



Herausforderungen für die Versicherungsbranche mit Business Intelligence gemeinsam angehen

noventum consulting und dibera arbeiten künftig fachlich zusammen

Die Beratungsgesellschaft dibera, Tochter der LVM Versicherung, und noventum consulting haben Pläne für eine Beratungs-Partnerschaft für die Versicherungsbranche geschmiedet. dibera, im Versicherungsumfeld etabliert, sowie noventum consulting mit seinem technischen wie strategischen BI-Beratungsansatz wollen ihre Expertise in zukünftigen Projekten gemeinsam einsetzen. Uwe Rotermond, noventum Geschäftsführer und Thomas Koschlig, dibera Geschäftsführer, betonten bei einem Treffen die gute Passung der beiden Unternehmen. Thorsten Schmidt, fachlich für die BI-Beratung bei noventum zuständig, freut sich über die gute gegenseitige Ergänzung. "Wir bei noventum haben bis heute schon sehr anspruchsvolle und große BI-Projekte erfolgreich zum Abschluss gebracht. Mit dem intimen Versicherungs-Know-how von dibera sind wir gemeinsam ideale Berater der Versicherungsbranche".

Thomas Koschlig, seit 1995 Geschäftsführer von dibera, spricht in einem novum Interview über die aktuellen Fragestellungen, die die Versicherungsbranche beschäftigen und vor deren Hintergrund noventum und dibera zukünftig zusammenarbeiten wollen.

novum: Herr Koschlig, sagen Sie uns einige Worte zu Ihrem Unternehmen?

Koschlig: Die dibera Beratungsgesellschaft ist eine Tochterfirma der LVM. Unser Know-how ist das LVM Know-how. Dieses ist nicht auf die IT begrenzt, hat hier aber seinen Haupttreiber. Die dibera arbeitet zu 80 % für den freien Markt, 20 % für die LVM, unser Mutterunternehmen.

novum: Sind Ihre Kunden schwerpunktmäßig im Versicherungsumfeld zu finden?

Koschlig: Das ist einmal so gewesen. Wir haben aber über konkrete Projekte sehr spezialisierte Kenntnisse aufgebaut, mit denen wir dann zunehmend auch "branchenfremd" tätig werden konnten. Generell hat uns unsere Spezialisierung im BI-Umfeld einen breiten Zugang in diverse Branchen ermöglicht. Das Schöne ist, wir können mit der gelebten Praxis der LVM im Hintergrund immer den Praxisnachweis erbringen. Was hier gut funktioniert, kann so oder modifiziert auch an anderen Stellen Gutes bewirken.

novum: Ihre "Best Practise" ist also immer direkt vor Ort bei der LVM erfahrbar?

Koschlig: Ja, und das ist auch für die Mitarbeiter der LVM ein Gewinn. Zeigen, was man geschaffen hat und wie es funktioniert und immer wieder das anregende Gespräch mit interessierten Kunden führen.

novum: Das setzt natürlich eine große Offenheit voraus?

Koschlig: Ja, und das ist gelebte Unternehmenskultur der LVM! Wir sind im ständigen selbstkritischen Austausch mit anderen. "Gemeinsam besser werden", so könnte man die Haltung begrifflich zusammenfassen.

Was die Versicherungsbranche bewegt

novum: Was bewegt die Versicherungsbranche heute konkret? Nehmen wir den Code of Conduct. Hier scheint die Versicherungsbranche ja proaktiv und ohne Druck von außen ein Thema anzugehen.

Koschlig: Mit dem Code of Conduct, der vom GDV, dem Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft aufgestellt wurde, sind die Versicherungen in einem Feld aktiv geworden, welches immer stärker auch von der Gesetzgebung abgefragt wird. Es geht darum, "ordnungsgemäß" im Sinne aller Beteiligten regelkonform zu handeln.

novum: Um welche Fragen geht es konkret?

Koschlig: Das beginnt bei der Frage des angemessenen Produktangebotes und geht bis zum Verhalten des Vermittlers vor Ort.

novum: Welchen Anteil hat die IT bei der Umsetzung eines Code of Conduct?

Koschlig: Wenn Sie gewährleisten wollen, dass sich der Verkauf von Versicherungen ausschließlich auf dem definierten Pfad bewegt, müssen alle Schritte sauber in der IT abgebildet werden, nachvollziehbar und transparent. Mit einem Onlinesystem, wie dem vom LVM, geht das relativ gut. Offlinesysteme sind nicht so streng steuerbar.

Solvency II: Aufwand oder Chance?

novum: Ein nächstes Thema ist Solvency II. Was bringt Solvency II für die Versicherungsbranche?

