

2004-2014

10 Jahre HBA-Consulting AG

Eine Dekade im Dienste unserer Kunden



HBA
CONSULTING^{AG}

INHALT

Dankesworte | 03

Meilensteine der HBA-Consulting AG | 05

Das Unternehmen | 06

Unser Beratungsangebot im Wandel | 06

Diese Projekte haben wir zum Erfolg gebracht | 07

Kundenstimmen | 30

Mitarbeiterstimmen | 34

Können und Fähigkeiten unserer Mitarbeiter | 36

Weiterbildung – morgen ist heute schon Geschichte | 41

Ausblick | 43

Dankesworte

Sehr geehrte Damen und Herren,



im März 2014 feierte die HBA-Consulting AG ihren 10. Geburtstag. Natürlich sind 10 Jahre nur ein „kleines“ Jubiläum, aber dennoch ein guter Zeitpunkt, Bilanz zu ziehen, eine Standortbestimmung vorzunehmen und einen Blick nach vorne zu werfen. In den zehn Jahren HBA haben wir mehrere zehntausend Tage im Auftrag unserer Kunden „Projekte zum Erfolg gebracht“ – darauf sind wir stolz. In diesen Projekten durften wir uns beweisen, wurden gefordert und gelobt. Beispiele für diese Projekte finden Sie ab Seite 7.

Ob mit Aufgaben zu Analyse, Fachkonzeption, Umsetzung, Test oder Beratung zu strategischen und operativen Fragestellungen oder in der Rolle als Sparringspartner – damit fühlen wir uns wohl. Wir sehen unsere Stärken in der Lösung versicherungsfachlicher und systemtechnischer Problemstellungen. Wir knacken auch gerne „Nüsse“ - ob aus Prozesssicht oder aus Sicht des Aktuars.

Unsere umfassenden Erfahrungen werden wir auch in Zukunft in unsere Projekte einbringen. Dabei spielen das Know-how und die Fertigkeiten unserer Mitarbeiter eine herausragende Rolle. Durch gezielte, regelmäßige Aus- und Weiterbildung fördern wir alle unsere Kolleginnen und Kollegen für die künftigen Projektaufgaben.

Wir danken allen unseren Kunden für ihr Vertrauen, für die ausgezeichnete Zusammenarbeit und Partnerschaft, für ihre Treue und Loyalität sowie für die langjährige Verbundenheit.

Ebenso danken wir allen Geschäftspartnern für die oftmals langjährige und die wertvolle Unterstützung in unseren Projekten.

Wir danken vor allem unseren Mitarbeiterinnen und Mitarbeitern für ihre exzellenten Leistungen, ihren vorbildlichen Einsatz und die große Identifikation und Verbundenheit mit unserem Unternehmen.

Wir sind froh und stolz, solche Kunden unterstützen zu dürfen, solche Partner in unser Netzwerk einbeziehen zu können und natürlich solch ein tolles Team um uns zu haben.

Vielen Dank an Sie alle!

Hans Barth
Mitglied des Vorstands (Vors.)

Mathias Ott
Mitglied des Vorstands



MEILENSTEINE DER HBA-CONSULTING AG

- 2004** Gründung der HBA-Consulting AG mit dem Schwerpunkt der Beratung zu aktuariellen Fragestellungen und zu Veränderungen in Prozessen, Strukturen und Systemen.
Erstes Projekt: strategisches Großprojekt „Bestandsmigration“ bei der Alten Leipziger
- 2006** Umfangreiches Angebot zur VVG-Reform verbunden mit der Erstellung der Datenbank-Lösung »HBA-Solutions – VersicherungsRecht«
- 2007** Zusammenschluss mit der S.O.Lutions Software & Consulting GmbH
- 2008** Erstmalige Beteiligungsmöglichkeit der Mitarbeiter (Aktienprogramm)
Einführung eines Schulungsprogramms zur fachlichen, technischen und persönlichen Qualifikation der Mitarbeiter durch regelmäßige Weiterbildung
- 2009** Aufbau von Know-how und Entwicklung von Lösungen für die Spezialgebiete Versorgungsausgleich und Solvency II
- 2010** Zweite erfolgreiche Auflage der HBA-Trendtage
Umsetzung einer neuen Bereichsstruktur mit fünf Fachbereichen
- 2011** Erarbeitung der Lösung SBF-MAXX im Rahmen des Programms „Fit4Tax“
Einrichtung des ersten CompetenceCenter Riester-CC
- 2013** Mehr als 40 Kunden in der Versicherungs- und Finanzwirtschaft
- 2014** Mehr als 15 Migrationsprojekte in den letzten 10 Jahren

DAS UNTERNEHMEN

HBA-Consulting AG

- Gründung 2004 als aktuarielles Beratungshaus
- neutraler und unabhängiger Berater in privater Hand (Management)
- ca. 50 hochqualifizierte Spezialisten
- namhafte Kunden und Referenzen

Kernkompetenzen

- Strategieevaluierung
- Prozess- und Organisationsberatung
- Produkte und aktuarielle Beratung
- IT-Beratung und Umsetzung
- hochspezialisierte Lösungen

Marktfokus

- Versicherungen und Altersvorsorgeeinrichtungen
- Banken, Bausparkassen und Spezialkreditinstitute

