



Bestandsführungs- und Kernsysteme: Bauen, Kaufen oder Nutzen? - Es kommt darauf an...

MCC - IT-Optionen für Versicherungen 2024

Vorab – ein paar (wenige) Fakten zur HUK-Coburg



**Über 13 Mio.
Kund:innen**

**Der große Versicherer für
Privathaushalte**



**Traditionell
preisgünstig**

Ihre HUK-COBURG



**Größter deutscher
Autoversicherer**

mit 13,9 Mio. versicherten Kfz



**Niedrige Kosten,
niedrige Stornoquoten,
hohe Leistungen**

**Krankenversicherung &
Lebensversicherung**



Platz eins

**in der
Rechtsschutzversicherung
im Privatgeschäft**



Platz zwei

**bei privaten Haftpflicht- und
Hausratversicherungen**

Beitragseinnahmen 2023 der Gruppe nach Sparten in Mio. Euro



20 %
Kraftfahrt

Größter Kfz-Versicherer

Bedeutender
Privatkundenversicherer

11,3%

Hausrat

9,5%

Haftpflicht

5,9%

Wohngebäude

3,7%

Allgemeine Unfall

9,1%

Rechtsschutz

3,9%

Kranken, Bestand

1,2%

Leben, Bestand

.... und ein paar Fakten zu unserer IT



Strategische Ziele des BO/DV-Ressorts:

1

Hohe Qualität des IT-Betriebes der HUK-COBURG mit einem angemessenen Sicherheits-Niveau umsetzen

2

Die Geschäftsprozesse der HUK-COBURG intensiv unterstützen

3

Einen nachhaltigen Beitrag zur Kostenführerschaft der HUK-COBURG leisten

4

Einfache und intuitiv zu nutzende, digitale Services entwickeln und bereitstellen

5

Innovationen aus dem BO-/DV-Ressort für die HUK-COBURG vorantreiben

Grundlegende Infrastruktur



2 eigene Rechenzentren



Strategische Plattformen
IBM z/OS, MS Windows, LINUX

Performance



Mittlere Verfügbarkeiten
**99,92%²⁾, 99,96%³⁾ (huk.de),
99,90%³⁾ (huk24.de)**



30,7 Mio. geroutete Telefongespräche



ca. **26,5 Mio.** (huk.de) &
ca. **43,9 Mio.** (huk24.de)
Website-Besucher



ca. **379,0 Mio.** Druckseiten,
ca. **5,5 Mio.** Plastikkarten,
ca. **59,7 Mio.** Sendungen

Kosten



2,9% IT-Kostenquote⁶⁾

¹⁾ Sofern nicht anders vermerkt: Zahlen für 2021. ²⁾ Software-Anwendungen am Standort Coburg, relevantes Zeitintervall: 7-20 Uhr. ³⁾ Relevantes Zeitintervall: 0-24 Uhr. ⁴⁾ HSK=Hard-, Software- und Kommunikationskosten. ⁵⁾ FBK=Fremdberatungskosten. ⁶⁾ IT-Kostenquote im Spartenmix des BCG-Benchmarks 2020.

Struktur des BO/DV-Ressorts

Plan

(Abt. Betriebsorganisation (BO), 173 MA¹⁾)



- Governance
- Prozess- und Organisationsberatung
- Arbeitsplatzmanagement
- Business Intelligence Competence Center
- Innovationsmanagement

Build

(Abt. Informatik Anwendungsentwicklung (AE), 353 MA¹⁾)



- Versicherungstechnische Anwendungen
- Vertriebsanwendungen
- Zentrale, übergreifende Anwendungen und Basiskomponenten
- ERP²⁾-Systeme und Anwendungen
- Methoden und Verfahren für die Anwendungsentwicklung

Run

(Abt. Informatik Betrieb (IB), 361 MA¹⁾)



- Informationssicherheit, Business Continuity Management und IT-Compliance
- Systementwicklung ITK³⁾ und zentrale Systeme
- Produktionssteuerung und Datenbanken
- Betrieb der Rechenzentren
- Service Operations Center
- Druck- und Versandservice

DevSecOps

(Abt. Digitale Services (DS), 101 MA¹⁾)



- Entwicklung und Betrieb digitaler Services
- UX-Design
- Web- und App-Frontends
- Backend-for-Frontend-Services
- HUK Service Plattform

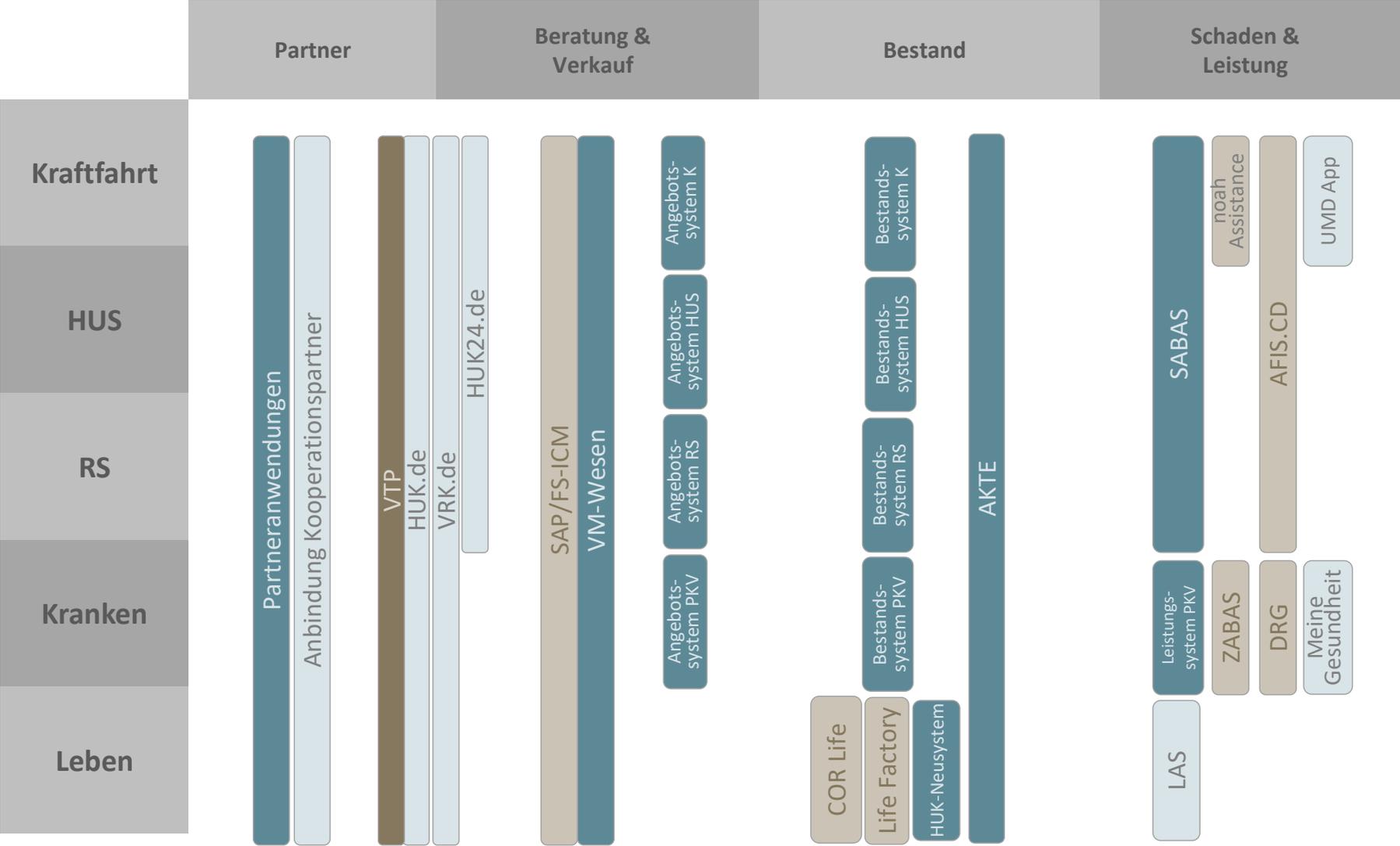
Gesamtverantwortung auf Konzernebene und operative Verantwortung gebündelt in einem Ressort ★

Klar strukturierte Aufbauorganisation mit eindeutigen Verantwortlichkeiten ★

¹⁾Stand: 31.12.2021, inkl. Teilzeitkräfte. ²⁾ERP=Enterprise Resource Planning. ³⁾ITK=Information und Telekommunikation.

Die Ausgangssituation – Unsere Anwendungslandschaft

Anwendungslandschaft der HUK-COBURG (2023)



Legende

- HSA-Referenzarchitektur
- VTP2-Referenzarchitektur
- SAFIR-Referenzarchitektur
- Host-Architektur
- ohne Referenzarchitektur
- Fremdsoftware

Im Fokus der letzten Jahre: interne B2B-Fähigkeit

Wie wir uns verändern werden

Kern: Sicherung des Kerngeschäfts als Privatkunden-Versicherer steht im Mittelpunkt des Zielbilds 2025



Beschreibung

- ▶ Weitere Optimierung und Stärkung unseres Kerngeschäfts als Voraussetzung für Sicherung des PULL-Effekts und als Grundlage für Layer 1 und 2:
 - Verbindlichkeit von Services und Prozessen durch Service-Level-Vereinbarungen erhöhen
 - Entwicklung von Funktionen, die übergreifend mehrfach wiederverwendbar und schnittstellenfähig sind
 - Vollautomatisierung deutlich ausweiten

