehen daher vor der dringenden Aufgabe, ihre Produktentwicklung und -bereitstellung zu überdenken. Veralterte Systeme, langwierige Prozesse und isolierte Strukturen sind mit den Anforderungen eines dynamischen Marktes nicht mehr vereinbar.

Das Resultat? Verpasste Geschäftschancen, steigende Kosten, frustrierte Kunden und wachsender Druck, mit agileren Wettbewerbern Schritt zu halten.

Dieses Whitepaper beleuchtet die zentralen Herausforderungen bei der Beschleunigung der

Markteinführung und zeigt, wie eine Reduzierung der Produktkomplexität und mehr Agilität Versicherern helfen kann.

### Schwerpunkte:

- ▶ Zentralisierung und Modularisierung von Produktdaten und -logik
- ▶ Nutzung von No-Code-Plattformen für Produktdefinitionen
- ▶ Effiziente Verwaltung umfangreicher Produktportfolios
- ▶ Optimierung der Preisgestaltung in Echtzeit
- ▶ Verbesserung des Vertriebs über alle Kanäle (Omnichannel)
- ▶ Erfolgreiche Umsetzung von Implementierung und Datenmigration

Durch die gezielte Lösung dieser Herausforderungen können Versicherer flexibler und wettbewerbsfähiger agieren.

**Branchen-Benchmarks zeigen, dass die Vorlaufzeit von der Produktidee bis zur Markteinführung bis zu zwei Jahre beträgt.**

## Eine zentrale Definitionsquelle verringert Komplexität

Siloartige, unzusammenhängende Systeme sind eine der größten Herausforderungen für Versicherer. Sie führen zu doppelten Datenbeständen, fragmentierter Geschäftslogik und ineffizienten Produktkonfigurationsprozessen. Diese Probleme entstehen oft durch Fusionen, Übernahmen und die Abhängigkeit von Altsystemen, die schwer zu pflegen und schlecht dokumentiert sind.

Die Folge: Selbst kleinste Änderungen erfordern aufwendige Analysen, umfassende Tests und zeitraubende systemweite Updates.

Ein Beispiel: Eine einfache Aktualisierung eines Vertragsdetails kann sich schnell zu einer komplexen Aufgabe entwickeln, weil es in mehreren Systemen hinterlegt ist. Jede dieser Instanzen muss einzeln geändert werden, was den Prozess verlangsamt, Fehler begünstigt und wertvolle Ressourcen bindet.

Die Lösung liegt in einer zentralisierten Plattform wie Axon von Keylane. Sie konsolidiert Geschäftsregeln, Produktdaten und Prozesse in einem einzigen Repository. Dadurch können Versicherer:

- **Produktentwicklungszyklen verkürzen,**
- **Redundanzen beseitigen und**
- **Fehlerquellen minimieren.**

Zudem ermöglicht eine solche Plattform die Wiederverwendung zentraler Produktkomponenten – etwa von Underwriting-Regeln, Ausschlüssen oder Schadenformularen – über verschiedene Marken und Produktlinien hinweg. Das steigert Effizienz und Flexibilität erheblich.

## Von monolithischen zu modularen Produkten

Die Zentralisierung von Produktdaten ist nur der erste Schritt. Ebenso entscheidend ist

ein komponentenbasierter Ansatz, der starre, monolithische Systeme durch flexible, modulare Architekturen ersetzt.

Warum ist das wichtig? Weil die Geschwindigkeit, mit der Daten abgerufen, aktualisiert und genutzt werden können, über den Markterfolg entscheidet.

**Vergleich:** Ein veraltetes System ist wie eine schlecht geführte Bibliothek: Bücher sind über verschiedene Räume verstreut, Regale sind falsch beschriftet und niemand weiß genau, wo sich wichtige Informationen befinden. Genauso erschweren isolierte IT-Systeme nahtlose Kundenerlebnisse und datenbasierte Entscheidungen.

