earnix



E-Book

Pricing, das mit Wandel Schritt hält

Reaktionsfähigkeit bei Tarifen in volatilen Märkten

Wie Versicherer Pricing-Intelligenz in wirksame Maßnahmen am Markt umsetzen und gleichzeitig nachgelagerte Entscheidungen fundierter treffen können. In volatilen Märkten liegt der Vorteil bei Versicherern, die Veränderungen verstehen, ihre Auswirkungen bewerten und den passenden Tarif rechtzeitig am Markt einführen können.

Inhaltsverzeichnis

01	Zusammenfassung
03	Volatilität zeigt die Kosten, die durch Verzögerungen im Pricing entstehen
04	Reaktionsfähigkeit bei Tarifen ist eine geschäftliche Fähigkeit
05	Die vier Anforderungen an reaktionsschnelles Pricing
06	Von Pricing Excellence zu vernetzten Entscheidungen
07	Pricing-Intelligenz in Performance umsetzen
08	Eine praxisnahe Agenda für Pricing-Führungskräfte
09	Fragen für das Gespräch mit Führungskräften
10	Auf Erfahrung aufgebaut, für die Zukunft konzipiert
11	Fazit: Veränderung zum Pricing-Vorteil machen

Zusammenfassung

Versicherungs-Pricing hat schon immer fundiertes Urteilsvermögen erfordert. Verändert haben sich jedoch die Geschwindigkeit, Komplexität und Vernetzung der Marktbedingungen, die dabei berücksichtigt werden müssen. Versicherer müssen mit veränderten Schadenentwicklungen und neu entstehenden Risiken umgehen, während sich Kundenverhalten, Wettbewerbssituation und regulatorische Erwartungen fortlaufend weiterentwickeln.

Bei vielen Versicherern kann es jedoch weiterhin Wochen oder Monate dauern, bis neue Pricing-Erkenntnisse verschiedene voneinander getrennte Modelle, Tabellen, Freigabeprozesse, Anpassungen, Tests und Release-Zyklen durchlaufen haben.

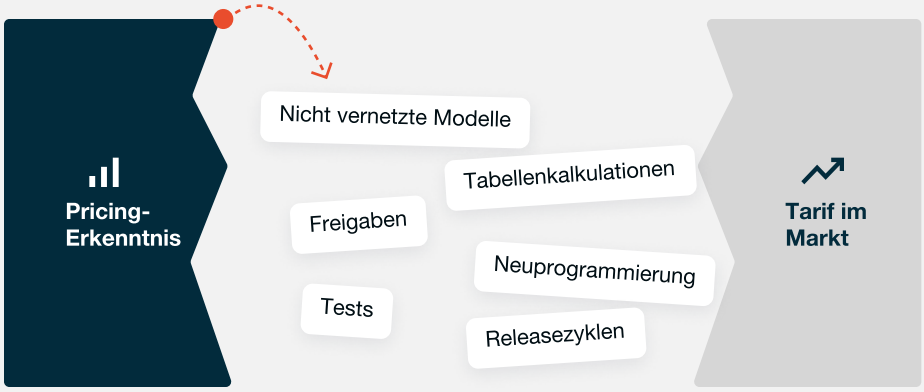
Diese Verzögerung ist mehr als nur eine betriebliche Unannehmlichkeit. Sie kann dazu führen, dass Tarife nicht mehr dem Risiko entsprechen und die Portfolio-Performance beeinträchtigt wird. Langfristig schränken diese Verzögerungen auch die Produktinnovation und die Fähigkeit des Unternehmens ein, auf neue Chancen zu reagieren.

Pricing-Verzögerungen erzeugen auch an anderer Stelle Druck: Underwriting-Teams arbeiten mit Pricing, das möglicherweise nicht mehr der Risikobereitschaft entspricht, Produktverantwortliche warten auf Änderungen, IT-Teams übernehmen wiederholt Release-Arbeiten, und kundenbezogene Entscheidungen werden anhand von Angeboten getroffen, die dem Markt womöglich bereits hinterherhinken.

Reaktionsfähigkeit bei Tarifen schließt diese Lücke. Sie bezeichnet die Fähigkeit eines Unternehmens, Veränderungen zu erkennen, ihre geschäftlichen Auswirkungen zu verstehen, die passende Pricing-Reaktion auszuwählen und diese schnell, präzise und kontrolliert umzusetzen. Das Ziel ist eine disziplinierte Geschwindigkeit in einem kontinuierlichen Pricing-Modell, in dem jede Änderung getestet, erklärt, genehmigt, ausgerollt, überwacht und weiterentwickelt werden kann.