Ziele / Vision

- führendes, unabhängiges Beratungshaus und verlässlicher Partner
- Zusatznutzen beim Kunden durch ausgeprägte Fachkenntnis sowie eigene Lösungen / Assets
- herausragender Arbeitgeber mit kreativen, ergebnisorientierten und eigenverantwortlichen Mitarbeitern
- **Projekte zum Erfolg bringen**

UNSER BERATUNGSANGEBOT IM WANDEL

HBA im Überblick

HBA ist seit 2004 in der Lebensversicherung und im Bereich der bAV zuhause. Unser Expertenteam (Aktuare, Mathematiker, Prozessoptimierer, Juristen und IT-Spezialisten) ist seit der Gründung quantitativ und qualitativ erheblich gewachsen und hat in dieser Zeit eine Vielzahl unterschiedlicher Projekte bei namhaften Kunden erfolgreich durchgeführt.

Als zunächst aktuarielles Beratungshaus gestartet, verstehen wir uns heute als ein Spezialist mit umfassendem Know-how im Bereich der privaten, geförderten und betrieblichen Vorsorge und der Versicherung – für **Produkte, Prozesse, Organisation und IT**.

Leistungen und Kompetenzen im Überblick

Mit unseren Dienstleistungen beraten und begleiten wir Sie umfassend von der Evaluierung der Ist-Situation über die Entwicklung und Bewertung von Lösungsalternativen bis hin zur Umsetzung in Organisation und IT.

Entsprechend den Anforderungen fokussieren wir uns auf selektierte Themenausschnitte oder unterstützen Sie umfassend und Disziplin übergreifend.

DIESE PROJEKTE HABEN WIR ZUM ERFOLG GEBRACHT

Bestandsmigration und Vervollständigung des neuen Bestandsführungssystems um einige Geschäftsvorfälle



Projektziele

- Abschaltung der Hardware des Quellsystems unter Erzielung erheblicher Kosteneinsparungen
- Einheitliche, standardisierte Sachbearbeitung in einem Zielsystem
- Erhebliche Beschleunigung bei der Einführung neuer Produkte im Zielsystem

Projektaufgaben

- Durchführung eines Audits zum Projekt inkl. Vorschlägen zur Beschleunigung des Projektverlaufs
- Übernahme der Projektleitung inkl. Umsetzung der Beschleunigungsvorschläge
- Projektplanung und -controlling
- Analyse der Produktpalette im Quellsystem und Abbildung sowie Zusammenlegung der Produkte im Zielsystem
- Erweiterung des Rechenkerns und der technischen Bestandsführung um Migrationsprodukte und um neue Verfahren
- Umfangreiche Erweiterung um wesentliche, fehlende Kundengeschäftsvorfälle wie Ablauf, Leistungsfall Berufsunfähigkeit sowie Reaktivierung, allgemeine technische Vertragsänderungen, Rentenauszahlung im Zielsystem
- Umsetzung von Prüfverfahren pro Tranche
- Produktgruppenweise und verarbeitungsorientierte Migration der Verträge aus dem Quellsystem

Umsetzung der VVG-Reform 2008



Projektziele

- Termingerechte, unternehmensspezifische und rechtlich korrekte Umsetzung der Novellierung des VVG im Jahre 2008
- Umsetzung der notwendigen Änderungen des Betriebsmodells der Versicherungen (u.a. Umstellung auf Antragsmodell, Beratungs- und Informationspflichten)
- Standardisierte und transparente Planung und Durchführung der Projekte in den einzelnen Unternehmen
- Einhaltung von Kostenvorgaben, Umsetzung in möglichst kostengünstiger Art und Weise

Projektaufgaben

- Strukturierte Analyse des Gesetzestextes und der Kommentare zu den diversen Entwurfs-Versionen des VVG in Form von allgemeinen Anforderungen
- Erarbeitung der Auswirkungen der Gesetzesnovellierung inkl. der betroffenen Bereiche, Systeme, Prozesse, Dokumente und Produkte in den Unternehmen, von Priorität, Relevanz und des Aufwandes sowie einer Vorbefüllung für einen realtypischen Versicherer
- Durchführung einer Vielzahl von Workshops zur Projektplanung, zu verschiedenen Fachthemen und zu strategischen Umsetzungsalternativen
- Konzeption und Umsetzung verschiedener Fachthemen (z.B. Antragsprozess, Beratungs- und Dokumentationspflichten, Bewertungsreserven, Modellrechnung, Transparenzvorgaben, Rückkaufswerte)

Mehrere tausend Personentage
in mehreren Projekten
bei insgesamt mehr als zehn Kunden

Solvency II – Umsetzung der regulatorischen Anforderungen



Projektziele

- Dokumentation des aktuariellen Modells und Analyse der Datenqualität innerhalb des aktuariellen Tätigkeitsgebiets
- Verbesserung der Datenqualität
- Umsetzung von Arbeitspaketen für den Data-Workstream des Projekts
- Analyse der relevanten EIOPA Consultation Papers zur Ermittlung der Auswirkungen für das Unternehmen
- Anforderungsanalyse für den MI & Reporting-Workstream
- Auswahl von Standardsoftware für das Solvency II Reporting
- Abstimmung mit den anderen Workstreams des Projekts wie dem IT-Workstream und Modellierungs-Workstream
- Entwicklung eines Pricing-Modells zur Ermittlung der relevanten Solvency II Kennzahlen