Hinzu kommt, dass die Wartung von Altsystemen zunehmend problematisch wird. Sie basieren oft auf veralteten Technologien und erfordern spezialisiertes IT-Wissen, das immer schwerer zu finden ist. Das führt zu:

- **Verzögerungen bei Produkteinführungen,**
- **erhöhtem Fehlerrisiko und**
- **steigenden Betriebskosten.**

Ein komponentenbasiertes System zerlegt komplexe Strukturen in wiederverwendbare Bausteine. Versicherer können dadurch Regeln und Formulare standardisieren und über verschiedene Produkte hinweg nutzen. Das Ergebnis:

- **Vereinfachte Prozesse**
- **Schnellere Anpassungen an Marktveränderungen**
- **Reduzierung doppelter Arbeit**

*"Durch die Migration unserer Axon-Plattform in die Keylane-Cloud haben wir jetzt einen einzigen Ansprechpartner, der es uns ermöglicht, unsere Prozesse zu vereinfachen und schneller auf Änderungen zu reagieren, was letztlich zu einer höheren Kundenzufriedenheit beiträgt."* – **Marjolein Sebille, CIO bei Belfius Insurance**

## Produktentwicklung mit No-Code-Funktionalität

Die Einführung neuer Versicherungsprodukte erfordert die enge Zusammenarbeit verschiedener Abteilungen – von Risikoanalysten über Produktmanager bis hin zu IT-Teams. Doch oft bremsen veraltete Systeme diesen Prozess aus, da selbst kleine Änderungen tiefgehendes technisches Wissen erfordern.

Viele dieser Systeme basieren auf Programmiersprachen wie COBOL, die spezialisierte IT-Kenntnisse erfordern. Jede Produkthanpassung bedeutet daher langwierige Abstimmungsprozesse mit der IT-Abteilung – eine Abhängigkeit, die Innovationen verlangsamt und Ressourcen bindet.

Die Alternative: No-Code-Plattformen wie Axon von Keylane ermöglichen es, Versicherungsprodukte ohne Programmieraufwand zu definieren und anzupassen. Produktmanager können Änderungen selbst umsetzen, wodurch:

- **Verzögerungen reduziert,**
- **IT-Ressourcen geschont und**
- **Markteinführungen beschleunigt werden.**

No-Code-Lösungen sorgen zudem für Konsistenz über alle Kanäle hinweg und erleichtern die Integration externer Systeme. Die Fähigkeit, sich schnell an Marktveränderungen anzupassen, ist heute kein Luxus mehr – sie ist eine geschäftliche Notwendigkeit.

*"Axon hilft uns dabei, neue Technologien und unseren digitalen Fluss besser zu integrieren. Und es zentralisiert die Verwaltung von Policen und Schäden in einem System. Und es erleichtert uns die Integration mit allen externen Parteien, die wir hier in Belgien benötigen."* – **Aaron Thijs, Projektmanager bei Belfius Insurance**

## Mühelose Portfolio-Verwaltung

Die Verwaltung und Aktualisierung großer Produktportfolios ist für Versicherer eine komplexe, zeitintensive und fehleranfällige Aufgabe. Neben der Vielzahl der Produkte erschweren veraltete Strukturen und inkonsistent gepflegte Daten die Sicherstellung von Genauigkeit und Effizienz.

Ein häufiger Ansatz bei der Produktkonfiguration ist das Kopieren bestehender Produkte, um neue Varianten zu erstellen. Dies scheint auf den ersten Blick praktisch, führt jedoch oft zu doppelten Daten, widersprüchlichen Regeln und unnötiger Komplexität. Mit der Zeit entstehen so inkonsistente Strukturen, die die Verwaltung des Portfolios zunehmend erschweren und zu Verzögerungen und Compliance-Risiken führen.

Ein zentralisiertes Produktmanagementsystem mit intelligenter Versionierung kann diese Herausforderungen lösen. Statt Änderungen mühselig für jedes Produkt einzeln durchzuführen, können Aktualisierungen mit einem einzigen Schritt für alle relevanten Produkte umgesetzt werden. Dadurch werden Redundanzen reduziert, Konsistenz sichergestellt und regulatorische Vorgaben effizienter eingehalten.