Vorher: Die Lücke ist offen

Erkenntnisse kommen über Wochen oder Monate nicht voran



Was Reaktionsfähigkeit ermöglicht

- Mehr Kontrolle über Marge und Risiken
- Schnellere Umsetzung der Pricing-Strategie
- Produktivere Aktuariats- und IT-Teams
- Engere Abstimmung zwischen Pricing, Underwriting, Produkt und Kundendialog

Für wen dieses E-Book gedacht ist

- Führungskräfte, die für profitables Wachstum, Resilienz, verantwortungsvolle Kapitalsteuerung und die Transformation des Unternehmens verantwortlich sind.
- Führungskräfte in den Bereichen Versicherung, Pricing, Produkt und Analytik, die für Portfolio-Performance und Marktreaktion verantwortlich sind.
- Chefaktuarinnen und Chefaktuare, Pricing-Verantwortliche, Analysten und Data Scientists, die mehr Raffinesse ohne einen längeren Weg bis zur Produktivsetzung anstreben.
- Chief Underwriting Officers, die Pricing und Risikoappetit aufeinander abstimmen müssen.
- CIOs, CTOs, Architekten und IT-Führungskräfte mit Verantwortung für zuverlässige Veränderungen, Integration, Governance und technische Schulden.

Volatilität zeigt die Kosten, die durch Verzögerungen im Pricing entstehen

Volatilität ist selten auf eine einzelne Entwicklung zurückzuführen. Versicherer stehen unter wirtschaftlichem Druck und sehen sich veränderten Risikobedingungen gegenüber. Gleichzeitig müssen sie auf Änderungen im Kundenverhalten und in der Wettbewerbsdynamik reagieren. Jeder dieser Faktoren kann die Annahmen hinter einem Tarif verändern. Zusammengenommen lassen sich regelmäßige Pricing-Zyklen immer schwieriger rechtfertigen.

Das wesentliche Risiko ist der Pricing-Verzug: die Lücke zwischen dem vorhandenen Wissen des Unternehmens und dem Zeitpunkt, zu dem es diese umsetzen kann. Ein Modell kann eine sich verschlechternde Performance, eine neue Chance in einem Segment oder einen Anpassungsbedarf im Portfolio aufzeigen. Wenn die genehmigte Reaktion in manuellen Workflows und Technologie-Warteschlangen jedoch hängen bleibt, verliert die Erkenntnis an Wert, während sich das Risiko weiter erhöht.

Dieselbe Verzögerung, unterschiedliche Auswirkungen für Führungskräfte:



Dabei handelt es sich nicht um einzelne, voneinander unabhängige Probleme, sondern unterschiedliche Folgen eines Pricing-Betriebsmodells, das nicht schnell genug auf Marktveränderungen reagieren kann.

Komplexität über Produkte und Märkte hinweg bewältigen

In Deutschland, Österreich und der Schweiz geraten Versicherer aufgrund von Schadeninflation, sich verändernden Risikopositionen und immer komplexeren Produktportfolios zunehmend unter Druck. Naturkatastrophen wie Überschwemmungen und Unwetter erhöhen zusätzlich die Unsicherheit bei den Pricing-Annahmen. Gleichzeitig können etablierte Vertriebsstrukturen, Produktvarianten und hohe Governance-Anforderungen die konsistente Umsetzung von Pricing-Änderungen erschweren. Versicherer brauchen daher mehr Flexibilität, um Risiken und die Portfolio-Performance zu beurteilen, Pricing-Strategien weiterzuentwickeln und freigegebene Änderungen ohne zusätzliche betriebliche Komplexität in die Produktion zu überführen. Ein reaktionsfähigeres Pricing-Modell kann die Profitabilität erhöhen und zugleich die in diesen Märkten erforderlichen Kontrollen wahren.

Reaktionsfähigkeit bei Tarifen ist eine geschäftliche Fähigkeit

Reaktionsfähigkeit wird oft mit der schnelleren Bereitstellung eines Tarifs gleichgesetzt. Die Bereitstellungsgeschwindigkeit ist zwar wichtig, ist aber nur der letzte Schritt. Ein beschleunigter Release-Prozess verbessert die Performance nicht, wenn Teams nicht die richtige Variable erkennen, Alternativen testen, Zielkonflikte verstehen oder Governance sicherstellen können.