Projektaufgaben

- Datenflussdiagramme und Process Flowcharts sowie zugehörige Dokumente zur Beschreibung der Vorgänge, Red-Amber-Green Analyse für die einzelnen Bearbeitungsschritte im monatlichen aktuariellen Prozess
- Dokumentation zur Darstellung der Probleme und der Vorschläge zur Verbesserung im Umgang mit der Datenqualität im Aktuariat – Vorschläge zur Automatisierung von Aktivitäten, die derzeit manuell ausgeführt wurden
- Aufstellung der für die Datenqualität relevanten EIOPA Anforderungen und Abgleich mit dem Ist-Zustand beim Kunden
- Aufwandschätzungen und Planungen der Arbeitspakete
- Aufstellung mehrerer Alternativen für Standardsoftware inklusive Vor- und Nachteilen sowie Organisation von Workshops mit den jeweiligen Anbietern
- Aufbau und Test eines Pricing-Modells auf Basis einer Version der Muttergesellschaft, Überprüfung auf die speziellen Modellanforderungen und Anpassung.
- Erstellung von Präsentationen der Pricing-Kennzahlen und Hintergrundinformationen für Solvency II bei Anforderung der Muttergesellschaft gruppenweit ein Solvency II Impact Assessment für das Pricing aufzubauen
- Unterstützung des Aktuariats bei der Erstellung der Solvenzbilanz durch Übernahme einzelner Themen und Berechnung der relevanten Größen sowie Feinabstimmung mit den Mitarbeitern des Aktuariats



Steuerliche Bestandsführung für die Lebensversicherung (SBF-MAXX)



Projektziele

- Erfüllung der gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen
- Aufzeichnung der Kapitaltrennungsdaten für Riester-Verträge (geförderte Vorsorge)
- Ermittlung der Novationsscheiben für private Altersvorsorgeverträge (Schicht 3)
- Berechnung der Abgeltungsteuer nach neuem und altem Steuerrecht
- Dauerhafte Entlastung der internen Kapazitäten

Projektaufgaben

- Planung und Projektierung des Gesamtvorhabens inkl. Aufwandsschätzung und Entscheidungsfindung
- Leitung und Steuerung des gesamten Projektvorhabens
- Ausschreibung für das Umsetzungsprojekt
- Analyse der funktionalen Anforderungen und fachliche Konzeption
- Entwicklung der fachlichen und technischen Systemarchitektur
- Erstellung der Software
- Test der Software inkl. automatisierter Regressionstests mit einer Datenbank für Referenz- und Ergebnisdaten
- Unterstützung bei der Systemeinbindung

DIESE PROJEKTE HABEN WIR ZUM ERFOLG GEBRACHT

Übertragung eines Bestandes geförderter Altersvorsorgeverträge zwischen zwei Lebensversicherungsunternehmen



Projektziele

- Vergrößerung des Bestandsvolumens beim aufnehmenden Anbieter zur effizienteren Gesamtpositionierung in diesem Segment
- Straffung der Produktpalette und Vermeidung von ineffizienter Verwaltung eines Kleinbestands beim abgebenden Anbieter

Projektaufgaben

- Leitung des Projektes und der Bestandsübertragung
- Entwurf und erste Abstimmung eines Bestandsübertragungsvertrages
- Sichtung und Analyse des zu übernehmenden Bestandes
- Vorbereitung aller Arbeiten zur Übernahme der Personen-, Vertragsdaten sowie sonstiger Daten und Koordination
- Vorbereitung und Koordination der Übernahme der Zulagen zu den Riester-Verträgen, im Zusammenhang mit den Anforderungen der Zentralen Zulagenstelle für Altersvermögen (ZfA) und Bundeszentralamt für Steuern (BZSt)
- Koordination aller Arbeiten im Rahmen der Bilanzerstellungen zum übertragenen Bestand
- Vorbereitung und Koordination der Kundeninformation zur Vertragsübertragung sowie Etablierung der Kundenkommunikation

DIESE PROJEKTE HABEN WIR ZUM ERFOLG GEBRACHT

Umsetzung alternatives Garantiekonzept – Entwicklung eines indexgebundenen Rentenversicherungstarifs



Projektziele

- Entwicklung eines neuen indexgebundenen Rentenversicherungstarifs
 - Reaktion auf Herausforderungen in der Lebensversicherungsbranche durch niedriges Zinsniveau
 - Attraktives Angebot an Kunden durch Kombination aus guten Renditechancen, Bruttobeitragsgarantie und flexibler Ausgestaltung entsprechend der individuellen Kundenbedürfnisse
 - Gleichzeitig: Erfüllung der internen Renditeziele für Neuprodukte

Projektaufgaben

- Erstimplementierung des Tarifs in der aktuariellen Standardsoftware zur Projektion von Vertrags- und Bestandsentwicklungen im Zuge des Pricing-Prozesses und des Profit Testing
- Aktuarieller Support in Ausgestaltung und Tarifierung
- Laufende Anpassung des Excel-basierten Berechnungstools
- Erstellung und Analyse von stochastischen Risiko-Rendite-Profilen