Die Axon-Lösung von Keylane bietet ein fortschrittliches Versionierungssystem, das Versicherern erlaubt, Produkte ohne aufwendige Neuprogrammierung zu aktualisieren. Mit einem Klick lassen sich Anpassungen auf alle relevanten Produkte anwenden, wodurch Versionskonflikte und Ineffizienzen vermieden werden.

Ein optimierter Ansatz spart nicht nur Zeit und senkt die Betriebskosten, sondern sorgt auch für eine verbesserte Kundenerfahrung, indem sichergestellt wird, dass Versicherungsnehmer stets aktuelle und korrekte Produktinformationen erhalten.

## Ein agiler Ansatz für die Preisgestaltung

In einer Welt, in der sich Kundenerwartungen schnell ändern und Daten in Echtzeit verfügbar sind, können sich Versicherer keine statischen Preismodelle mehr leisten. Die Fähigkeit, Prämien dynamisch an neue Risikofaktoren und Kundenverhalten anzupassen, wird zunehmend zum Wettbewerbsvorteil.

Die Preisgestaltung ist ein zentraler Bestandteil jedes Versicherungsprodukts und muss ein sensibles Gleichgewicht zwischen Risikobewertung, Rentabilität und regulatorischen Vorgaben wahren. Während sich die Branche zu innovativen Modellen wie nutzungsabhängigen Tarifen entwickelt, geraten traditionelle Preissetzungsansätze zunehmend an ihre Grenzen.

Früher erfolgten Tarifänderungen meist nur jährlich oder bei der Vertragsverlängerung. Dies gewährleistet zwar Stabilität, verhindert jedoch eine schnelle Anpassung an Marktentwicklungen und neue Risiken. Zudem erschweren regulatorische Anforderungen die Einführung flexibler Preismodelle, da jede Änderung umfassende versicherungsmathematische Nachweise erfordert.

Innovative Versicherer setzen zunehmend auf agile, datengetriebene Preisgestaltungsstrategien. Durch die Berücksichtigung dynamischer Risikofaktoren – etwa Veränderungen in der Wohngegend, der Kauf sicherer Fahrzeuge oder klimabedingte Risiken – lassen sich wettbewerbsfähige und faire Prämien in Echtzeit berechnen.

Eine zentralisierte Tarifierungsplattform ermöglicht es den Versicherern:

- **Präzises Risikomanagement:** Automatisierung von Policenanpassungen durch Straight-Through Processing (STP) und Modellierung alternativer Tarifszenarien.
- **Nahtlose Integration mit Drittanbietern:** Nutzung externer Datenquellen zur Optimierung der Preisstrategie und Compliance.
- **Schnellere Preisaktualisierungen:** Verkürzung der Aktualisierungszyklen von Monaten auf Tage oder sogar Stunden.
- **Gesteigerte Rentabilität und Kundenvertrauen:** Transparente, faire Prämien, die individuelle Risikoprofile berücksichtigen.
- **Zukunftssicherheit:** Anpassungsfähige Preisgestaltung, um auf neue Risiken wie Klimaereignisse und Cyber-Bedrohungen zu reagieren.

Durch die Einführung flexibler Preismodelle können Versicherer schneller agieren, ihre Rentabilität steigern und gleichzeitig das Vertrauen der Kunden stärken. Eine zentrale Preisgestaltungsplattform wie Axon erleichtert die nahtlose Anpassung von Tarifen für alle Produkte und Vertriebskanäle und gewährleistet Effizienz, Genauigkeit und Compliance.

## Innovation mit nahtlosem Produktvertrieb

Ein wettbewerbsfähiges Versicherungsprodukt entfaltet seinen Wert nur, wenn es die richtigen Kunden zur richtigen Zeit erreicht. Viele Versicherer setzen jedoch nach wie vor auf traditionelle Vertriebsmodelle, die stark von Maklern und Vermittlern abhängen. Dies kann den Zugang zu neuen Vertriebskanälen einschränken und wichtige Produktaktualisierungen verzögern, wodurch Wettbewerbschancen verloren gehen.