Echte Reaktionsfähigkeit bei Tarifen verbindet fünf Disziplinen:

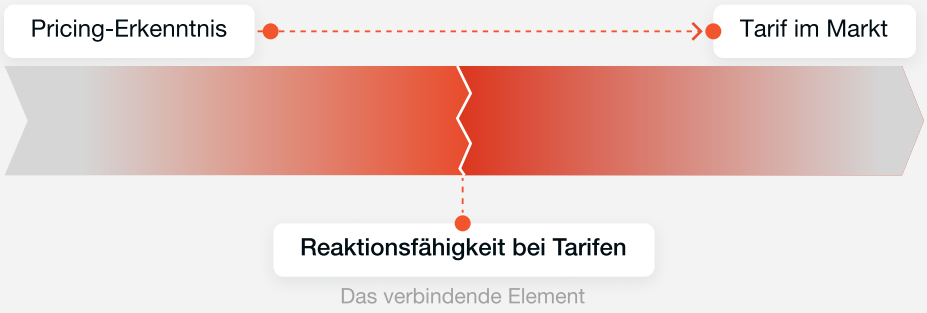
1. Veränderungen früher erkennen. Binden Sie relevante interne und externe Daten in den Pricing-Prozess ein, damit Teams Performance-Schwankungen, aufkommende Risiken und Verhaltensänderungen erkennen können.
2. Auswirkungen verstehen. Nutzen Sie Modelle, Simulationen und Was-wäre-wenn-Analysen, um zu bewerten, wie sich eine vorgeschlagene Änderung auf Marge, Konversion, Risikomix, Wachstum und Portfolioziele auswirken könnte.
3. Bewusst auswählen. Vergleichen Sie Strategien und machen Sie Zielkonflikte für die Verantwortlichen in Pricing, Produkt, Underwriting und im Geschäft transparent.
4. Kontrolliert umsetzen. Bringen Sie genehmigte Pricing- und Ratinglogik mithilfe konsistenter Workflows, Versionskontrolle, Zugriffsverwaltung, Tests und Audit-Trails in die Produktion.
5. Kontinuierlich lernen. Überwachen Sie Ergebnisse, die die Performance mit den Erwartungen abgleichen und die Unternehmenskenntnisse in den nächsten Entscheidungszyklus einfließen lassen.

Der Wandel

Pricing wandelt sich von einem periodischen Projekt zu einer kontinuierlichen, kontrollierten Fähigkeit, die sich an Veränderungen im Unternehmen und Markt anpassen kann.

Danach: Die Lücke schließt sich

Erkenntnisse erreichen den Markt innerhalb weniger Tage



Dieses Betriebsmodell bietet Führungskräften ein flexibleres Instrument zur Steuerung der Unternehmens-Performance. Gleichzeitig ermöglicht es Aktuariats- und Pricing-Teams, sich auf vorausschauende Analysen zu konzentrieren, und stellt der IT ein stabileres Umfeld für die Unterstützung häufiger Änderungen bereit. Vor allem verbessert es die Fähigkeit des Unternehmens zu handeln, bevor neue Informationen finanzielle Auswirkungen haben.

Die vier Anforderungen an reaktionsschnelles Pricing

Reaktionsschnelles Pricing hängt von mehr als analytischer Komplexität ab. Es erfordert eine End-to-End-Umgebung, in der Erkenntnisse und Umsetzung sich gegenseitig stärken.

1. Ein vernetzter Lebenszyklus vom Modell bis zur Markteinführung

Wenn Versicherer für den Übergang von der Pricing-Analyse in die Produktion separate Tools nutzen, verursacht jede Übergabe Verzögerungen und zusätzliche operative Risiken. Teams müssen Daten exportieren, Ratinglogik übertragen, Versionen abgleichen und häufig dieselbe Arbeit über mehrere Systeme hinweg wiederholen. Eine Vernetzung des gesamten Lebenszyklus reduziert diese Brüche und bewahrt die Intention der Pricing-Entscheidung von der Analyse bis zur Produktion.