Ziele

- ▶ Kostenführerschaft sichern
- ▶ Prozesseffizienz steigern



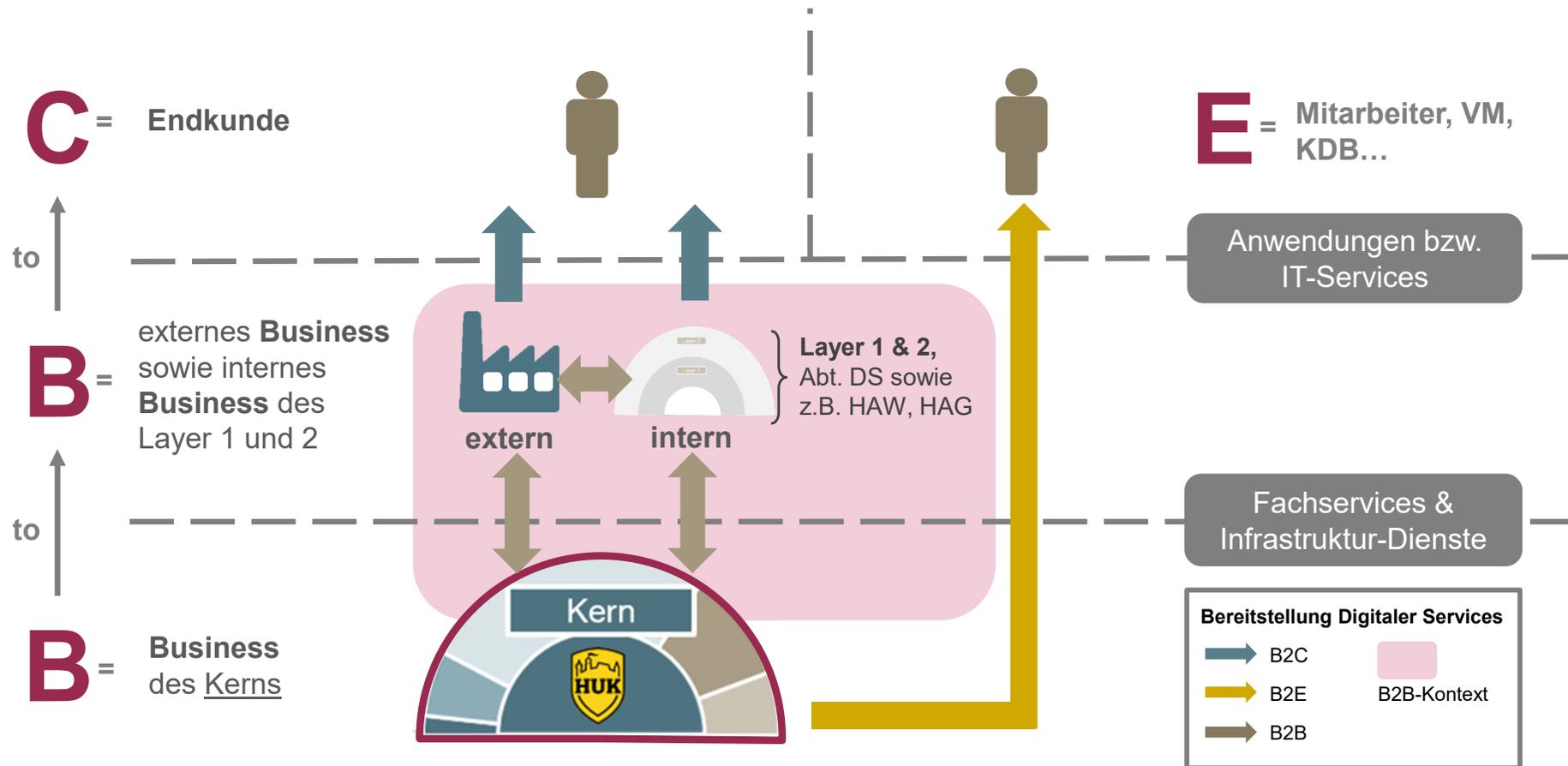
August 2018 Coburg | Zielbild 2025

Interne B2B-Fähigkeit

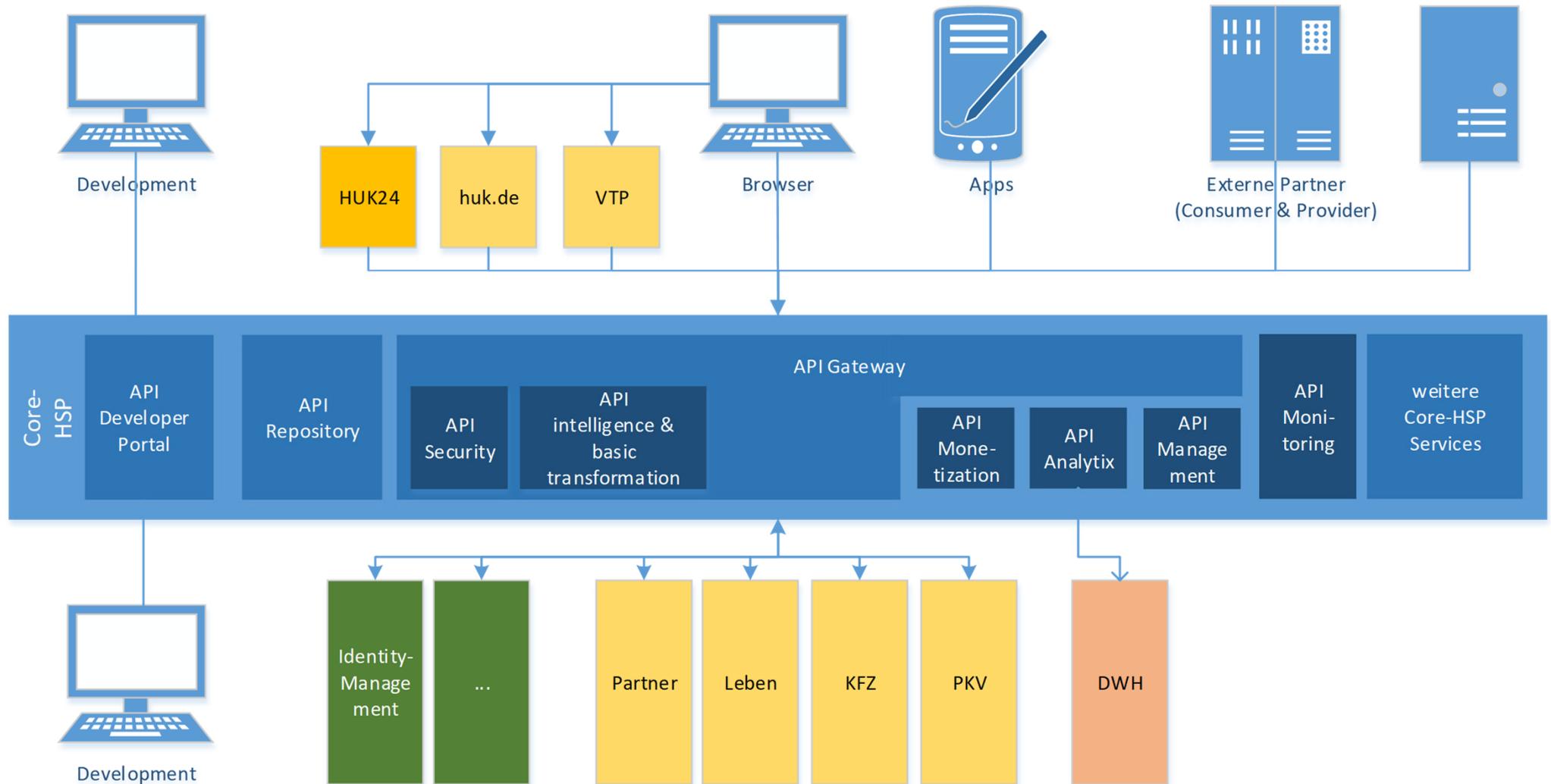
- 100% der neuen bzw. bis 2025 anzupassenden digitalen Services des "Kerns" sind übergreifend mehrfach wiederverwendbar und schnittstellenfähig
- 100% der relevanten Services des "Kerns" sind mit SLA hinterlegt
- 100% der relevanten Services des "Kerns" liegen im definierten SLA Zielbereich, bei vorgegebenen Kosten

Kern	Layer 1	Layer 2
<p>Produktivität / Effizienz</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 80% Anspruchsniveau: Produktivitätsfortschritt von mindestens 2% p.a., der durch geeignete Maßnahmen zu hinterlegen ist 100% der relevanten Angebots-, Antrags-, Bestands- und Schaden- / Leistungsprozesse in Komposit und Kranken / Leben der Prozesslandkarte UPM liegen im definierten Zielbereich 100% der relevanten Angebots-, Antrags-, Bestands- und Schaden- / Leistungsprozesse in Komposit und Kranken / Leben sind dafür in der Prozesslandkarte UPM definiert 	<p>Nutzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 60% der "Kern"-Kunden sind auch "Layer 1"-Nutzer (= Potenzialausschöpfung) ≥ 60% der "Layer 1"-Nutzer nutzen den jeweiligen Service mindestens mit der Ziel-Interaktionsfrequenz für diesen Service (=Sichtbarkeit, digitale Touchpoints) ≥ 40% der Nutzerinteraktionen mit "Layer 1" wurden durch "Layer 1" aktiv initiiert (=Trigger-Funktionalität/ Call-to-Action) 	<p>Nutzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 30% der "Kern"-Kunden sind auch "Layer 2"-Nutzer (= Potenzialausschöpfung) ≥ 20% der "Layer 2"-Nutzer hatten bei Registrierung noch kein Versicherungsprodukt ≥ 60% der "Layer 2"-Nutzer nutzen den jeweiligen Service mindestens mit der Ziel-Interaktionsfrequenz für diesen Service (=Sichtbarkeit, digitale Touchpoints) ≥ 40% der Nutzerinteraktionen mit "Layer 2" wurden durch "Layer 2" aktiv initiiert (=Trigger-Funktionalität/ Call-to-Action)
<p>Interne B2B-Fähigkeit</p> <ul style="list-style-type: none"> 100% der neuen bzw. bis 2025 anzupassenden digitalen Services des "Kerns" sind übergreifend mehrfach wiederverwendbar und schnittstellenfähig 100% der relevanten Services des "Kerns" sind mit SLA hinterlegt 100% der relevanten Services des "Kerns" liegen im definierten SLA Zielbereich, bei vorgegebenen Kosten 	<p>Qualität</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 80% Weiterempfehlungsbereitschaft bei Services von "Layer 1" (=Kundenzufriedenheit mit den Services) 100% der Services erreichen mindestens die Ziel-Conversion-Raten für den jeweiligen Service (=Einfachheit) 	<p>Qualität</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 80% Weiterempfehlungsbereitschaft bei Services von "Layer 2" (=Kundenzufriedenheit mit den Services) 100% der Services erreichen mindestens die Ziel-Conversion-Raten für den jeweiligen Service (=Einfachheit)
	<p>Bestand</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 20% der Angebotsanfragen, die im "Kern" abschließend bearbeitet werden, beginnen in "Layer 1" (=Lead-Generierung an den "Kern") ≥ 30% höheres Cross-Selling als bei "Kern"-Kunden, die nicht "Layer 1"-Nutzer sind ≥ 40% höheres Up-Selling als bei "Kern"-Kunden, die nicht "Layer 1"-Nutzer sind ≥ 10% geringere gewichtete Abgangsquote als bei "Kern"-Kunden, die nicht "Layer 1"-Nutzer sind 	<p>Bestand</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 15% p.a. der "Layer 2"-Nutzer, die bisher keine "Kern"-Kunden sind, schließen ein Versicherungsprodukt ab (=Lead-Generierung an den "Kern") ≥ 10% geringere gewichtete Abgangsquote als bei "Kern"-Kunden, die nicht "Layer 2"-Nutzer sind
	<p>Datennutzung</p> <ul style="list-style-type: none"> ≥ 80% der "Layer 1"-Nutzer haben Erlaubnis-/Einwilligung zur übergreifenden Datennutzung gegeben 	<p>Kooperationen / Business Pläne</p> <ul style="list-style-type: none"> 100% der Services wurden auf make-or-buy/Vorteilhaftigkeit einer externen Kooperation geprüft (=Nutzung spezialisierter Fähigkeiten) 100% der Umsatz- und Ergebnisbeiträge aus den Business Plänen werden erreicht (=Erschließung neuer Erlösquellen)