Koschlig: Der Gesetzgeber verlangt immer mehr Nachweise für kaufmännisch adäquates Handeln. Präventiv begleiten uns die Wirtschaftsprüfer, dann kommt die BaFin. Bis vor einigen Jahren hatten Versicherungen oft kein dezidiertes Risikomanagement, keinen Compliance-Bereich, das ist heute sehr anders! Man kann diese Entwicklung als Aufwand werten, oder sie als Chance, besser zu werden, begrüßen.

novum: Was ist besser geworden?

Koschlig: Heute kann ich mit der Datenbasis, die wir vorhalten - und damit sind wir wieder in der IT - bis zum Einzelfall herunter auch historisch fragen: Welche Daten und Berechnungen haben einen Einfluss auf strategische Kennzahlen? Wie wurde berechnet, wie genau war die Datenbasis und ist alles revisionssicher und ordnungsgemäß verlaufen? Wenn Sie heute noch Ihre Kalkulation mit Excel machen, bekommen Sie ganz bald ein Problem. Eine historisch valide Sicht ist damit nicht möglich. Und die Zeit rennt: Am 1.01.2016 müssen wir liefern, dann gilt europaweit das neue Versicherungsaufsichtsrecht!

Die operativen Systeme und die Data Warehouses werden zusammenwachsen

novum: Wo sehen Sie die größte Herausforderung?

Koschlig: Zu wenige stellen sich die Frage, woher überhaupt die Daten kommen sollen, um ein derart verfeinertes Berichtswesen umsetzen zu können. Aus IT-Sicht haben wir es mit einem BI-Thema reinsten Wassers zu tun. Wir kommen in das Themenfeld "Big Data" hinein, wir reden von vielen Millionen Datensätzen und deren Verarbeitung.

novum: Das ist für Versicherungen neu?

Koschlig: Ja, anders als z.B. im Telko-Bereich ist das Verarbeiten von Massendaten eigentlich nicht das natürliche Tätigkeitsfeld von Versicherungen. IT-technisch betrachtet bedeutet das für uns, dass BI immer mehr in die operativen Systeme hineinwächst. Es wird eine immer größere Datenmenge in die alltäglichen Prozesse einfließen.

novum: Das berührt natürlich auch das "always online"?

Koschlig: Ja, genau! Wir werden zunehmend und ständig Zugriffe auf das Data Warehouse befriedigen müssen. Die operativen Systeme und die Data Warehouses werden in den nächsten 10 Jahren zusammenwachsen. Wenn wir derzeit jährlich über Kennzahlen berichten müssen, müssen wir das zukünftig vielleicht wöchentlich tun.

Hier kommt dibera ins Spiel, das ist unser Konzept: Wir wissen, wie man Verfahren aufbaut, wie man Transparenz herstellt, wie man die Mechanismen aufbaut, um den zukünftigen Fragestellungen gewachsen zu sein. Das hat dann auch nicht ausschließlich mit Versicherungen zu tun, letztendlich braucht das jeder. Das ist unsere Beratungsleistung.

novum: Was erhoffen Sie sich von einer Zusammenarbeit mit noventum?

Koschlig: Unsere gemeinsame Kompetenz ist der Blick auf Business Intelligence, bei uns mehr von der prozessualen Seite her, bei noventum eher aus IT-technischer Sicht, aus Sicht des Systems. Hier passen wir sehr gut zusammen. Wir von dibera können für noventum und seine Kunden ein fachlicher Partner in der Dienstleistungs- und Versicherungsbranche sein, noventum für uns die technische Umsetzung von BI-Anforderungen ermöglichen.

novum: Vielen Dank für das Gespräch.

(das Gespräch führte Dr. Matthias Rensing)

Pressekontakt

noventum consulting GmbH

Herr Dr. Matthias Rensing
Münsterstrasse 111
48155 Münster

noventum.de
presse@noventum.de

Firmenkontakt

noventum consulting GmbH

Herr Thorsten Schmidt
Münsterstrasse 111
48155 Münster

noventum.de
thorsten.schmidt@noventum.de

noventum consulting ist eine international tätige IT Management Beratung. Der Schwerpunkt unserer Arbeit liegt in Deutschland. Hier bedienen wir unsere Kunden von unseren Standorten Münster, Düsseldorf und Frankfurt/M. International sind wir in der Türkei, Südafrika und Luxemburg vertreten. Unser Beratungsansatz unterscheidet strategische, prozessuale und technische Fragestellungen. Er beginnt bei der Analyse von Auswirkungen technischer, wirtschaftlicher und gesellschaftlicher Trends auf die IT, begleitet die IT-Strategiefindung und endet in der technischen Umsetzung. Den Schwerpunkt unseres Dienstleistungsangebotes bildet dabei die Definition, Optimierung und Implementation kaufmännischer und IT-Prozesse.

Anlage: Bild