2. Die Fähigkeit, Geschäftsergebnisse vor dem Release zu testen

Tarifänderungen wirken sich nicht nur auf die technische Angemessenheit aus. Sie können Conversion, Kundenbindung, Portfoliomix, Channel-Performance, Wachstum und Risikoselektion beeinflussen. Pricing-Teams müssen Szenarien gegenüberstellen und diese Effekte transparent machen, bevor sie Marktmaßnahmen beschließen. So werden fundiertere Entscheidungen ermöglicht und eine gemeinsame Faktenbasis für Führungskräfte aus Pricing, Produkt, Underwriting und Finanzen geschaffen.

3. Veränderungen von Anfang an mit Governance gestalten

Vertrauen in weitreichende Pricing-Entscheidungen setzt klare Verantwortlichkeiten und eine verständliche Erläuterung ihrer Grundlage voraus. Agil handelnde Versicherer können nachvollziehbar darlegen, welche Daten, Annahmen, Modelle, Regeln und Freigaben einen Tarif beeinflusst haben, welche Version in die Produktion gelangt ist und wie sich die Entscheidung bewährt hat. Governance-Kontrollen sollten im gesamten Prozess verankert werden, statt erst nach der Implementierung berücksichtigt zu werden.

4. Eine Architektur, die Weiterentwicklung unterstützt

Pricing-Technologie muss die Produkte von heute und die Informationsquellen von morgen unterstützen, ohne eine weitere Ebene starrer Strukturen im Technologie-Stack zu schaffen. Offene Integrationen, wiederverwendbare APIs, stabile Produktdefinitionen sowie die Unterstützung von Versicherer- sowie Drittanbietermodellen ermöglichen die Weiterentwicklung der Pricing-Fähigkeiten und verringern zugleich wiederholten Integrationsaufwand.

In der Praxis: Pricing über komplexe Portfolios hinweg vereinfachen

Betrachten wir einen Versicherer, der in der DACH-Region über mehrere Produkte und Vertriebskanäle hinweg tätig ist. Eine vernetzte Umgebung für Pricing und Rating kann Teams dabei unterstützen, eine konsistente Pricing-Logik beizubehalten, marktbezogene Anpassungen zu bewerten und freigegebene Änderungen ohne wiederholte manuelle Neuprogrammierung bereitzustellen. Zentrale Governance und Versionskontrolle erhöhen die Transparenz und ermöglichen es Pricing-Teams zugleich, effektiver auf sich verändernde Portfoliobedingungen zu reagieren.

Von Pricing Excellence zu vernetzten Entscheidungen

Pricing wirkt sich direkt auf die finanzielle Performance eines Versicherers und die Risiken aus, die er zu übernehmen bereit ist. Sein Wert steigt, wenn Pricing-Erkenntnisse auch Entscheidungen im gesamten Unternehmen beeinflussen. Betrachten wir eine Veränderung im Schadenverlauf:

- Pricing-Teams müssen möglicherweise Tarife oder Annahmen überarbeiten.
- Underwriting-Verantwortliche müssen möglicherweise Risikobereitschaft, Regeln oder Eskalationsschwellen verfeinern.
- Produktverantwortliche müssen möglicherweise die Angebotsgestaltung neu bewerten.
- Teams für den Kundendialog müssen möglicherweise anpassen, welches Angebot, welche Nachricht oder welche Maßnahme für einen bestimmten Kunden geeignet ist.

Wenn jede Funktion die Veränderung unabhängig interpretiert und umsetzt, riskiert das Unternehmen widersprüchliche Marktsignale.

Vernetzte Entscheidungen ermöglichen eine abgestimmtere Reaktion

- Pricing bestimmt den angemessenen Werteaustausch und wie sich Risiko, Nachfrage und Geschäftsziele im Tarif widerspiegeln sollten.
- Underwriting wendet den Risikoappetit konsistent an und entscheidet, welche Risiken zu welchen Konditionen angenommen, zur Prüfung weitergeleitet oder abgelehnt werden.
- Kundendialog wandelt Kunden-, Produkt- und externe Kontext-informationen am Interaktionspunkt in die jeweils beste nächste Aktion.

Diese Entscheidungen bleiben voneinander getrennt und werden weiterhin von den jeweiligen Teams verantwortet. Entscheidend ist, die damit verbundenen Erkenntnisse zu vernetzen, damit Veränderungen bei Risiko, Performance oder Kundenverhalten eine abgestimmte geschäftliche Reaktion auslösen können.