= Berichtsinhalt dieses Berichts
 = Berichtsinhalt der Ausbaustufen



Zentraler Baustein – die HUK Serviceplattform



Aktuelle Herausforderungen

- Wachsende fachliche Anforderungen (aber Versicherung als stark reguliertes Geschäft nur begrenzt dynamisch)
- Data Analytics und KI – Integration in Kernprozesse erforderlich
- Demografische Entwicklung
- Cloud
- Agilität – anderes Selbstverständnis der Entwickler
- DevSecOps
- Regulatorik

Unsere Strategie...

Bauen (Entwicklung von Individualsoftware)

Kaufen (Installieren und Customizen von Standardsoftware)

Nutzen (von SaaS in der Cloud)

Leitsatz

WIR entwickeln und betreuen die Anwendungen und Systeme zur Unterstützung der Kernprozesse der Unternehmen des HUK-Coburg-Konzern. Dabei nutzen wir moderne Methoden, Verfahren und Tools, die kurze Entwicklungszyklen, eine hohe Softwarequalität und eine optimale Time2Market unterstützen.

Im Fokus: Systems of Record

Die Abteilung „Informatik-Anwendungsentwicklung“ sichert die Leistungsfähigkeit des Kerns und unterstützt aktiv beim Aufbau von Layer 1 und 2.

In der Versicherungstechnik differenziert sich die HUK-Coburg in ihren Kernsparten am Markt von den Wettbewerbern durch ein hervorragendes Preis-Leistungs-Verhältnis. Dies ermöglichen und unterstützen wir durch individuell entwickelte oder optimal integrierte Anwendungen, die auf einer modernen Anwendungsarchitektur (HUK Service Architektur) basieren und diese Prozesse optimal unterstützen.

Wir stellen bedarfsgerecht und zuverlässig die Daten für BI-Systeme zur Verfügung und nutzen diese Daten zur Optimierung der Kernprozesse auch selbst.

Wir stellen die Funktionen des Kerns als Services auf der HUK Service Plattform als einem Kernbestandteil der HSA zur Verfügung und ermöglichen damit, digitale Anwendungen für die Endkunden schnell und agil zu entwickeln.

Wir implementieren kostengünstig und zuverlässig Anwendungen, die die nichtversicherungstechnischen Prozesse des Unternehmens unterstützen, und halten diese auf einem aktuellen fachlichen und technischen Stand.

Versicherungstechnische Anwendungen:

- Bei der Entwicklung von versicherungstechnischen Anwendungen ist das Kernziel die optimale Unterstützung der Geschäftsprozesse. Um dies zu erreichen, bestimmen wir die Architektur der Systeme und beherrschen diese auch langfristig.
- Standard-/Fremdsoftware und verfügbare Services werden passgenau eingebunden, nicht als Komponenten oder Services verfügbare Funktionen werden selbst entwickelt.
- Fachliche Korrektheit und langfristige Wartbarkeit sind für diese Anwendungen essentiell und haben bei der Wahl der Entwicklungsmethodik einen hohen Stellenwert.
- Aktuelle technische Entwicklungen nutzen wir zur Weiterentwicklung und Optimierung der Anwendungen, sie sind aber kein Selbstzweck.

Nichtversicherungstechnische Anwendungen/ERP:

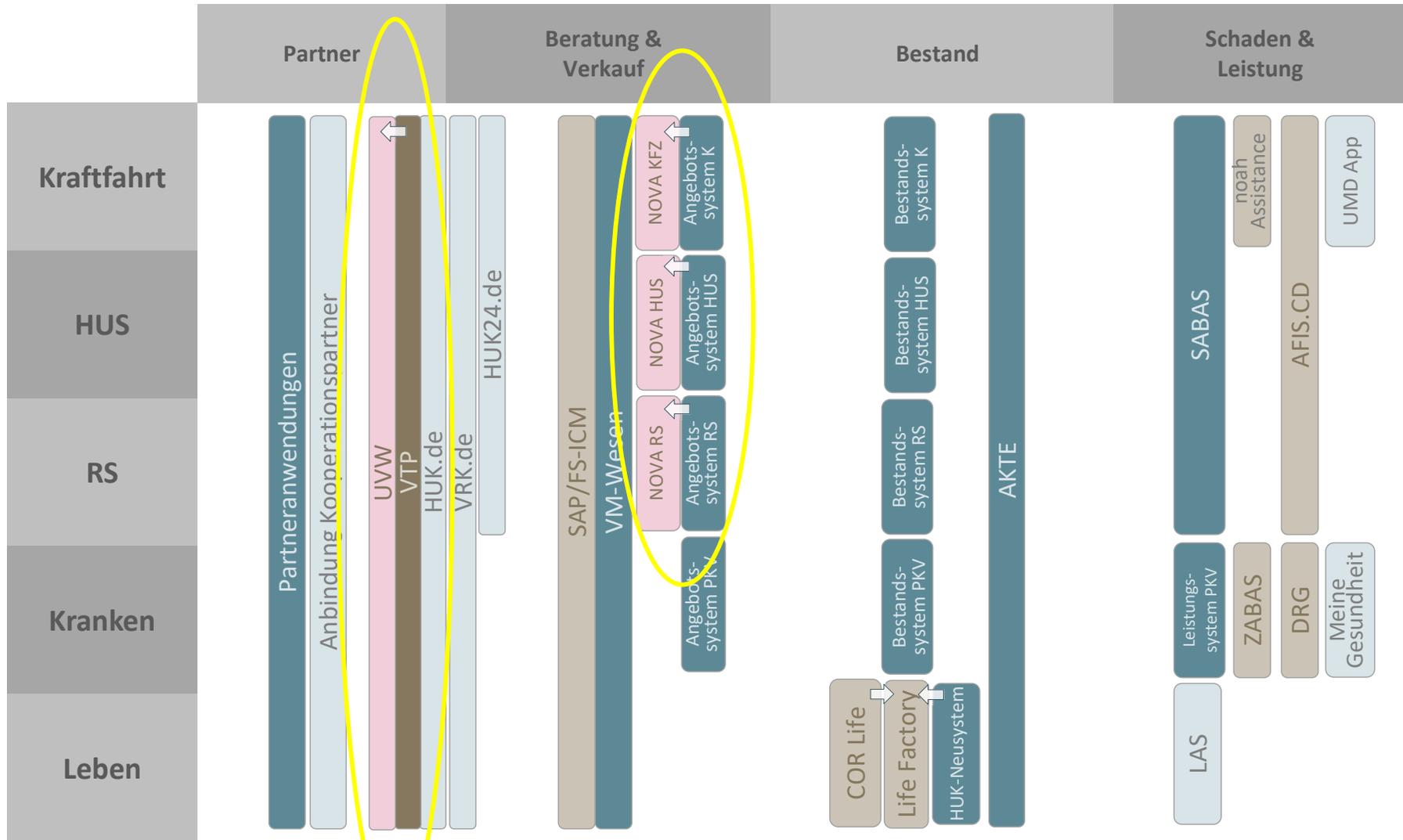
- Bei der Entwicklung von Anwendungen in der Verwaltungstechnik setzen wir grundsätzlich Standard-Software ein. Eine Individualisierung erfolgt nur im durch die Software vorgegebenen Rahmen und wenn dies zwingend notwendig oder wirtschaftlich sinnvoll ist.
Bei allen Anwendungen achten wir darauf, dass die Prozesse der Softwareentwicklung den Compliance-Anforderungen entsprechen, und prüfen dies auch regelmäßig.

Unsere Strategie...