Ein Beispiel: Ein Versicherer bringt eine neue Police mit attraktiver Preisgestaltung auf den Markt. Aufgrund fragmentierter Vertriebssysteme dauert es jedoch Wochen, bis alle Vertriebskanäle aktualisiert sind. Inzwischen haben Wettbewerber bereits reagiert, und der Versicherer verliert seinen Marktvorteil.

Um Investitionen in Produktentwicklung optimal zu nutzen, benötigen Versicherer eine integrierte Vertriebsstrategie, die sicherstellt, dass Produktupdates in Echtzeit über alle Kanäle hinweg synchronisiert werden. Dies ist jedoch schwierig, wenn Kernsysteme keine Echtzeit-Datensynchronisation ermöglichen. Ohne eine zentrale Plattform entstehen Inkonsistenzen, Versionskonflikte und Verzögerungen, die Umsatz und Kundenzufriedenheit beeinträchtigen.

Durch die Implementierung einer zentralisierten Produktvertriebsplattform können Versicherer sicherstellen, dass jede Produktänderung sofort in allen Kanälen reflektiert wird. Dadurch werden Versionskonflikte eliminiert, manuelle Eingriffe minimiert und Echtzeitzugriff auf aktuelle Produktinformationen gewährleistet. Offene API-gesteuerte Systeme steigern die Flexibilität zusätzlich und erleichtern die Integration mit Maklerplattformen, digitalen Marktplätzen und neuen Vertriebskanälen.

Axon unterstützt dies durch eine Headless-Architektur mit einer offenen, REST-basierten API, die es externen Systemen ermöglicht, jederzeit aktuelle Informationen abzurufen.

Ein agiler, integrierter Produktvertrieb ermöglicht es Versicherern, neue Produkte schneller auf den Markt zu bringen, flexibel auf Marktveränderungen zu reagieren und sicherzustellen, dass Kunden stets Zugriff auf die aktuellsten Policeninformationen haben – unabhängig davon, über welchen Kanal sie ihre Versicherung abschließen.

## Konversionssteigerung durch Customer Journeys

In einer Zeit, in der Kunden nahtlose digitale Erlebnisse erwarten, können sich Versicherer keine unzusammenhängenden Kontaktpunkte mehr leisten. Ein Versicherungsnehmer, der sich auf einer Website über den Versicherungsschutz informiert, kann später einen Antrag über eine mobile App stellen – nur um dann beim Anruf bei einem Vermittler wieder von vorne beginnen zu müssen. Diese fragmentierten Erfahrungen führen zu Frustration, verringern die Konversionsraten und bergen das Risiko, potenzielle Kunden an Wettbewerber zu verlieren, die reibungslosere Interaktionen anbieten.

*"Fast drei Viertel (72 %) der Verbraucher weltweit würden einen Wechsel des Dienstanbieters in Erwägung ziehen, wenn sie ein uneinheitliches Erlebnis hätten."*

### – Salesforce

Eine hervorragende Customer Journey hängt von einem Omnichannel-Engagement ab, das sicherstellt, dass Versicherungsnehmer mühelos zwischen digitalen Plattformen, Callcentern und persönlichen Vertretern wechseln können, ohne den Fortschritt zu verlieren. Viele Versicherer haben jedoch Schwierigkeiten, Kundeninteraktionen über mehrere Kanäle hinweg zu verfolgen, da sie auf veraltete Kernsysteme angewiesen sind, denen es an Integration, Verhaltensverfolgung und Echtzeit-Datenzugriff fehlt.

Ohne ein zentralisiertes Interaktionssystem sind Versicherer mit inkonsistenter Kommunikation, doppelten Anstrengungen und verpassten Chancen zur Personalisierung des Kundenerlebnisses konfrontiert. Echtzeit-Datenerfassung und intelligente Prozessautomatisierung können diese Lücke schließen und ermöglichen es den Versicherern:

- **Den Kundenweg über mehrere Kanäle hinweg zu verfolgen**, um einen nahtlosen Übergang von der Anfrage zum Kauf zu gewährleisten.
- **Personalisierte Angebote** in Echtzeit basierend auf Kundenverhalten bereitzustellen.
- **KYC-Initiativen (Know Your Customer) zu verbessern**, indem relevante Kundendaten erfasst und analysiert werden.