Warum Pricing nach wie vor im Mittelpunkt steht

Pricing liefert über den gesamten Versicherungsprozess hinweg ein entscheidendes wirtschaftliches Signal. Wenn Pricing-Intelligenz schnell operationalisiert und angemessen geteilt werden kann, stärkt sie die Entscheidungen zu Risikoselektion, Produktwert, Konversion, Kundenbindung und Portfolio-Performance.

Darin liegt der übergreifende geschäftliche Nutzen intelligenter Entscheidungsfindung: die Orchestrierung der Daten, Modelle, Regeln, KI, Workflows und menschlichen Expertise, die erforderlich sind, um folgenreiche Entscheidungen zuverlässig zu treffen und umzusetzen.

Pricing-Intelligenz in Performance umsetzen

Earnix vereint den Pricing- und Rating-Lebenszyklus – von Modellen und Analysen über Tarifentwicklung, Szenariotests, Governance und Bereitstellung bis hin zur kontinuierlichen Weiterentwicklung. So können Versicherer schneller vom Wissen über nötige Veränderungen zur richtigen Entscheidung im Markt gelangen.

Modelle entwickeln und detaillierter analysieren

Pricing- und Aktuariatsteams können fortschrittliche statistische Modelle, Machine Learning und von Versicherern entwickelte Modelle nutzen, relevante Daten integrieren und Risiken sowie Kundenreaktionen präziser analysieren. Open Analytics unterstützt die bereits bewährten Tools und Modelle und ebnet den Weg von der Analyse zur geschäftlichen Nutzung.

Strategien simulieren und Trade-offs sichtbar machen

Teams können Annahmen testen und Szenarien vor dem Release vergleichen, um mögliche Auswirkungen auf zentrale Leistungskennzahlen und Portfolioziele zu bewerten. So erhalten Pricing-Verantwortliche, Aktuare und Aktuarinnen, regionale Verantwortliche und Führungskräfte eine fundiertere Grundlage für strategische Entscheidungen, anstatt sich auf einen einzelnen Indikator oder rückblickende Analysen zu stützen.

Tarife mit weniger Reibungsverlusten entwickeln und bereitstellen

Earnix reduziert manuelle Übergaben zwischen Analyse, Tarifentwicklung, Tests und Produktion. Fachbereiche können genehmigte Änderungen schneller umsetzen, ohne wiederholt neu programmieren zu müssen, während die IT dank geregelter Integrationsmuster und kontrollierter Bereitstellung den Überblick behält.

Kontrolle über den gesamten Lebenszyklus hinweg sicherstellen

Integrierte Governance-Funktionen dokumentieren Pricing-Änderungen zuverlässig. So können Teams die Gründe für jede Entscheidung nachvollziehen und sicherstellen, dass vor der Bereitstellung alle erforderlichen Genehmigungen vorliegen. Das erhöht die Geschwindigkeit, ohne die notwendigen Kontrollen im Versicherungs-Pricing zu beeinträchtigen.

Im Unternehmensmaßstab betreiben

Earnix unterstützt komplexe Anforderungen an Pricing und Rating über Produkte, Sparten und Regionen hinweg. Mit leistungsstarker Tarifierung, produktübergreifenden Paketen, Szenarioanalysen und Integrationsmöglichkeiten können Versicherer neue Märkte erschließen und neue Produkte einführen, ohne ihre Pricing-Prozesse immer wieder grundlegend umgestalten zu müssen.

Eine praxisnahe Agenda für Pricing-Führungskräfte

Eine höhere Reaktionsfähigkeit bei Tarifen erfordert keine einmalige, tiefgreifende Transformation. Der erste Schritt besteht darin, zu erkennen, wo zwischen Erkenntnis und Umsetzung geschäftlicher Nutzen verloren geht, und einen erfolgversprechenden Ansatz zur Verbesserung zu wählen.

Für Führungskräfte in Versicherungsunternehmen besteht die Herausforderung darin, den richtigen Ausgangspunkt zu finden und spürbare Fortschritte zu erzielen, ohne den bestehenden Betrieb zu stören. Moderne Pricing-Technologie bildet die Grundlage dafür, indem sie analytische Erkenntnisse mit den Workflows und Kontrollen vernetzt, die für die praktische Umsetzung von Entscheidungen erforderlich sind. Mit den richtigen Fähigkeiten können Versicherer fünf praktische Schritte hin zu einer höheren Reaktionsfähigkeit bei Tarifen unternehmen.