Bauen (Entwicklung von Individualsoftware)

... am Beispiel Angebot / Antrag Kompositversicherung

Neuentwicklung von TAA Komposit und Vertriebssystem



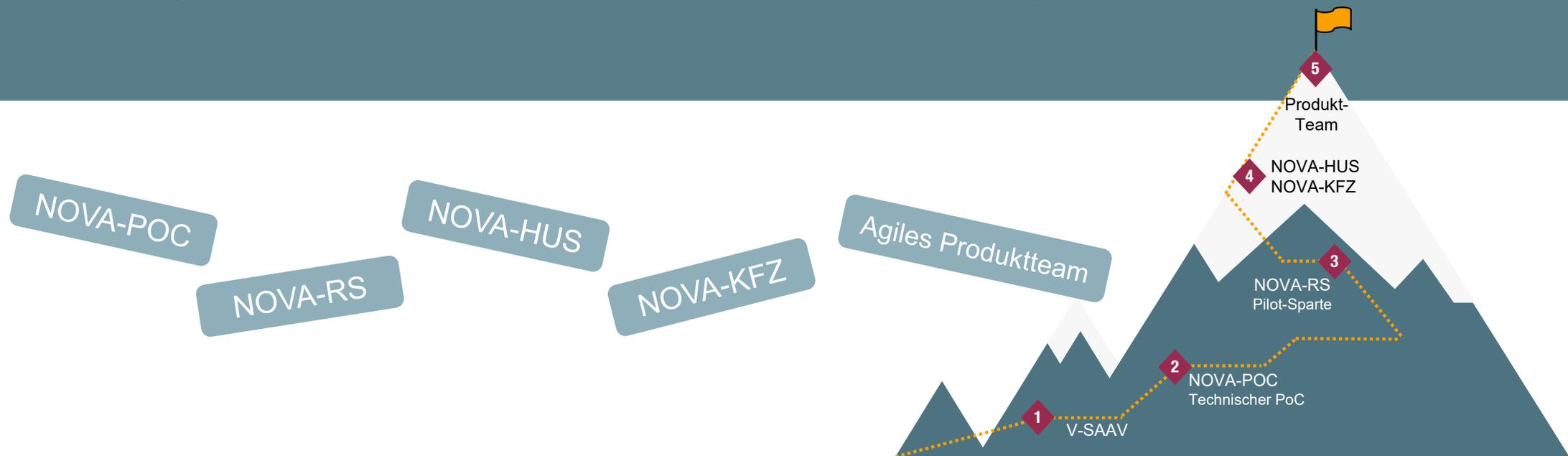
Legende

- HSA-Referenzarchitektur
- VTP2-Referenzarchitektur
- SAFIR-Referenzarchitektur
- Host-Architektur
- ohne Referenzarchitektur
- Fremdsoftware

← Entwicklung

Einblick in NOVA

Neuorganisation der Vertriebs- und Angebotsanwendungen



„Bedarfsgerechte, flexible Oberfläche mit modernem Webdesign, mit intuitiver, schneller und einfacher Bedienung für alle beratenden Einheiten.“

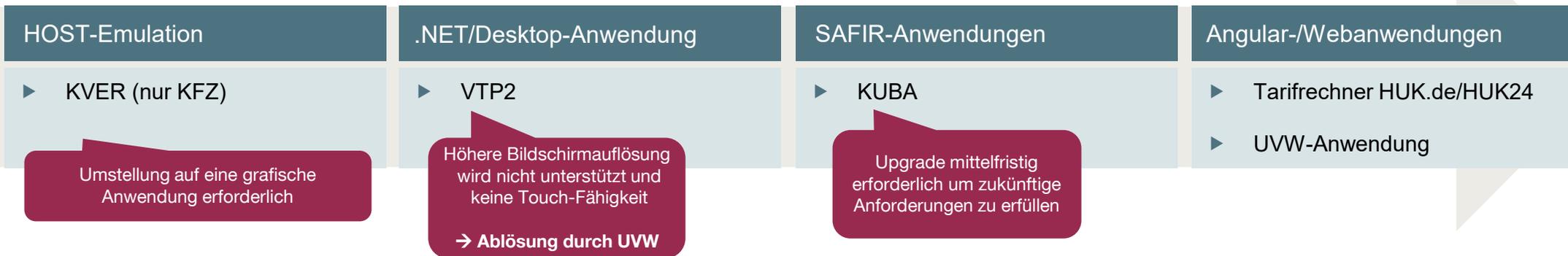
Wie erreichen wir das

- Anforderungen der Anwender im operativen Vertrieb und Innendienst sind berücksichtigt
- Klare und zielgerichtete Benutzerführung
- Angebotsseite mit Beitragsnennung und Auswahl der Produkte ist die zentrale Seite der Anwendung. Sie ist so gestaltet, dass Kunde und Berater sie zusammen einsehen und verstehen können
- Bekannte Kundendaten werden verwendet und individuelle Empfehlungen aufbereitet
- Schnelle Abschlussmöglichkeiten

„... auf Basis einer modernen HUK Service Architektur mit hoher Test-Automatisierung um zukünftig schnell und flexibel neue Anforderungen in hoher Qualität auszuliefern.“

Wie erreichen wir das

- Moderne Service-Architektur HSA („Microservices“ / „vertikale Systeme“)
- Offene Architektur – bessere Integrationsmöglichkeit weiterer Services (z.B. Analytics)
- Lose Kopplung der Services, unabhängiger Bounded Contexts und vertikale Systeme
- Höhere Flexibilität bei künftigen Anpassungen und Produkthanforderungen
- Hoher Grad an Testautomatisierung
- Mandantenfähigkeit
- Potenzielle Migrationen in die Cloud möglich (cloud-ready)



Vorstudie zur strategischen Ausrichtung der Angebots- und Vertriebsanwendungen

- ▶ Fachliche und prozessuale Betrachtung im Komposit-Bereich
- ▶ Entwurf einer Lösungsarchitektur (z. B. Evaluierung der Datenbanklösung)
- ▶ Organisatorische Planung (z. B. Roadmap für Komposit, Teamstruktur)

2021

POC („prototypische Entwicklung“)

- ▶ Entwicklung eines Angebotssystem als Proof of Concept - wurde im Anschluss weggeworfen
- ▶ Inhalt:
 - Aufbau und Validierung technischer Konzepte
 - Performance-Messung/Bewertung
 - Erprobung Integration in SAFIR und UVW
 - Erprobung der Abläufe zur Test-Automatisierung

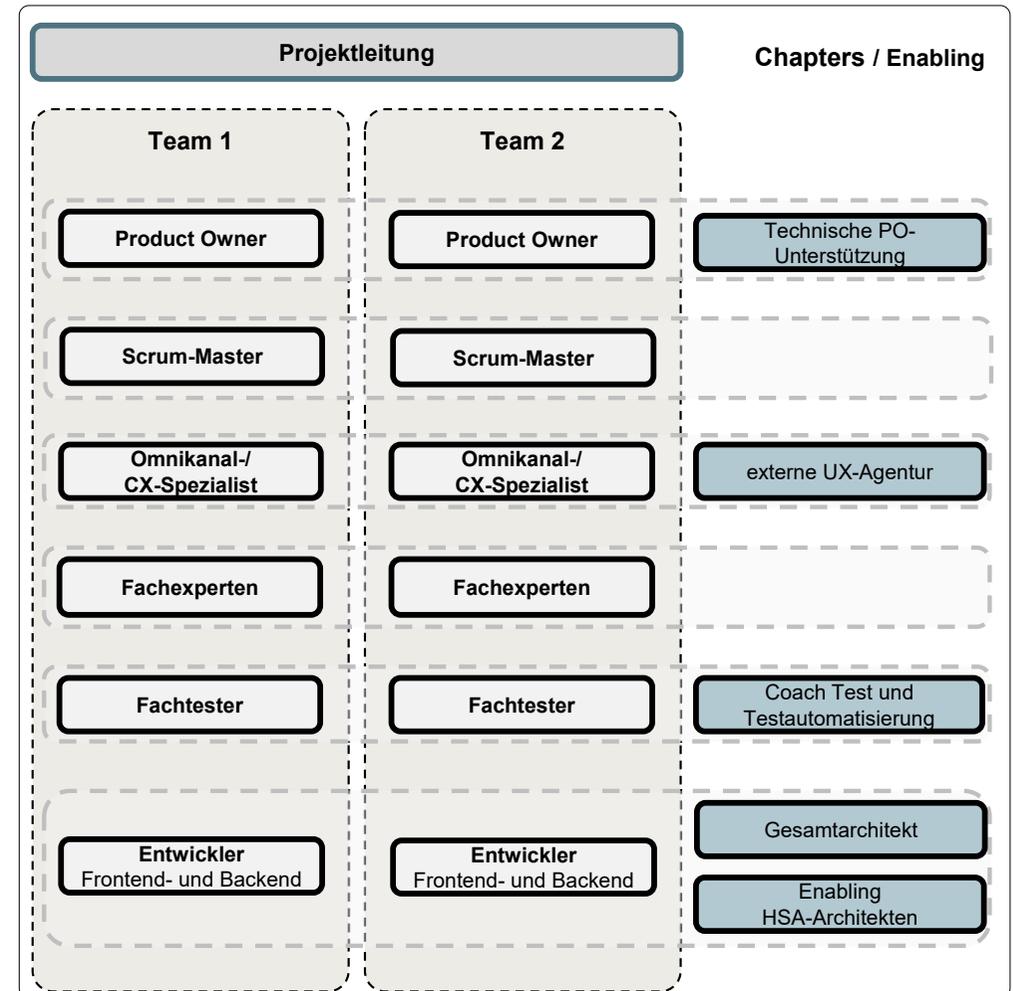
2021

Pilot-Sparte Rechtsschutz

- ▶ Fokus auf das Neugeschäft
- ▶ Zielgruppe:
 - Kundenbetreuer (Zentrale)
 - Zunächst ohne mobilen AD
- ▶ Rollout:
 - VRK April 2023
 - HUK Juni 2023

