



# KAP DION

## Wirtschaftliche Perspektive Produktwissen

Vom statischen Code zur dynamischen Konfiguration:  
Wirtschaftliche Potenziale einer laufzeitbasierten Produktdefinition.



Status Quo – Grenzen der statischen Definition

Zielkonzept – Produktdefinition zur Laufzeit

Wirtschaftliche Vorteile für Versicherer

Wirtschaftliche Vorteile für Vermittler & Plattformen

Vergleich der Ansätze und Fazit

# Status Quo – Grenzen der statischen Definition



- Ist-Zustand: Versicherungsprodukte sind fest in Schnittstellenbeschreibungen (XSD) verdrahtet.
- Herausforderung: Jede Produktänderung (neue Felder, neue Tarife) erfordert eine Anpassung des Codes und einen neuen Deployment-Zyklus bei Versicherer und Partnern.
- Folge: "Hard-Coding" von Logik führt zu hohen Wartungskosten und langsamen Release-Zyklen.
- Koppelung an Entwicklungszyklen: Produktänderungen erfordern Anpassungen der XSD-Schemata und damit Code-Releases auf beiden Seiten (Versicherer und Partner).
- Hoher Koordinationsaufwand: Jede neue Produktgeneration führt zu Versionierungskonflikten und langwierigen Abstimmungsprozessen.
- Eingeschränkte Ausdrucksmöglichkeiten: XSD definiert Datenstrukturen, enthält aber kein inhaltliches Wissen, dieses wird in XML bereit gestellt.

# Zielkonzept – Produktdefinition zur Laufzeit



- Funktionsweise: Die Schnittstelle ist generisch. Die Produktbeschreibung (Felder, Validierungen, Rechenlogik) wird als Metadatensatz erst zur Laufzeit übertragen.
- Flexibilität: Neue Produkte können ohne Software-Update sofort vertrieben werden.
- Mechanismus: Das System des Vermittlers "liest" das Produkt und baut die Eingabemasken sowie die Berechnungslogik dynamisch auf.
- Knowledge Graphs & SHACL: Die Produktlogik wird als Wissensgraph übertragen. Die Validierung erfolgt über SHACL (Shapes Constraint Language), was komplexe Abhängigkeiten ohne Programmieraufwand darstellbar macht.
- Nutzung von Webtechnologien: Durch standardisierte Formate (RDF/JSON-LD) können Clients reine Web-Standards nutzen. Dies ermöglicht moderne Clients für Web und Mobile-Devices.
- Homogenität von Daten und Logik: Im Wissensgraph können sowohl Daten als auch Regeln enthalten sein. Die Technologie ist daher flexibler und erlaubt auf jeder Ebene (Standard, VU, Client) sowohl Regeln als auch Daten in einem einheitlichen Graphen (Datenraum).

# Wirtschaftliche Vorteile für Versicherer



- Produktveröffentlichung wird von IT-Release-Zyklen entkoppelt, da ein Produktrelease (ohne technische Neuerungen) keine IT-Kapazität mehr benötigt.
- Reduktion der Time-to-Market: Neue Tarife und Anpassungen können unmittelbar "live" gesetzt werden. Neue Tarife oder Produktvarianten können – so die fachliche Reaktionsgeschwindigkeit es erlaubt - innerhalb von Tagen statt Monaten "live" sein.
- Agilität im Wettbewerb: Schnelle Reaktion auf Marktveränderungen oder regulatorische Anforderungen (z.B. Steueränderungen).
- Die Entkoppelung vom IT-Release-Zyklus spart so nicht nur Kosten, sondern verhindert Umsatzverluste: Wenn ein Wettbewerber ein Produkt in Tagen anpasst und Sie Monate benötigen, entstehen direkte Marktanteilsverluste. Die „fachliche Reaktionsgeschwindigkeit“ ist der primäre wirtschaftliche Hebel.
- KI-gestützte Datenqualität: Da Knowledge-Graphs maschinenlesbare Semantik bieten, können interne KI-Systeme die Konsistenz und Konformität von Produkten automatisiert prüfen.

# Wirtschaftliche Vorteile für Vermittler & Plattformen



- Minimierter Integrationsaufwand: Einmalige Implementierung eines generischen Clients; neue Produkte des Versicherers stehen ohne manuelle Code-Anpassung sofort zur Verfügung.
- Die semantische Struktur erlaubt es KI-gestützten Tools, Produktinhalte (Deckungsdetails) präzise zu vergleichen, statt nur Datenfelder zu mappen. KI-Agenten, die Wissensgraphen optimal verstehen, können Vermittlern helfen, schneller das exakt passende Produkt zu finden. Dies senkt die Beratungszeit pro Kunde und erhöht gleichzeitig die Beratungsqualität.
- Geringere Wartungskosten:
  - Serverseitig definierte Validierungsregeln, die sofort im Frontend wirken.
  - Es werden dynamische Formulare ermöglicht, welche nur die Felder anzeigen, die für das spezifische Produkt relevant sind.
  - Reine Webtechnologie wird möglich: Der Client kann im Browser oder im Mobilgerät laufen. Dadurch entfallen teure Spezialentwicklungen für verschiedene Endgeräte oder Betriebssysteme. Dies reduziert die „Total Cost of Ownership“ (TCO) für die Bereitstellung der Vertriebssoftware massiv.
  - KI-Agenten verstehen Knowledge-Graphs sehr gut. Dies unterstützt KI-Lösungen optimal.

# Fazit & Strategische Einordnung



- Zukunftssicherheit: Der Wechsel auf Knowledge Graphs und SHACL bildet die Grundlage für eine automatisierte, KI-gestützte Versicherungswelt.
- Effizienz: Die Entkoppelung von Produktlogik und technischer Schnittstelle senkt die Kosten für alle Marktteilnehmer nachhaltig. Weg von der Softwareentwicklung, hin zur Produktkonfiguration.
- Wettbewerbsvorteil: Schnelligkeit am Point of Sale und bessere Beratungsqualität durch präzise, automatisierte Produktvergleiche.
- Wettbewerbsvorteil durch Onboarding-Speed: Neue Partnerplattformen können durch den minimierten Integrationsaufwand in Bruchteilen der bisherigen Zeit angebunden werden.