Einführung und Verwaltung einer Konsortialrente



Projektziele

- Einführung von Rentenprodukten (aufgeschobene Rente gegen laufenden Beitrag und sofort beginnende Rente gegen Einmalbeitrag), die im Rahmen von Konsortialverträgen verkauft werden
- Sicherstellung der Verwaltung der Konsortialverträge als Konsortialführer

Projektaufgaben

- Beschreibung und Fachkonzeption eines neuen Tools („Quotierer“) für die Aufteilung von Buchungssätzen (Beiträge, Leistungen, Kosten etc.)
- Erstellung von Konsortialverträgen
- Beschreibung und Fachkonzeption der Konsortialabrechnungen
- Erstellung der Testfälle für den Test des Quotierers
- Planung und Implementierung des Tests „Quotierer“ mit Excel / VBA
- Durchführung und Dokumentation der Testergebnisse

Steuerliche Bestandsführung (SBF) Leben



Projektziele

- Erfüllung aller vertragssteuerlichen Anforderungen im Rahmen der bestehenden Lebenbestandsführung durch eine Steuerkapsel SBF
- Steuerliche Kapitalaufteilung
- Ertragsberechnung
- Berechnungen aller Ergebnisse für die Rentenbezugsmitteilungen
- Weitestgehende automatische Umsetzung der teilmanuellen Prozesse zur Steuerbearbeitung
- Schaffung bzw. Verbesserung der Sachbearbeiterunterstützung
- Konsolidierung des Bestandes hinsichtlich Steuerdaten (Fehlerbereinigung und Schaffung spezieller steuerlicher Daten im Bestandssatz)

Projektaufgaben

- Erste Analyse der Ist-Situation mit der HBA-Solution SteuerCheck
- Detaillierte Analyse der Situation mit Priorisieren der effizientesten Schritte
- Klärung aller steuerlichen Grundsatzfragen unter Einbeziehung der HBA-Experten im Fit4Tax-CompetenceCenter mit der Steuerabteilung des Kunden
- Vorstudie zur fachlich korrekten Neugestaltung im Rahmen der bestehenden individuellen/proprietären IT-Landschaft
- Behebung von Altfehlern, Schaffung gekapselter steuerlicher Funktionen, Ausweitung der Sachbearbeiterunterstützung
- Erstellung der Umsetzungskonzepte
- Begleitung der Umsetzung und des Tests
- Testmanagement
- Ausbildung von Know-how-Trägern



DIESE PROJEKTE HABEN WIR ZUM ERFOLG GEBRACHT

Datenmigration Krankenversicherung



Projektziele

- Reduzierung der Komplexität in der Verwaltung für Vertrag und Leistung
- Termingerechte Umsetzung der Fusion zweier Krankenversicherer

Projektaufgaben

- Unterstützung der Fachbereiche, Kommunikation und Planung
- Erstellung der Fachkonzepte für Bestand, Mathematik und Leistung
- Klärung aller wesentlichen, fachlichen Themen und Übergangsregeln für die Bestandsdaten und Geschäftsvorfälle in der Bestandsverwaltung
- Klärung aller fachlichen Themen und der Übergangsregeln für die Leistungsdaten und Geschäftsvorfälle in der Leistungsbearbeitung

Umsetzung aktueller regulatorischer Anforderungen



Projektziele

- Umsetzung verschiedener regulatorischer Anforderungen der Versicherungsbranche, insbesondere:
 - Einführung von Unisex-Tarifen und Gewährleistung ihrer Verwaltbarkeit
 - Einführung der neuen Einwilligungs- und Schweigepflichtentbindungserklärung in der Lebensversicherung
 - „Foreign Account Tax Compliance Act“ (FATCA)
 - Änderungen des Geldwäschegesetzes (GWG)
 - Code of Conduct

Projektaufgaben

- Teilprojektleitung Operations und Test
- Analyse des Anpassungsbedarfs in den Verwaltungssystemen und der Briefschreibung
- Analyse des Anpassungsbedarfs von Geschäftsvorfällen
- Erstellung der Anforderungen an die Bestandsführung
- Testkoordination und -konzeption
- Unterstützung bei der organisatorischen Implementierung

Migration und Erweiterung des Ziel-Bestandssystems



Projektziele

- Zusammenführung der Systeme und Bestände
- Vereinheitlichung der Geschäftsvorfälle in der Vertragsverwaltung
- Standardisierte Sachbearbeitung in einem Bestandssystem
- Abschaltung der abgebenden Systeme

Projektaufgaben

- Durchführung der Migrations-Vorstudien
- Leitung des Teilprojekts „Migration Test“
- Erarbeitung einer Konzeption für Test und Bestandsbereinigung
- Fachliche Beratung, Durchführung von QS-Maßnahmen für die Fachvorgaben sowie eigenständiges Unterbreiten von Lösungsvorschlägen
- Konzeption des mathematischen Migrationsverfahrens als Zugang mit anrechenbaren Werten
- Sicherstellung der vollständigen und fehlerfreien Überführung des zu migrierenden Bestandes
- Nachweis der Konsistenz von Prüfwerten und Toleranzen sowie deren Justierung
- Konzeption, Planung, Unterstützung und Durchführung der Testaktivitäten sowie Aufbau der Testlogistik
- Konzeption und Implementierung der Migrationsinfrastruktur
- Koordination und Steuerung der produktiven Migration
- Abstimmung der Test- und Migrationsergebnisse mit Wirtschaftsprüfer und Aktuar
- Durchführung der Bestandsmigration als Big Bang