2022-2023

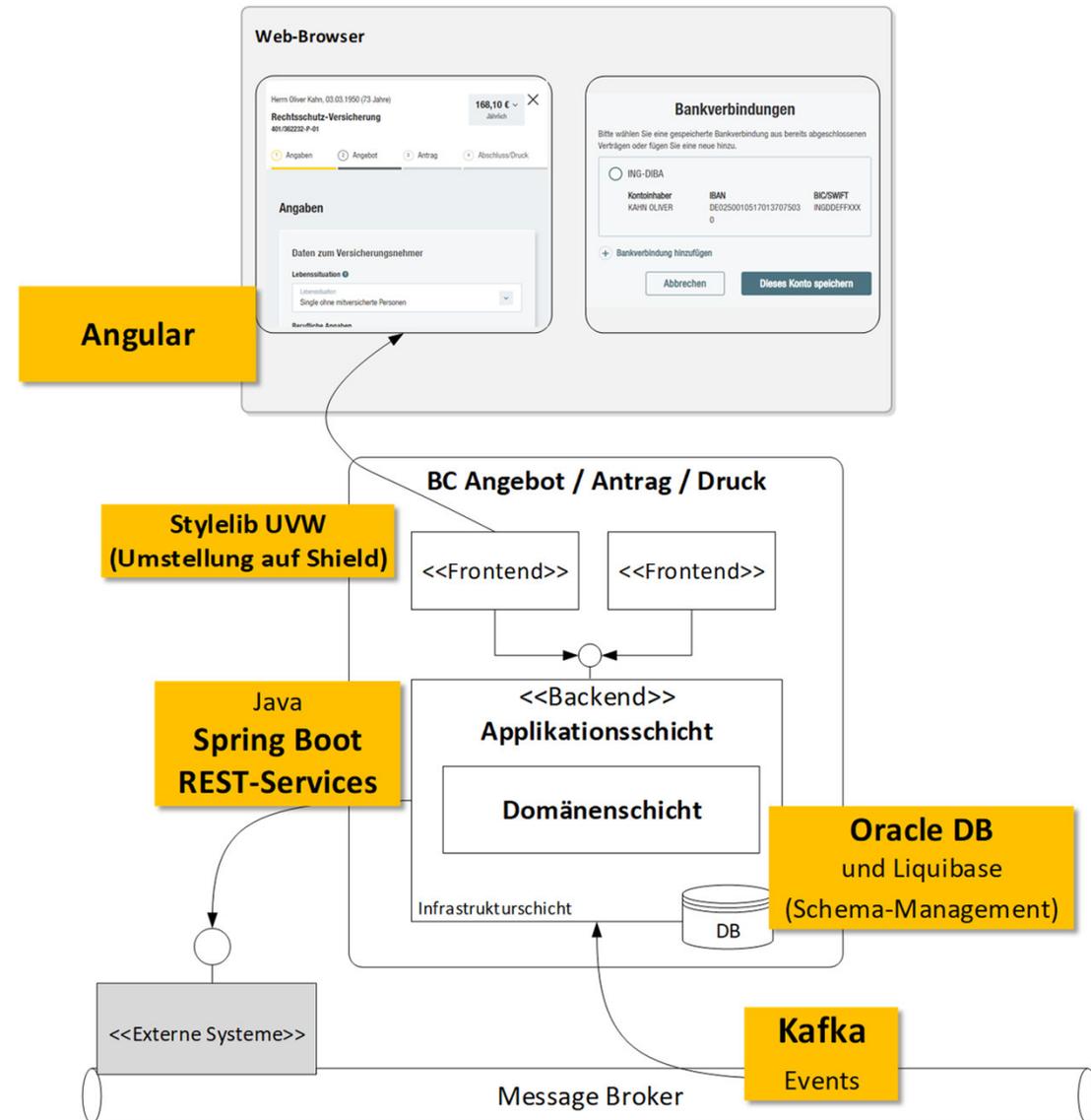
- Interdisziplinäres Team aus Fachabteilung(en) und Entwicklung
 - PO aus den Fachabteilungen
 - Keine Trennung zwischen Backend- und Frontend-entwickler
- Zum Know-How-Aufbau wurden Personen aus den KFZ- und HUS-Teams bereits im RS-Piloten eingesetzt
- Know-How-Aufbau hinsichtlich
 - der verwendeten Technologie
 - Automatisierte Tests in den Fachbereichen
 - Etablierung agiler Herangehensweisen
- Unterstützung im Chapter
- Arbeitsweise: Scrum

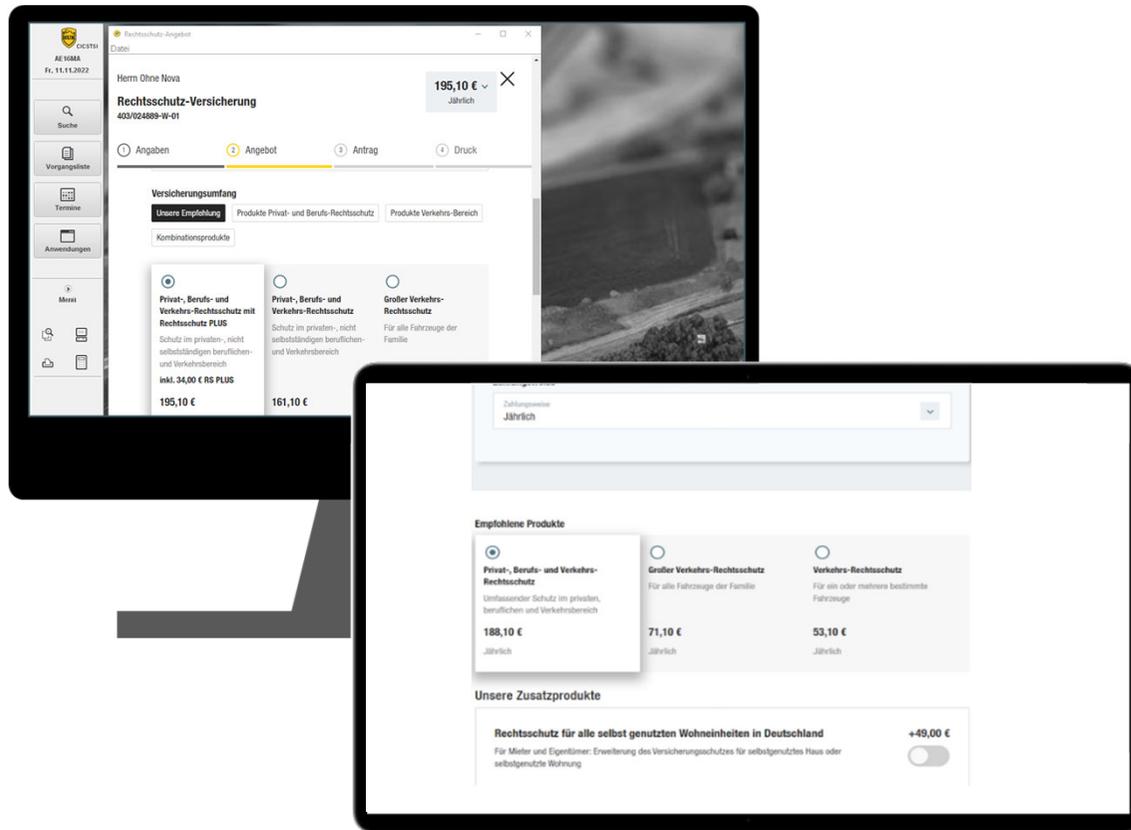


- ▶ Jeder Bereich wird durch ein **vertikales System** realisiert
 - eigene Oberfläche (eine oder mehrere)
 - eigenes Fachmodell (Domänenschicht)
 - eigene Persistenzschicht - Oracle-DB mit Schema-Management (Liquibase)

- ▶ Implementierung auf Basis der HUK Service-Architektur (HSA)
 - unabhängigere Bounded Contexts
 - „Microservices“ / „vertikale Systeme“
 - Technologie-Stack: Angular, Spring Boot, Oracle-DB und Kafka
 - Einbindung des HUK-Designsystems (Shield)

- ▶ Weitere Bounded Context wie „Zahlungsdaten“ wurden identifiziert





NOVA in SAFiR (Innendienst)

- ▶ NOVA wird über einen integrierten Browser in SAFiR dargestellt (LAN)
- ▶ Die Web-Anwendung wird durch ein reguläres HOST-Kommando gestartet (Host-AA)
- ▶ Kommunikation mit umliegenden SAFiR-Anwendungen ist möglich

NOVA in UVW (Außendienst)

- ▶ Strategie „Tablet-First“ (keine Beratung über ein Smartphone)
- ▶ NOVA und UVW werden in VTP2 ebenfalls über einen integrierten Browser (WebView2) dargestellt

NOVA: Integration der Umsysteme

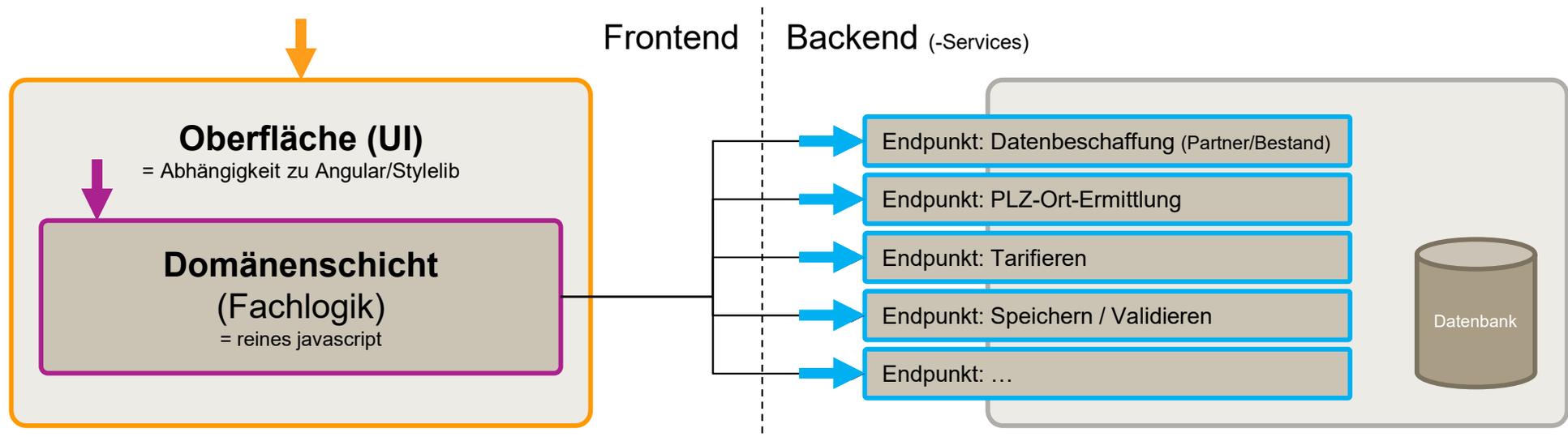
- ▶ Hohe Abhängigkeit der Angebotsanwendung zu den Umsystemen
- ▶ Hohe Anforderungen hinsichtlich Konsistenz und Aktualität der Daten
- ▶ Weiterhin Abhängigkeiten zu Host-Modulen und DB2-Daten vorhanden
 - Hierfür werden Anforderungen für die jeweiligen Orga-Einheiten gestellt
 - Häufig werden Funktionen als REST-Service bereitgestellt
- ▶ Verstärkte Prüfung der redundanten Datenhaltung
 - **Herausforderung:** Umsysteme sind i. d. R. nicht dafür vorbereitet
 - Derzeit kein etabliertes Event-/Push-Verfahren vorhanden
 - Perspektivisch: Verwendung eines CDC-Tools (Push-Verfahren mit techn. Events)
- ▶ Weiterentwicklung notwendig
- ▶ Synergie-Effekte beim Ausbau von Schnittstellen, die beide Abt. (AE und DS) benötigen

