

RheinLand Versicherungsgruppe setzt auf „Echtzeit-Tarifierung“

Unter dem Namen Radar bildet eine neue, mit den Bestandsführungssystemen der RheinLand Versicherungsgruppe verbundene Pricing-Plattform ab sofort die Basis für passgenaue Prämienangebote auf Seiten des Versicherers.

„Die Anbindung von Radar versetzt uns in die Lage, Versicherungsprämien für unsere Kunden im B2B- und B2C-Segment innerhalb kürzester Zeit an Markt- oder Risikoveränderungen anzupassen“, fasst Dr. Ulrich Hilp, im Vorstand für das Ressort Vertrieb und Versicherungen verantwortlich, den wesentlichen Vorteil zusammen. „Durch den deutlich beschleunigten Prozess bringen wir Prämienangebote über unsere Vertriebseinheiten und Vertriebspartner gleichsam in Echtzeit an den Point-of-Sale. Den Auftakt haben wir mit unserer Kfz-Sparte gemacht“.

Für die RheinLand-Gruppe setzt die Implementierung der Pricing-Plattform einen Meilenstein. Denn mit Hilfe von Radar ist es dem Produktaktuariat möglich, unterschiedliche Tarifmodelle mit großer Zuverlässigkeit und hoher Qualität zu verknüpfen und neu zu entwickeln. „Von der Tarifikalkulation bis an den Point-of-Sale sind es dadurch nur noch wenige Schritte. Nicht zuletzt steigen Flexibilität und Effizienz, da auf dem gesamten Prozessweg die IT nicht mehr eingebunden werden muss“, betont Dr. Ulrich Hilp.

Das aus Produktaktuariat und Verantwortlichen der Fachbereiche bestehende Spezialistenteam der RheinLand-Gruppe plant für das kommende Jahr, die Tarifberechnung mit Radar vom Kfz-Geschäft auf weitere Sparten auszudehnen.