Durch den Einsatz moderner, datengetriebener Strategien können Versicherer die Beantragung von Policen optimieren, die Kundenbindung verbessern und letztlich höhere Konversionsraten erzielen.

## Implementierung einer zukunftssicheren Produktarchitektur

Für Versicherer ist die Modernisierung von Kernsystemen nicht mehr optional, sondern essenziell, um mit sich ändernden Vorschriften, steigenden Kundenerwartungen und der Notwendigkeit einer schnellen Markteinführung Schritt zu halten. Der

Übergang von einer Legacy-Infrastruktur zu einer modularen, zukunftssicheren Produktarchitektur ist jedoch eine komplexe Herausforderung, die eine sorgfältige Planung und nahtlose Integration erfordert.

Eine erfolgreiche Implementierung beginnt mit einer gründlichen Analyse der bestehenden Systeme. Versicherer müssen Ineffizienzen und Integrationshindernisse identifizieren, bevor sie mit der Systemumstellung beginnen. Eine enge Zusammenarbeit zwischen IT-Teams, Produktmanagern und Geschäftsleitungen ist entscheidend, um eine unternehmensweite Abstimmung zu gewährleisten.

Durch die Einführung eines zentralisierten, modularen Kernsystems wie Axon von Keylane können Versicherer eine flexible Grundlage schaffen, die Produktaktualisierungen vereinfacht, die Markteinführung beschleunigt und die betriebliche Effizienz steigert. Ein strukturierter Implementierungsansatz – bestehend aus Machbarkeitsstudien, schrittweiser Einführung und transparenter Governance – gewährleistet einen reibungslosen Übergang mit minimalem Risiko.

Mit der richtigen Architektur und einer durchdachten Implementierung können Versicherer technische Schulden reduzieren und sich in einer sich ständig verändernden Branche agil positionieren. Keylane bietet eine End-to-End-Implementierung, die einen nahtlosen Übergang zu einem zukunftssicheren Kernsystem ermöglicht.

## Stressfreie Produktmigrationen

Die Migration von Altsystemen ist ein komplexer Prozess, der bei schlechter Planung zu Dateninkonsistenzen, Betriebsstörungen und regulatorischen Risiken führen kann. Diese Herausforderungen verursachen kostspielige Verzögerungen, doch mit der richtigen Strategie birgt die Modernisierung auch enormes Potenzial: Durch die Optimierung von Produktkatalogen und den Übergang zu einer komponentenbasierten Architektur können Versicherer eine flexible, zukunftssichere Grundlage schaffen.

Eine erfolgreiche Migration erfordert:

- **Gründliche Bestandsaufnahme bestehender Systeme**, um veraltete oder redundante Produktdefinitionen zu identifizieren.
- **Datenbereinigung und Standardisierung**, um eine reibungslose Integration mit einem modernen Kernsystem zu gewährleisten.
- **Schrittweise Migration** statt einer risikobehafteten Umstellung auf einen Schlag.
- **Automatisierte Validierungs- und Testtools**, um Datengenauigkeit und Compliance zu gewährleisten.

Keylane hat ein bewährtes Migrationsframework entwickelt, das Versicherer durch diesen Prozess führt. Die strukturierte Migrationsmethodik von Axon sorgt für einen kontrollierten Übergang mit höchster Datenintegrität. Durch automatisierte Tools und erfahrene Migrationsexperten profitieren Versicherer von einer reibungslosen Transformation ohne Geschäftsunterbrechung.

**Produktionalisierung** ist der Prozess der Optimierung eines Produktkatalogs durch die Identifizierung, Bewertung und mögliche Abschaffung von Produkten, die nicht mehr den strategischen oder finanziellen Zielen dienen. Die Produktionalisierung wird eingesetzt, um das Angebot zu straffen, Redundanzen zu reduzieren und Produkte mit geringer Leistung oder geringer Nachfrage zu eliminieren.