1. **Den aktuellen Entscheidungszyklus messen**

   Messen Sie die Dauer von der Signalerkennung bis zu Modelländerung, Genehmigung, Deployment und Performance-Review. Trennen Sie Analysezeit von Wartezeit, Nacharbeit, Abgleich und IT-Warteschlangen. So werden die tatsächlichen Kosten von Verzögerungen im Pricing sichtbar.

2. **Die wichtigsten Entscheidungen priorisieren**

   Konzentrieren Sie sich auf Entscheidungen mit klaren Risiken oder Chancen: eine Sparte mit abnehmender Angemessenheit, ein Produkt mit verzögerten Aktualisierungen, ein Markt mit häufigem regulatorischem Anpassungsbedarf oder ein Portfolio, in dem Pricing und Underwriting nicht aufeinander abgestimmt sind.

3. **Einheitliche Erfolgskennzahlen festlegen**

   Bewerten Sie mehr als nur die Release-Geschwindigkeit. Zu den Kennzahlen können Tarifadäquanz, Marge, Konversion, Kundenbindung, Portfoliomix, Angebots-Performance, Genauigkeit bei Einreichungen, Zeit von der Modellentwicklung bis zum Produktiveinsatz, manueller Aufwand sowie die Häufigkeit gehören, mit der Teams Strategien testen und weiterentwickeln können.

4. **Governance in den Ziel-Workflow integrieren**

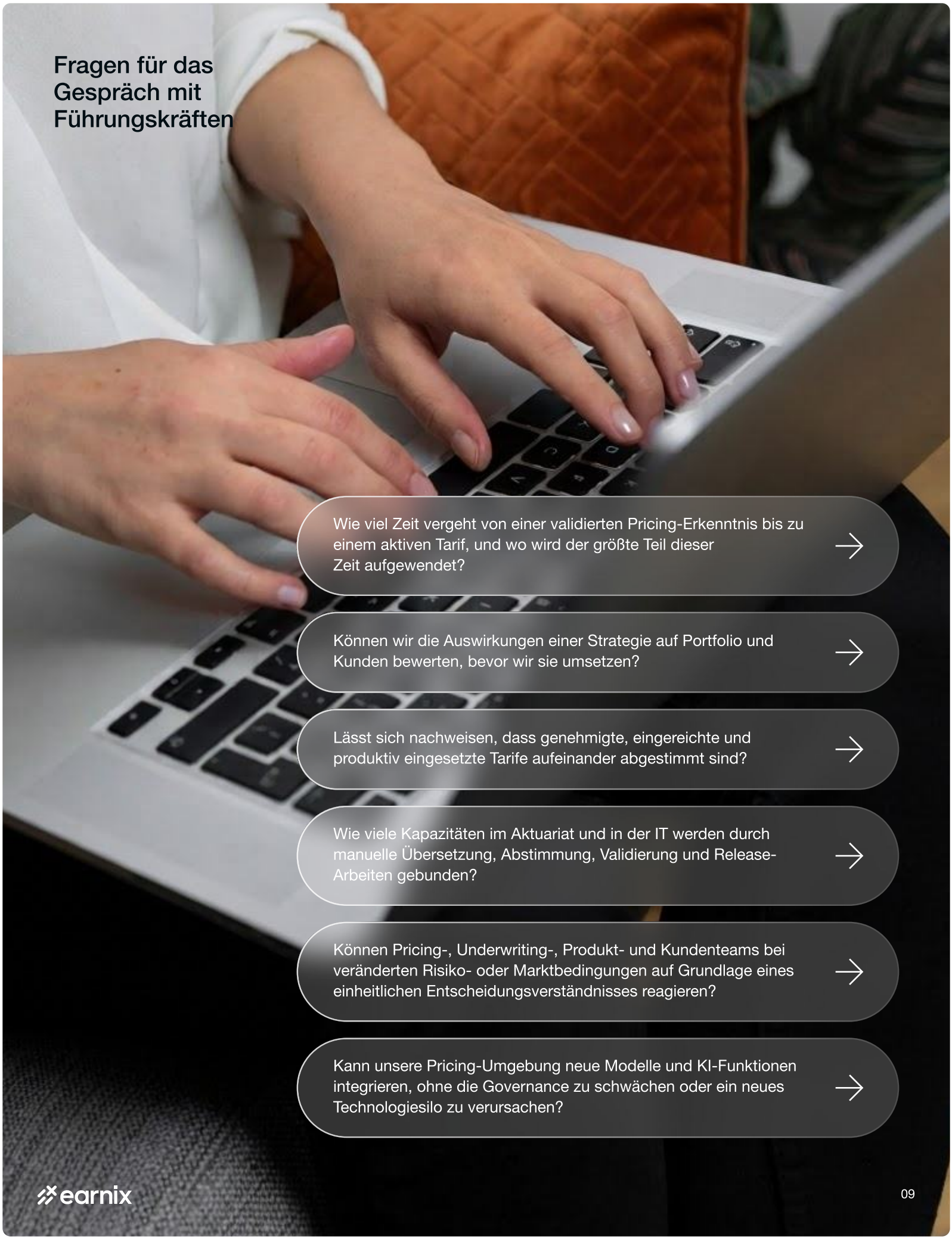
   Legen Sie parallel zum neuen Prozess Zuständigkeiten, Genehmigungen, Versionskontrolle, Nachweise und Monitoring fest. So können Teams schneller arbeiten, weil die Kontrolle wiederholbar und transparent ist.