DIESE PROJEKTE HABEN WIR ZUM ERFOLG GEBRACHT

Migration eines Lebensversicherungsbestandes im Rahmen einer Fusion



Projektziele

- Verwaltung aller Bestände in einem einheitlichen Zielsystem
- Senkung der Verwaltungsaufwendungen durch
 - standardisierte und effiziente Kundengeschäftsvorfälle in der Sachbearbeitung
 - einheitliche Sachbearbeitung an zwei Standorten
 - Abschaltung des abgehenden Systems

Projektaufgaben

- Festlegung des Projektumfangs in einer Vorstudie inkl. der notwendigen Grundsatzfestlegungen
- Detailanalyse zur Reduzierung des Gesamtaufwandes in der Produktabbildung (Vereinfachungen von Produkten und Verfahren)
- Konzeption des mathematischen Migrationsverfahrens
- Co-Projektleitung, -planung und -controlling
- Erstellung von Migrationsgeschäftsplänen und Übernahme der Kommunikation zur BaFin
- Prozessabgleich und -änderungen / Abgleich der Geschäftsvorfälle
- Test der mathematischen Werte

Erarbeitung eines Business Case für die Riesterverwaltung



Projektziele

- Wirtschaftliche Analyse der Umsetzung eines Betriebsmodells für die Riesterverwaltung
- Erarbeitung von Handlungsalternativen und deren Bewertung
- Präsentation der Umsetzungsalternativen und Vorschlag eines wirtschaftlich sinnvollen Modells

Projektaufgaben

- Analyse und Bewertung des Status quo des Betriebsmodells
- Abbildung der wirtschaftlichen Bewertung in einem Berechnungsmodell
- Erarbeitung und Diskussion von möglichen Betriebsmodellen und deren Auswirkungen mit den Stakeholdern
- Erhebung der aktuellen Fallzahlen und Prognose für die zukünftigen Fallzahlen in der Vertrags- und Zulagenbearbeitung
- Beschreibung der Grundlagen und Nebenbedingungen der Modelle (interne Umsetzung in verschiedenen Varianten, externe Umsetzung, Mischmodelle)
- Abschlusspräsentation der Projektergebnisse und gemeinsame Bewertung des Vorschlags zum Vorgehen

Umsetzung neuer Produktgenerationen in eine Standardsoftware zur Leben-Bestandsverwaltung



Projektziele

- Umsetzung der Unisex-Tarifgeneration unter Berücksichtigung von Produktanpassungen zur Risikominimierung
- Implementierung der klassischen Rententarife in eine Standardsoftware zur Leben-Bestandsverwaltung
- Einführung einer neuen Tarifgeneration mit neuem Rechnungszins und neuen Kostenstrukturen

Projektaufgaben

- Abstimmung von AVB für Unisex-Tarifgeneration
- Bestimmung eines neuen Systems für den Stornoabzug in Zusammenarbeit mit dem Aktuariat
- Fachliche Beschreibung und Einführung eines Selektionsabschlags zur Vermeidung von Kleinstrenten im Bestand (im Fall des Rückkaufs des Vertrages, wenn der Rückkaufswert die aktuelle Todesfalleistung übersteigt)
- Prozessbeschreibung für die Bewertungsreserven der Konsortialverträge
- Erstellung von Vorgaben für die Berechnung des Aktivwertes
- Fachliche Beschreibung neuer Geschäftsvorfälle
- Test von Aktivwerten und neuen Geschäftsvorfällen
- Organisation des Tests mathematischer Werte

Migration zur Ablösung des Systems für fondsgebundene Rentenversicherungen



Projektziele	Projektaufgaben
• Migration eines Bestandes fondsgebundener Rentenversicherungen (FRV) in das Verwaltungssystem für klassische Verträge: • Einbau aller benötigten Funktionalitäten ins Zielsystem • Migration von 80.000 Verträgen in mehreren Tranchen • Migration des Zulagenverwaltungssystems für klassische, fondsgebundene Rentenversicherung und Riesterverträge mit Variable-Annuities-Konzept (VA) in ein neues Zulagenverwaltungssystem • Umstellung der Zulagenprozesse im Bestandssystem und Migration der Zulagendaten	• Konzeptionelle Themen: • Analyse der fachlichen Zusatzanforderungen für das Zielsystem • Beschreibung der fachlichen Anforderungen • Abstimmung zwischen Fachbereich und IT • Fachliche Begleitung in der Realisierungsphase • Analyse und Klärung fachlicher Problemstellungen im Produktionsbetrieb • Testmanagement: • Koordination des Testablaufs auf Fachbereichsseite und Begleitung der Testphase • Endgültige Abnahme der Systemfunktionalität • Fachliche Projektleitung: • Ressourcenmanagement • Führung des Projektteams auf fachlicher Seite • Kommunikation mit dem Lenkungsausschuss und Vertretern der Aufbauorganisation • Koordination des Projektaudits



Projekte zum
Erfolg gebracht



Solvency II – Einführung einer Standardsoftware und Vorbereitung auf die Berichtsanforderungen