Steckbrief Vorlage

Kontext	Ein Angebot benötigt eine gültige Adresse des Kunden. Diese wird während der Erstellung des Angebots vom Benutzer eingegeben. Zur Unterstützung und Validierung einer Eingabe, soll bei der Eingabe der PLZ automatisch ein Ort vorgeschlagen und angefragt werden. Zusätzlich sollen Ortangaben harmonisiert werden. Diese Funktionen wird von ... Zusätzlich sollen Ortangaben harmonisiert werden. Diese Funktionen wird von ... Ein Angebot mit einer nicht harmonisierten Adresse darf nicht ...
Auslöser	manuell / automatisch
Zeitpunkt	"Eingabestützpunkt" Der Aufruf zur Harmonisierung passiert manuell/automatisch während der Erfassung des Angebots. Bei der nächsten Validierung wird nicht noch mal die Harmonisierung durchgeführt. oder "Während der Abschluss" Die Harmonisierung passiert zum Abschluss
Bereitstellendes System	unidirektional oder bidirektional?
Einfluss auf das Quellsystem	Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem?
Beziehungsart	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?
Beziehungsart - DDD	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?
Context/Map Beziehung	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?
Existierende API	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?
Personenbezogene / Beschreibende Daten / Lösungsprozesse	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?
Konsistenzanforderungen	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?
Verfügbare Daten	• unidirektional oder bidirektional? • Lesen wir nur Daten oder schreiben wir auch Daten zurück ins Quellsystem? • Handelt es sich um Open Host Service (Customer/Supplier) etc.?

- Partner/Stammdaten (div. Services)
- ZOBG – Zentrale
- Ordnungsbegriffsprüfung
- Kontodaten
- Zulassungsdaten
- Schwebe-/Bestandsdaten
- Fahrzeugtypverzeichnis und Typklassen
- Produktsystemdaten (Tarife, SF/SB, uvm.)
- PLZ-ORT-Verzeichnis und Adress-Standardisierung
- Tarifierung / Pricing-Service
- Bonitätsprüfung
- Kundenscore
- Einwilligungen
- AMS und Warenkorb
- Kennzeichen-Validierung
- VM-Nummer-Ermittlung
- Betreuende Vermittler ermitteln
- Druckeradress-Prüfungen

- ▶ Oberflächen-Systemtests - automatisiert für den Happy-Path – sonst manuelle Tests
- ▶ Servicetests beziehen sich nur noch auf gezielte Funktionen im Backend
- ▶ Domänentest erfolgen automatisiert im Frontend



NOVA: Test-Automatisierung in Zahlen

Stand nach 11 Monaten Entwicklungszeit (November 2022 NOVA-RS)

1.265

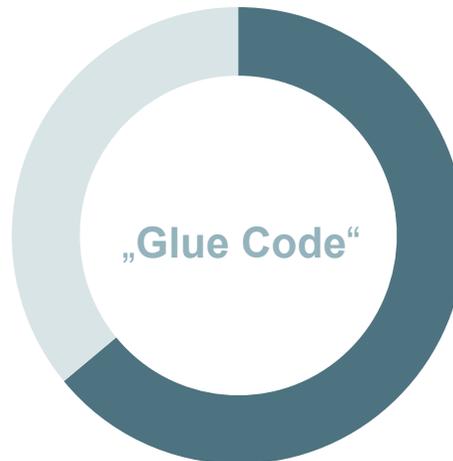
Fachliche Testfälle



■ maschinell 1041 ■ manuell 224

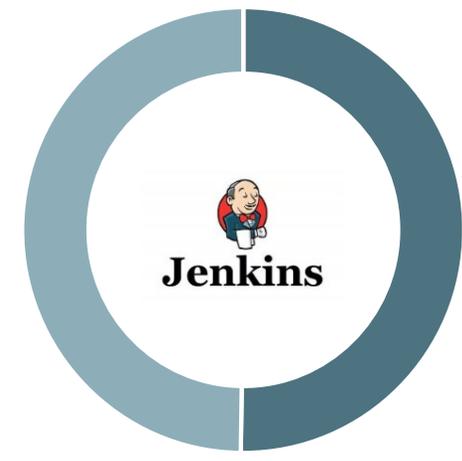
520

Testsätze
(Implementierung im Code)



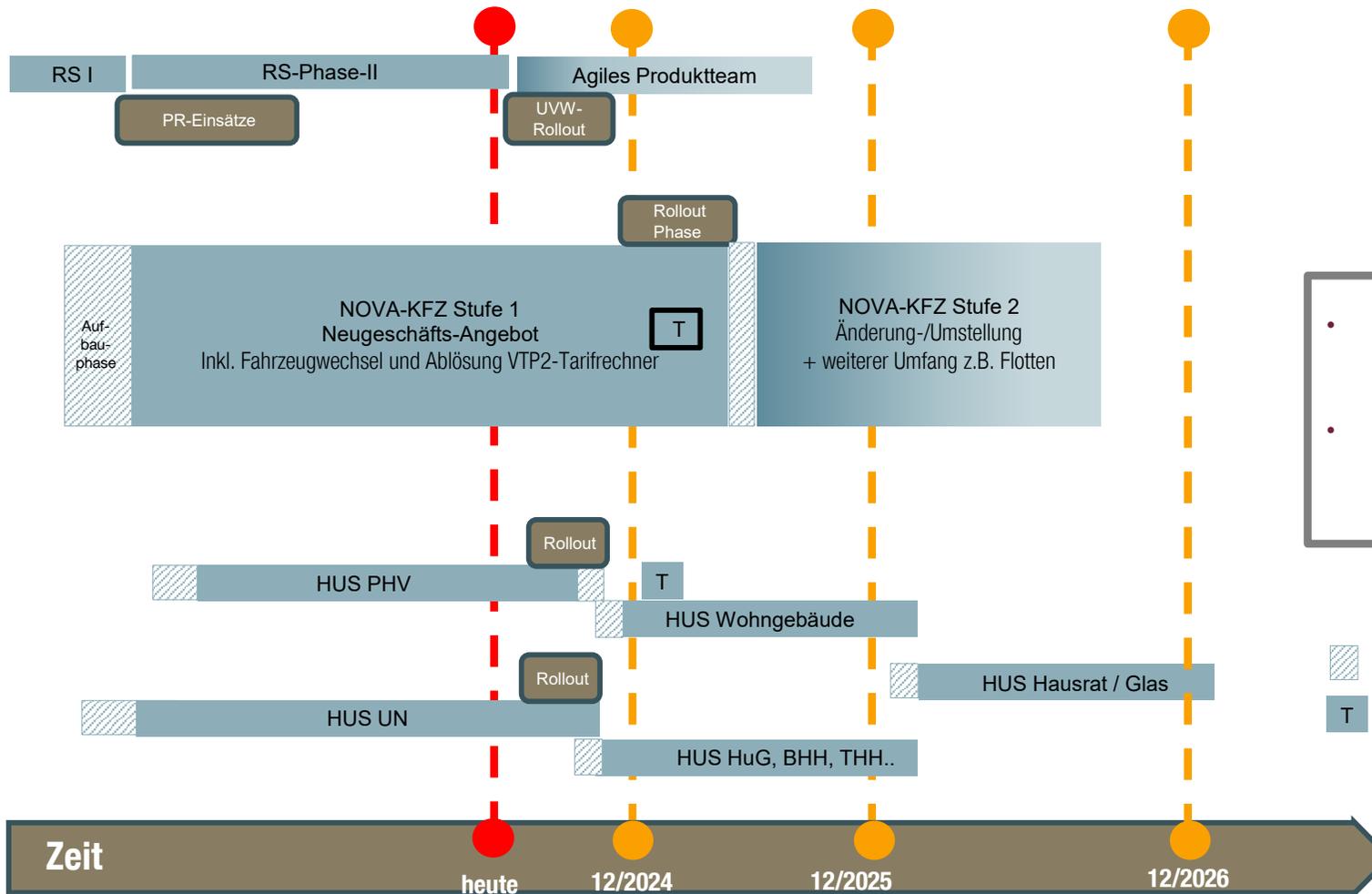
138.696

Testfalldurchführungen
bei 2.515 Testläufen



■ Abschluss ■ Angebot

NOVA: Ausblick – die Roadmap



- Eine valide Planung der Projektphasen über den Zeithorizont 1 Jahr ist kaum möglich.
- Die Planung im agilen Projektkontext unterliegt ständigen Änderungseinflüssen.