5. **Für Wachstum konzipieren**

   Wählen Sie einen Ansatz, der sich auf weitere Produkte, Regionen, Modelle, Datenquellen und Entscheidungsbereiche ausweiten lässt. Der unmittelbare Anwendungsfall sollte eigenständig Mehrwert liefern und zugleich eine skalierbare Grundlage für das Unternehmen schaffen.

Diese Schritte unterstützen Versicherer dabei, flexiblere Pricing-Prozesse zu etablieren und gleichzeitig messbare Verbesserungen zu erzielen. Mit zunehmendem Reifegrad können Unternehmen diese Erfolge auf weitere Produkte und Märkte ausweiten und schnellere, fundiertere Tarifentscheidungen dauerhaft in ihren Prozessen verankern.

Fragen für das Gespräch mit Führungskräften



- Wie viel Zeit vergeht von einer validierten Pricing-Erkenntnis bis zu einem aktiven Tarif, und wo wird der größte Teil dieser Zeit aufgewendet?
- Können wir die Auswirkungen einer Strategie auf Portfolio und Kunden bewerten, bevor wir sie umsetzen?
- Lässt sich nachweisen, dass genehmigte, eingereichte und produktiv eingesetzte Tarife aufeinander abgestimmt sind?
- Wie viele Kapazitäten im Aktuariat und in der IT werden durch manuelle Übersetzung, Abstimmung, Validierung und Release-Arbeiten gebunden?
- Können Pricing-, Underwriting-, Produkt- und Kundenteams bei veränderten Risiko- oder Marktbedingungen auf Grundlage eines einheitlichen Entscheidungsverständnisses reagieren?
- Kann unsere Pricing-Umgebung neue Modelle und KI-Funktionen integrieren, ohne die Governance zu schwächen oder ein neues Technologiesilo zu verursachen?

Auf Erfahrung aufgebaut, für die Zukunft konzipiert

Glaubwürdigkeit mit Blick nach vorn

Earnix bringt mehr als 25 Jahre Erfahrung in Pricing und Rating in einen Markt ein, der heute kontinuierliche Anpassung, Umsetzung auf Enterprise-Niveau und einen vertrauenswürdigen Weg zur Operationalisierung von KI erfordert.

Seit mehr als 25 Jahren arbeitet Earnix an der Schnittstelle von Versicherungswesen, Advanced Analytics und KI und hilft Versicherern, Entscheidungen zu optimieren, die ihre finanzielle Performance und Kundenbeziehungen unmittelbar beeinflussen. Diese Erfahrung ist wichtig, denn die Transformation des Pricing erfordert von Versicherern, komplexe aktuariatsbezogene und technologische Anforderungen zu bewältigen, gleichzeitig die regulatorische Aufsicht aufrechtzuerhalten und sicherzustellen, dass genehmigte Tarife wie vorgesehen auf den Markt kommen.

Earnix verbindet diese Erfahrung mit einem Ansatz, der auf kontinuierliche Weiterentwicklung ausgelegt ist. Mit AIOS, dem AI Orchestration System für Versicherungen, verknüpft Earnix Daten, Modelle, Geschäftslogik, KI, Agenten, Workflows und menschliche Expertise mit den Entscheidungen, die Versicherer treffen müssen.