Projektziele

- Implementierung der Standardsoftware SOLVARA™-Anbindung an erforderliche Systeme, Berechnung Kapitalanforderungen nach Standardformel, Meldungen für Säule 3
- Erstellung Fach- und Umsetzungskonzept für die narrativen Berichtsformate SFCR (Solvency and Financial Condition Report) und RSR (Regular Supervisory Report)
- Sicherstellung der Erfüllung der intern vorgegebenen Software Life-Cycle Model-Kriterien

Projektaufgaben

- Begleitung des SOLVARA™-Initialworkshops und Aufnahme der Besonderheiten bei der Softwareeinführung
- Erarbeitung von Lösungen für die Anbindung an komplexe Schnittstellen, wie z.B. die Schnittstelle zum Kapitalanlageanbieter für die Lieferung der Kapitalanlagedaten in erforderlicher Granularität und notwendigem Format
- Vorbereitung von Unterlagen zum Projektstand für Projektsteuerkreis und Lenkungsausschuss
- Erstellung eines Fachkonzeptes für die Berichtformate zu SFCR und RSR auf Basis der Anforderungen nach „Level 2 Draft Implementing Measures“ und „EIOPA Final Report on CP 9 and 11“
- Durchführung von Workshops zur Abstimmung der Soll-Prozesse zum narrativen Solvency II Reporting
- Analyse der Anforderungen für die Erfüllung einzelner Quality Gates für das Life-Cycle-Model-Verfahren sowie Workshops zur Prüfung der Erfüllung von Quality Gates.

SOLVARA™ ist ein Standardsoftwareprodukt der Steria Mummert ISS

Konsolidierung der Verwaltung von geförderten Altersvorsorgeverträgen (Riester-Rente)



Projektziele

- Umsetzung regulatorischer Anforderungen für die Verwaltung von geförderten Altersvorsorgeverträgen (Riester-Rente)
- Prozessoptimierung und Prozessdokumentation
- Bereinigung von bestehenden Lücken in den spezifischen Geschäftsvorfällen
- Transfer von spezifischem Wissen auf die Kundenmitarbeiter

Projektaufgaben

- Projektleitung
- Analyse und Aufnahme des Optimierungsbedarfs sowie Planung der Optimierungsvorhaben
- Analyse der aktuellen regulatorischen Pflichtanforderungen, z.B.
 - Anforderungen aus BeitrRLUmG
 - BMF-Schreiben vom 02.01.2012 zur steuerlichen Berücksichtigung von Beiträgen um den Jahreswechsel
 - BMF-Schreiben vom 08.08.2012 und daraus folgend die Anpassungen am AA01-Datensatz
 - Neue Vordrucke
- Erstellung von Fachkonzepten / Anforderungen sowie Prozessmodellierungen
- Fachliche Begleitung, Test und Abnahme von Umsetzungen
- Schulungen der Mitarbeiter
- Operative Unterstützung bei Spezialfällen und Entwicklung von Workarounds

Einführung der Tarifgeneration „Unisex“



Projektziele

- Entwicklung der Tarifgeneration 2013 für alle Lebensversicherungstarife
 - Umstellung der Rechnungsgrundlagen auf Unisex
 - Integration und Vereinheitlichung der Tariflandschaft
 - Berücksichtigung der neu gestalteten Rabattstufensystematik

Projektaufgaben

- Erweiterung der bestehenden Exceltools (Tarifrechner, Diversifikations-tools, Ausgabebtool Standardsoftware zur Projektion von Vertrags- und Bestandsentwicklungen)
- Automatisierte Erweiterungen der ModelPoint-Dateien um Unisexvariablen für Berechnungen in der Standardsoftware zur Projektion von Vertrags- und Bestandsentwicklungen
- Anpassung der Geschäftspläne und Erstellung der 13d-Mitteilungen
- Neupositionierung des konventionellen Riester-Tarifs
- Austarierung und Abstimmung der Kostenstruktur
- Umsetzung der Anpassungen in der Standardsoftware zur Projektion von Vertrags- und Bestandsentwicklungen

Migration der Lebensversicherungsverträge aus dem Altsystem



Projektziele	Projektaufgaben
• Kosteneinsparung durch Abschaltung einer technisch veralteten Computeranlage, dadurch keine weiteren Wartungs- sowie Anpassungskosten • Speziell für das Schriftgut: Sicherstellung der jährlichen Gewinnbenachrichtigung der Bestandskunden aus dem Zielsystem der Migration in hinreichender Qualität • Lösung spezieller aktuarieller und verwaltungstechnischer Fragestellungen	• Qualitätssicherung der Gewinnbenachrichtigungen durch Vergleich der Schriftstücke aus beiden Systemen für Kapitaltarife (2 Tranchen), teilweise Rententarife (eigene Tranche) sowie Kontentarife (eigene Tranche) inklusive Riesterversicherungen • Konzeptionierung der Gewinnbenachrichtigung für Kontentarife, Definition des benötigten Wertehaushaltes • Einführung und Optimierung der verwendeten Testwerkzeuge (halbautomatisierter Dokumentenvergleich, Exceltarifrechner, Datenbankabfragen) • Stellvertretende Leitung für das Teilprojekt Schriftgut • Testunterstützung bei weiteren Schriftgutthemen • Bearbeitung von Sonderthemen zur Gewinnbenachrichtigung für geschäftskritische Industriekunden • Abkommensaufbau als Migrationsvorbereitung im produktiven Bestand • Untersuchung des Umgangs mit speziellen Konsortialverträgen und Ermittlung von Umsetzungsalternativen