Mit der richtigen Strategie, der richtigen Technologie und dem richtigen Fachwissen können Versicherer die Migration zuversichtlich angehen, neue Effizienzpotenziale erschließen, die Markteinführung beschleunigen und sich für einen langfristigen Erfolg in einer sich schnell entwickelnden Branche positionieren.

*"Das Projekt wurde von Anfang bis Ende reibungslos durchgeführt. Die Inbetriebnahme von Keylane Axon war sicherlich eine große Leistung. Eine 'Big Bang'-Migration. Unsere Teams bei JBF haben eng mit Keylane zusammengearbeitet, um diesen nächsten Meilenstein zu erreichen. Die Einführung verlief nahtlos und es war eine effektive Zusammenarbeit. Wir profitieren jetzt von monatlichen Software-Updates und können Änderungen und Verbesserungen ohne Verzögerung auf den Markt bringen."*

**- Roger Røren, CIO bei JBF**



## Fazit

---

Die Versicherungsbranche befindet sich in einem grundlegenden Wandel. Die Kundenerwartungen entwickeln sich weiter, Insurtechs verändern den Markt, und Versicherer mit veralteten Systemen laufen Gefahr, den Anschluss zu verlieren. Um wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Versicherer auf Agilität, Effizienz und nahtlose Kundenerlebnisse setzen – und dies erfordert modernisierte Kernsysteme.

### Wichtige Erfolgsfaktoren für Versicherer:

- **Bewertung betrieblicher Engpässe:** Identifizierung ineffizienter Prozesse und veralteter Systeme.
- **Priorisierung der Skalierbarkeit:** Sicherstellung, dass das Kernsystem zukünftiges Wachstum unterstützt.
- **Förderung funktionsübergreifender Zusammenarbeit:** Einbindung aller relevanten Stakeholder in den Transformationsprozess.
- **Agile Denkweise:** Iterative Verbesserungen statt einmaliger Umstellungen.

## Mit Axon in die Zukunft blicken

---

Die Axon-Plattform von Keylane wurde entwickelt, um diese Herausforderungen zu lösen. Sie bietet eine komponentenbasierte, codefreie Lösung, die Versicherern folgende Vorteile verschafft:

- **Beschleunigte Produkteinführung** mit drastisch verkürzten Markteinführungszeiten.
- **Effizientes Produktmanagement**, um komplexe Portfolios nahtlos zu verwalten.
- **Nahtlose Omnichannel-Integration** für konsistente Kundenerlebnisse.
- **Maximale Marktflexibilität** durch Echtzeit-Anpassungen von Preisen und Policen.

Mit Axon können Versicherer alte, fragmentierte Systeme hinter sich lassen und eine neue Ära der Geschwindigkeit, Innovation und Kundenzentrierung einläuten. Jetzt ist der richtige Zeitpunkt, um die Modernisierung zu beschleunigen – entdecken Sie, wie Axon Ihr Unternehmen transformieren kann!

# Eine Partnerschaft mit Keylane

---

Unsere Experten bei Keylane haben eine beeindruckende, nachweisliche Erfolgsbilanz bei der Implementierung von Technologien. Gemeinsam mit kompetenten Partnern schaffen sie ein Ökosystem, das es Keylane-Kunden ermöglicht, innovative Dienstleistungen und Produkte anzubieten. Gleichzeitig fördert es den Gewinn, das Kundenwachstum und echte Marktinnovationen.

Keylane hat seinen Hauptsitz in Utrecht in den Niederlanden, beschäftigt über 700 Mitarbeiter und bietet Dienstleistungen für über 225 Versicherungsunternehmen in den Niederlanden, Belgien, Deutschland, Dänemark, Norwegen und der Schweiz an.

**T** +49 895 41 96 375

**E** [info.dach@keylane.com](mailto:info.dach@keylane.com)

**w** [keylane.com/de](http://keylane.com/de)