Für Pricing und Rating ergeben sich daraus mehrere Vorteile:

- **Versicherungsnativer Kontext.** KI und Analytik lassen sich im Rahmen der Geschäftsregeln, regulatorischen Vorgaben, der Risikobereitschaft und der Verantwortungsstrukturen einsetzen, die tatsächliche Versicherungsentscheidungen bestimmen.
- **Offenheit.** Versicherer können vorhandene Daten, interne Modelle, Technologien von Drittanbietern und neue KI-Fähigkeiten einbinden, ohne auf ihre vorhandene Expertise und Investitionen verzichten zu müssen.
- **Innovation mit Governance.** Prädiktive, generative und agentenbasierte KI kann mit einer Erklärbarkeit, Aufsicht und Kontrolle in Workflows integriert werden, die folgenreichen Pricing-Entscheidungen angemessen sind.
- **Vernetzter Mehrwert entsteht Schritt für Schrit.** Versicherer können mit Pricing beginnen und denselben Orchestrierungsansatz im Laufe der Zeit auf Underwriting, Kundendialog und andere Entscheidungsbereiche ausweiten.

Fazit: Veränderung zum Pricing-Vorteil machen

Volatile Märkte belohnen nicht bloße Veränderung. Sie belohnen die Fähigkeit, zum richtigen Zeitpunkt die richtige Änderung vorzunehmen – mit einem klaren Blick auf die Folgen und der Kontrolle, sicher zu handeln.

Für Versicherer wird die Reaktionsfähigkeit bei Tarifen zu einer entscheidenden Geschäftsfähigkeit. Sie schützt vor den zunehmenden Kosten verspäteter Pricing-Anpassungen, verbessert den Umgang mit Marge und Risiko und schafft die Umsetzungsdisziplin, die für eine kontinuierliche Anpassung erforderlich ist. Zugleich liefert sie dem gesamten Unternehmen einen stärkeren wirtschaftlichen Indikator und trägt dazu bei, dass Entscheidungen in Underwriting, Produkt und Kundendialog auch bei sich wandelnden Bedingungen aufeinander abgestimmt bleiben.

Earnix unterstützt Versicherer dabei, diese Fähigkeit aufzubauen, indem es die Analysen hinter Pricing-Entscheidungen mit den Systemen und Prozessen verbindet, die erforderlich sind, um diese Entscheidungen am Markt umzusetzen. Mit mehr als 25 Jahren Erfahrung im Versicherungs-Pricing und einem versicherungsspezifischen Ansatz für die KI-Orchestrierung ermöglicht Earnix, Erkenntnisse kontrolliert in konkrete Maßnahmen umzusetzen und Pricing-Strategien in nachhaltige Geschäftserfolge zu verwandeln.

Der Markt wird sich weiter wandeln. Der Wettbewerbsvorteil wird davon abhängen, wie effektiv Versicherer diesen Wandel in fundierte Pricing-Entscheidungen übersetzen, solange das Ergebnis noch beeinflussbar ist.



earnix

Erfahren Sie, wie Sie mit Earnix Pricing-Erkenntnisse schneller, präziser und kontrollierter in konkrete Marktmaßnahmen umsetzen können.

In Aktion erleben

Earnix ist das erste KI-Unternehmen, das gezielt für Entscheidungsfindung im Versicherungswesen konzipiert wurde. Es liefert die Intelligence, Governance und Entscheidungsagilität, die Versicherer benötigen, um profitables Wachstum zu fördern, ihre Resilienz zu erhöhen und in einem sich rasch verändernden Risikoumfeld schnell und präzise zu agieren. Als vertrauenswürdiger Anbieter von produktionsreifer KI und Entscheidungstechnologie verfügt Earnix über mehr als 25 Jahre Erfahrung in den Bereichen künstliche Intelligenz, Risiko, Pricing, Rating, Analytics und Entscheidungsfindung. Earnix integriert vertikale KI in die Workflows und Entscheidungen, die die Performance von Versicherern in Bereichen wie Pricing, Underwriting, Schadenbearbeitung, Kundendialog, Kundenbindung und anderen geschäftskritischen Momenten von Versicherern prägen. Mit Earnix AIOS können Versicherer intelligente Prozesse über den gesamten Entscheidungszyklus hinweg orchestrieren und fundierte Entscheidungen in Echtzeit treffen, die kontrolliert erfolgen und messbare Geschäftsergebnisse erzielen. Weitere Informationen finden Sie unter www.earnix.com.