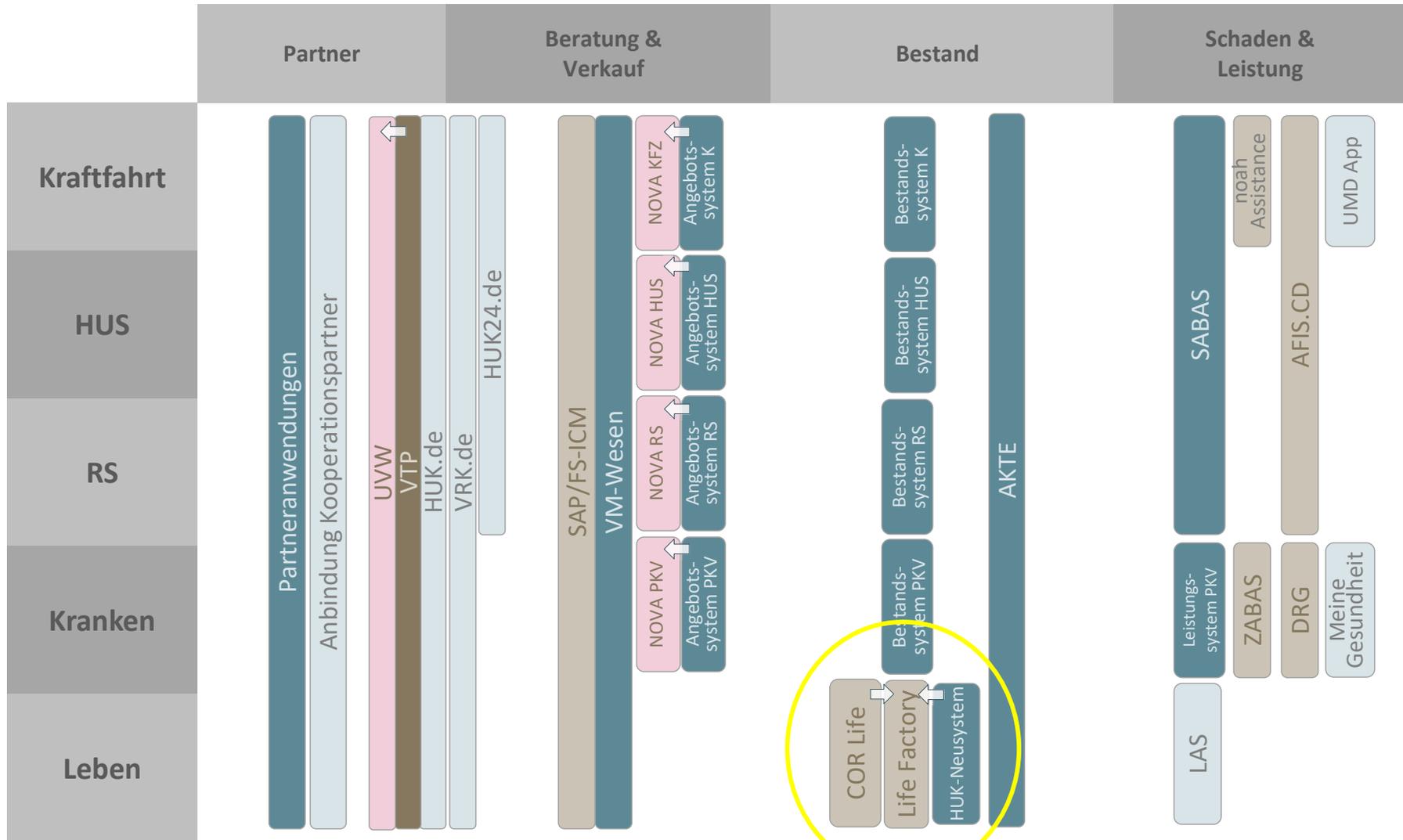
 Aufbau- und Härtingsphase
 Tarif PHV 2025 in NOVA-HUS

Unsere Strategie...

Kaufen (Installieren und Customizen von Standardsoftware)

... am Beispiel Bestandsführung Lebensversicherung

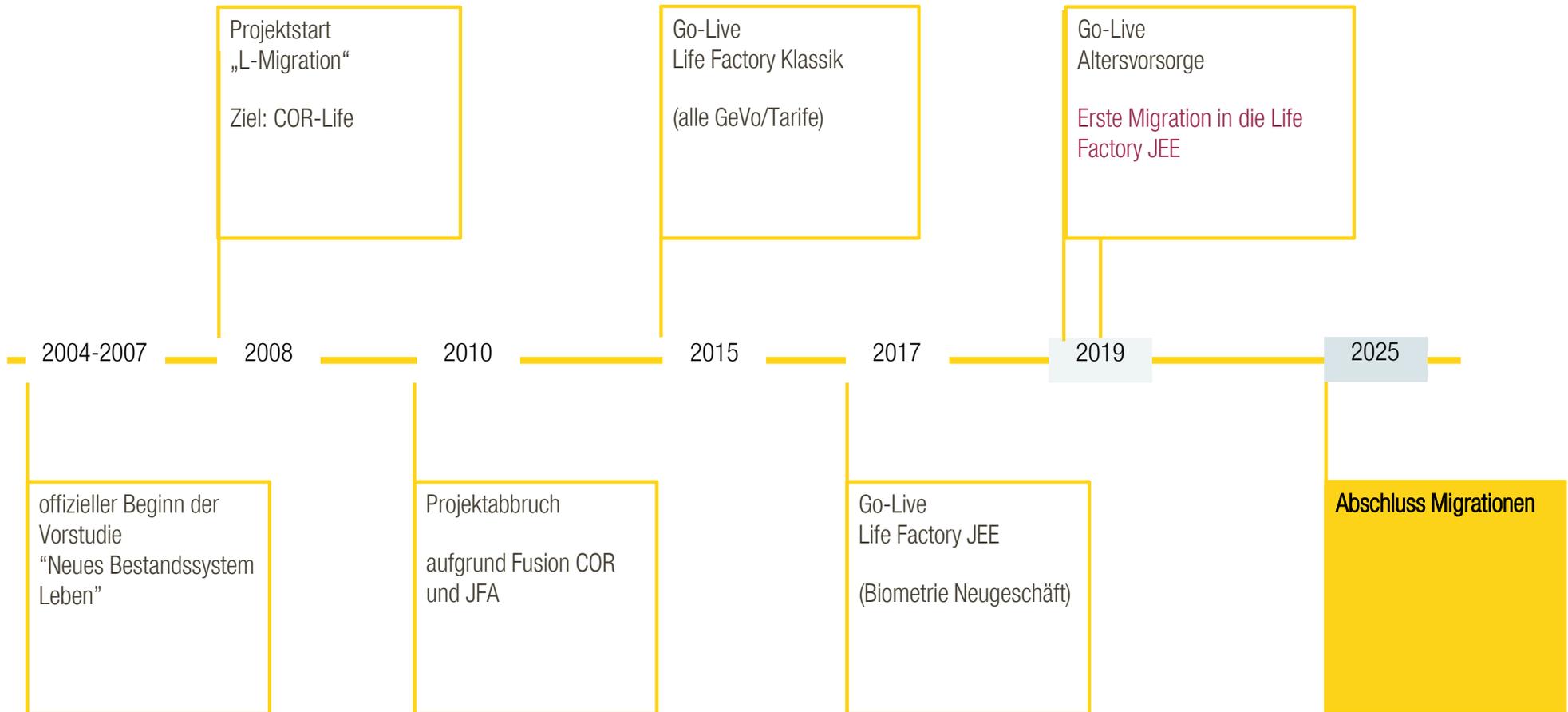
Implementierung LF JEE und Bestandsmigration



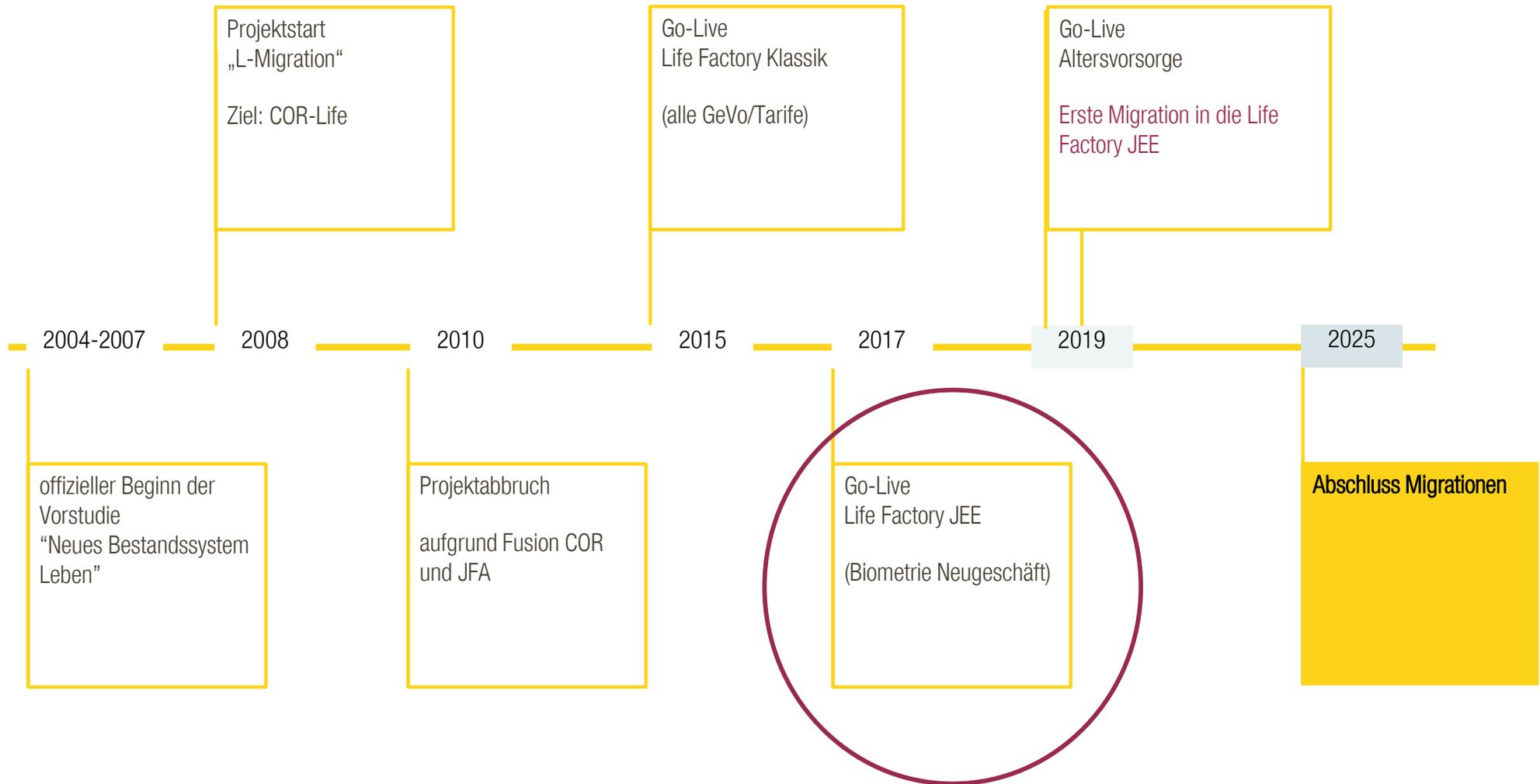
Legende

- HSA-Referenzarchitektur
- VTP2-Referenzarchitektur
- Safir-Referenzarchitektur
- Host-Architektur
- ohne Referenzarchitektur
- Fremdsoftware