Prozessorientierte Integration der Zulagenrente



Projektziele

- Erfüllung aller fachlichen Anforderungen in den unterschiedlichen Prozessen der Riester-Rente:
 - Wohnriester-Entnahme
 - Versorgungsausgleich
 - Rentenübergang / Rentenphase
- Weitestgehend automatische Umsetzung der Riester-Prozesse
- Konsolidierung des Riester-Bestandes

Projektaufgaben

- Fachliche Konzeption und technische Umsetzung des Prozesses der Wohnriester-Entnahme
- Fachliche Konzeption und technische Umsetzung zur Ablösung des Papierweges der Datensatzmeldungen AZ14 / AZ15 sowie Implementierung des Datensatzes AA02 im Rahmen des Versorgungsausgleiches
- Erstellung einer Fachkonzeption Riester-Rentenübergang / Riester-Rentenphase
- Fachliche Konzeption und technische Umsetzung der Nachentrichtung von Beiträgen im Rahmen des Beitreibungsrichtlinienumsetzungsgesetzes
- Analyse des Riester-Bestandes in Bezug auf Fehlerpotenziale / Fehlerquellen und deren umfassende Behebung
- Projektleitung sowie fachliche Beratung im Rahmen des Projektes zur Konsolidierung des Riester-Bestandes

KUNDENSTIMMEN

Die langjährige Partnerschaft mit HBA unterstützt uns bei wichtigen Projekten im Bereich der Lebensversicherung. Die große Erfahrung und Expertise der HBA-Consulting AG hilft uns, Projekte effizient und termingerecht umzusetzen.

Eberhard Sautter, Mitglied des Vorstands, HanseMerkur Krankenversicherung AG

HBA liefert sehr guten fachlichen Input für unsere Migrationsprojekte bei HDI Leben. Damit leistet HBA einen wertvollen Beitrag zu unserem internen Know-how.

Stefan Griep, Projektleiter, HDI Lebensversicherung AG, Köln

Zum Erfolg unseres strategischen Großprojekts „Bestandsmigration“ hat HBA-Consulting entscheidend beigetragen. Als Kunde der ersten Stunde schätzen wir immer wieder die Erfahrung und fachliche Qualität.

Reinhard Kunz, Mitglied der Vorstände Alte Leipziger Lebensversicherung a.G.,
Hallesche Krankenversicherung a.G., Alte Leipziger Holding AG

Die Migration unserer LV-Verträge in das neue Bestandsführungssystem sind ein wichtiges Vorhaben für unsere Zukunft. HBA unterstützt uns mit seinen Mitarbeitern bei diesem Projekt erfolgreich.

Die ersten Bestände konnten bereits migriert werden.

Robert Raeder, HanseMerkur Krankenversicherung AG

Die Beratung der LV benötigt Kängurus. Diese haben wir bei HBA für die Vielfalt unserer Fragestellungen und des Projektgeschehens gefunden. Wenn es um Mathematik oder ein Fachthema geht, ist Kompetenz da.

Günter Creydt, IT-Koordination Lebensversicherung, ERGO Versicherungsgruppe

KUNDENSTIMMEN

Wir kennen HBA, seitdem sie uns 2006 und 2007 bei der Umsetzung der VVG-Reform unterstützt hat. Bei diesem wichtigen Meilenstein für unser Geschäftsmodell hat sich HBA als verlässlicher Partner erwiesen. Ende 2011 haben wir aufgrund unserer neuen strategischen Ausrichtung einen Käufer für unseren Riester-Bestand gesucht. HBA hat uns einen passenden Käufer besorgt und das Umsetzungsprojekt erfolgreich gemanagt.

Walter Maul, Leiter IT-Koordination, ERGO Direkt Versicherungen

Die Mitarbeiter der HBA haben durch ihr Engagement und durch ihr Know-how sowohl fachlich als auch in der Projektführung maßgeblich zum Erfolg unseres Migrationsprojekts beigetragen.

Wolfgang Seltmann, Programmleiter Migration, Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland

Mit HBA-Consulting haben wir einen überaus kompetenten und verlässlichen Partner an unserer Seite. Dabei schätzen wir besonders die hohe Beratungsqualität, die mit einer sehr hohen Liefertreue einhergeht.

Enrico Nowak, Abteilungsleiter Produktentwicklung, Heidelberger Lebensversicherung AG

Die Skandia Lebensversicherung arbeitet seit 2008 mit dem Beratungshaus HBA zusammen. Nach mehreren kleineren Projekten folgte die Zusammenarbeit im Bereich der steuerlichen Bestandsführung. Uns hat zu jeder Zeit die professionelle Arbeitsweise, vor allem aber das fachliche Know-how von HBA zu Steuerfragen, zur betrieblichen Altersversorgung, zur Riesterversorgung sowie zu sonstigen regulatorischen Fragen überzeugt.