← Entwicklung



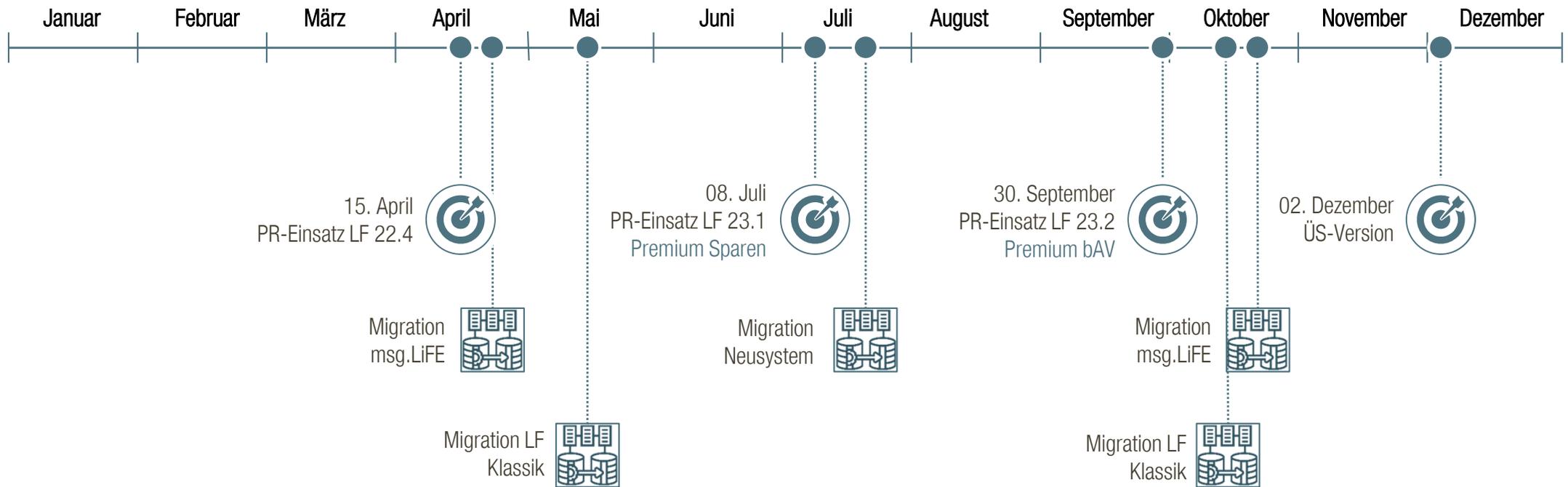
Leben: Neuanfang 2016 mit der Life Factory JEE



LF JEE: Wesentliche Meilensteine seit 2015

2015	Go-Live: Life Factory Klassik (für HCL)
2016	Entscheidung des Zielsystemwechsels auf Life Factory JEE Start Einführungsprojekt mit neuer Ausrichtung auf Standardkonformität zur nachhaltigen Kosteneinsparung
2017	Go-Live: Life Factory JEE für Biometrie-Tarife
2018	Start des Migrationsvorhabens für HCL
2019	Go-Live: Life Factory JEE für Premium Rente
2021	Ablösung HUK-Altssystem (Vollständige Migration)
2022	Start des Migrationsvorhabens für VKL

LF JEE: Migrationen sind mittlerweile Routine



Strategische Grundsätze/Ziele

- ▶ Standardkonforme Einführung der LF JEE
 - Verzicht auf funktionales Customizing
 - LP-Parametrisierung ebenfalls standardkonform
 - zudem **konsequenter und zeitnaher Rückbau** des Customer Layer
- ▶ Weiterentwicklung erfolgt durch HUK
 - Entwicklung und Pflege aller Produkte/Tarife in LP durch das Aktuariat
 - Entwicklung und Pflege von LC durch das DV-Ressort
 - Pflege LG-Komponente aktuell noch von msg life
- ▶ Schnellstmögliche Migration aller Quellbestände
 - Migrationsarbeiten erfolgen nahezu vollständig intern
 - produkt- und quellsystembezogene Tranchenbildung
 - aktuell drei Migrationstranchen pro Jahr
- ▶ Mittelfristig: Übernahme der Releasewechsel-Aktivitäten durch HUK

Technische Voraussetzungen

- ▶ Plattform
 - Websphere-Cluster unter AIX
 - 2020/2021 erfolgt Umstieg auf Redhat mit JBoss EAP
 - Host-DB
- ▶ Schnittstellen
 - HUK Workflow-System „Safir“ mit Partnerdatei als zentrale Komponente
 - angebundene Standard-SW-Komponenten
 - Provision FSI-CM
 - DWH
 - Profil* und Premium*
 - Schnittstellen zu Randsystemen von msg nicht testbar
- ▶ Umgebungen
 - gemeinsame Entwicklungsumgebung (msg/HUK)
 - DV-, Regressions-, Fachtest- und Migrationstestumgebungen
 - Schulungs- und Produktionsumgebung

* momentan in Ablösung

„Continuous Merge“ in Entwicklungsumgebung

- Kontinuierliche Zusammenführung auf CM-Branch
 - Übernahmen von zwei Zwischenständen/Tags des Standards vor finalem Standard-Release
 - Übernahme der HUK-Weiterentwicklung auf finalen MS
- Vorab-Auslieferung des finalen Tags in Entwicklungsumgebung (Master Branch) direkt nach Buildfähigkeit
 - Dadurch können benötigte Neuerungen vor der Fachtestphase geprüft und parametrisiert werden.
- Auslieferung in HUK-(Fach-)Testsysteme erst nach erfolgreichem Re-Wechsel-Test
- gemeinsame Verantwortung (HUK und msg life) der Fertigstellung des Releasewechsels ab dem Wechsel in den Master-Branch

Quartalsweise Übernahme in HUK-Systeme

- Nach finalen Tag erfolgt der Re-Wechsel-Test bei HUK.
 - Aufwände relativ gering, da
 - sehr hoher Automatisierungsgrad
 - kleinerer Änderungsumfang durch Übernahme aller Releases
- Schnellstmögliche Übernahme in alle HUK-Testsysteme
- Go-Live grds. mit der **dritten** Releaseauslieferung
 - **zwei Fachtestphasen, eine Abnahmeversion**
 - dadurch sehr hohe Routinierung in der Produktionsweiterentwicklung
- Die Planung d. Migrationstranchen und fachlichen Weiterentwicklung richten sich nach der Releaseplanung in Produktion.
- Die Weiterentwicklung erfolgt parallel auf dem Master-Branch und wird monatlich in den HUK-Testsystemen übernommen.

Vorteile HUK

- Häufigere Übernahmen in Produktion
 - Schaffung einer Routine
 - Verkürzung des Time-Lags (akt. auf 4 Monate)
 - Zeitnahe Nutzung der vom Standard zur Verfügung gestellten Funktionalität/Fehlerbehebungen
 - Fehlerbehebungen des Standards stehen in einer akzeptablen Zeit auch für die operativen Einheiten zur Verfügung.
 - Dringend benötigte Funktionalitäten müssen nicht vorab im Customer Layer entwickelt werden.
 - Sehr kurze Unterbrechung der Weiterentwicklung während eines Releasewechsels
 - Die Re-Wechsel-Tests bei HUK laufen deutlich schneller und qualitativ besser.
 - Releasewechsel verlieren an Bedeutung bei der Projektplanung.
- 

Vorteile msg life

- Nach Fertigstellung des LF-Standard-Release läuft die finale Übernahme wegen der Vorarbeiten durch die Übernahme der Zwischen-Tags sehr schnell.
 - Eventuelle Fehler des Standards werden früher erkannt (von msg life Team) und können ggf. noch bis zum finalen Tag behoben werden.
 - Bessere Verteilung der Merge-/Analyse-Aufwände und Planbarkeit der Ressourcen, da stetiger Prozess.
 - Hohe Qualität durch Automatisierung / Kontinuierliche Messung der Qualität.
- 

Bisherige Erkenntnisse

- Gutes Zusammenspiel vom „Standard“ und den Kundenteams beim Hersteller erforderlich
- Je kleiner der Release-Sprung desto einfacher und schneller.
- Vor allem die Automatisierung und Qualitätssteigerung der msg life-Testverfahren beim Releasewechsel bringen einen Mehrwert.

Notwendige Voraussetzungen

- Standardnahe Umsetzung der LF JEE
- Gute automatisierte Testverfahren
- Entwicklungs-Know How (LP/LC) im Haus
- Bereitschaft neue Wege zu „riskieren“
- Einheitliches (hohes) Qualitätsverständnis zwischen msg life Projektteam und Kunde
- Umsetzung ist erst final, wenn Tests ohne Auffälligkeiten durchlaufen.
- Kontinuierliches und routiniertes Arbeiten an Releasewechseln auch beim Kunden

Projektstruktur und -prozesse

Aus zwei Projekten wurde eins.
„agiles Cherry-picking“

Bestandskontinuität

Keine Dynamiken bzw. keine systemübergreifenden Änderungen.

Frozen Zones im Bestand

Neugeschäft vor Mig.

Grds.: neue Produktgruppen werden immer erst in verkaufsoffenen Tarifen eingeführt um Prozesse zu erproben.

Continuous delivery des Zielsystems

Reduktion der Wechselwirkungen durch Releasewechsel des Zielsystems.

Testautomatisierung

Möglichst weitgehende Nutzung automatisierter Testverfahren – Die konsequente Reduktion manueller Tests bleibt aber ein to do.

Test- und Probeläufe

Entkopplung der Migrationsläufe von der Entwicklung des Zielsystems.

Menge führt

Möglichst schnelle Erhöhung des Bestandsanteils im Zielsystem schlägt Systembelange.

Agile Zielgestaltung

Termin schlägt Inhalt (nicht Qualität).

Migrationstool

Wir nutzen selbst entwickelte Migrationsprogramme und verzichten auf Standard-Tools (Performance- und Flexibilitätsgründe).

Unsere Strategie...

Nutzen (von SaaS in der Cloud)

... steht im Versicherungskerngeschäft noch in den Startlöchern ;-)

*"Die HUK-COBURG verfolgt beim Einsatz von Cloud-Technologie einen **nutzenorientierten Ansatz**.*

*Cloud wird daher dort eingesetzt,
wo ein **erklärbarer (strategischer) Mehrwert** entsteht.*

***Cloud und on-premise Technologie** werden auf absehbare Zeit
co-existieren."*



Fazit

Was ist nun die richtige Strategie für Versicherungskernsysteme?

Bauen - wenn erforderlich

Kaufen - wenn möglich und wirtschaftlich sinnvoll

Nutzen - wenn verfügbar

Individuelle Situation des Unternehmens und der Anwendungslandschaft entscheiden über den jeweils besten Weg.

Fragen?