Andreas Schlimme, Teamleiter IT Business Analysis & Test, Skandia Versicherung Management & Service GmbH

Die HBA unterstützt uns intensiv bei unserer Zurich-Transparenzoffensive, in der wir im ersten Schritt verständlichere Life-Angebote für den Kunden erarbeiten. Es gilt dabei die Komplexität der Produkte zu erfassen und in umsetzungsnahe Spezifikationen abzubilden. Das fundierte Fachwissen der HBA kommt uns dabei sehr zugute.

Joachim Hinkelmann, Product Management & Development, Head of Proposals & Documents,
Zurich Deutscher Herold Lebensversicherung AG

KUNDENSTIMMEN

Die langjährige Partnerschaft mit HBA hilft uns in wichtigen Projekten sehr.
Bei der Migration unserer Bestände von München nach Hamburg in das System Selekt
waren uns die Mitarbeiter von HBA hochqualifizierte und verlässliche Experten.
Sie haben das Vorhaben von Beginn an unterstützt.

Volker Seidel, Mitglied des Vorstands, Generali Versicherungen

Seit vielen Jahren ist die HBA unser erster Ansprechpartner bei Beratungsleistungen
im Rahmen der privaten Altersversorgung. Insbesondere bei der Interpretation von Gesetzesänderungen
und bei der Umsetzung von Markt- und Kundenanforderungen unterstützt uns die HBA-Consulting AG
kompetent, zuverlässig und kundenorientiert.

Stefan Dettmer und Andreas Völker, Deutsche Post Renten Service

Die HBA-Mitarbeiter haben sich mit ihrer umfassenden, breit angelegten Kompetenz und der offenen Art
sofort sehr gut in die Teams integriert und uns damit bei einer ganzen Reihe von unterschiedlichen
Vorhaben wirkungsvoll unterstützt.

Frank-Michael Erbe, Leiter Konzeptionelle Technische Entwicklung, Swiss Life AG, Niederlassung für Deutschland

Mit HBA als sehr verlässlichen Partner haben wir erfolgreich in Kundenprojekten kooperiert.
Bei Softwareeinführungen unter Solvency II haben wir durch die Bündelung von aktuariellem
und IT-Know-how signifikanten Mehrwert für unsere Kunden geschaffen.

Peter Bruhns, Partner, Deloitte Consulting GmbH



MITARBEITERSTIMMEN

Immer neue Herausforderungen und jederzeit hilfsbereite Kollegen – das macht HBA für mich aus!

Christian Straub, Consultant und Aktuar DAV

HBA: mein Wunscharbeitgeber!

Stephan Klüttgens, Consultant und Aktuar DAV

HBA ist getragen von den folgenden Dingen: gegenseitiger Respekt, gegenseitige Unterstützung und Eigenverantwortung.

Gerhard Häupler, Bereichsleiter IT & BO

HBA ist wie eine große Familie, in der jeder jedem hilft.

Nadir Kucun, Consultant

In Bezug auf die Work-Life-Balance, sowie das kollegiale Umfeld kann HBA-Consulting niemand das Wasser reichen.

Thorsten Hanßmann, Consultant und Aktuar DAV

Die offene Kommunikation auf allen Ebenen und die freundschaftliche Atmosphäre machen HBA zu einem einzigartigen Arbeitgeber.

Gyözö Both, Senior Consultant und Aktuar DAV

Für mich steht das Arbeiten bei HBA für viele abwechslungsreiche Aufgaben, die keine Langeweile aufkommen lassen und mich herausfordern. Dabei macht die Zusammenarbeit mit den vielen netten Kollegen einfach Spaß.

Nicole Kistermann, Marketing- und Vertriebsassistentin

Ich arbeite gerne bei HBA, weil ich nach 25 Jahren Arbeit bei zwei „normalen“ Versicherungsunternehmen eine neue Herausforderung gesucht habe, die HBA mir geboten hat und auch heute, nach mehr als 5 Jahren, immer noch bietet.

Martin Steiner, Principal Consultant und Aktuar DAV

MITARBEITERSTIMMEN

HBA zeichnet sich auch dadurch aus, dass Wert auf die interne Vernetzung gelegt wird. Dadurch profitiert jeder Mitarbeiter von den Kollegen und damit letztendlich auch der Kunde.

José Barbosa, Teamleiter Betriebstechnik und Diplom-Mathematiker

HBA ist ein Arbeitgeber mit starker Unternehmenskultur, dem es gelingt, in der heutigen, schnelllebigen Zeit, seine Mitarbeiter noch als Menschen wahrzunehmen. In einem Umfeld, geprägt durch gegenseitige Wertschätzung und Respekt, macht das Arbeiten Spaß.

Bärbel Siek, Assistentin der Geschäftsleitung

Was macht HBA besonders?

Die Mitarbeiter schätzen HBA als verlässlichen und familiären Arbeitgeber mit flachen Hierarchien und offenen Türen. Sie würdigen HBA als unabhängiges Beratungshaus, das immer wieder interessante Herausforderungen bietet. Alle leben den offenen Umgang miteinander und lieben das Engagement, die Kompetenz und die Verantwortung aller Beteiligten.

HBA baut auf ein wunderbares, kompetentes und zuverlässiges Team, das sich gegenseitig hilft und das in den Projekten ausgezeichnete Qualität für unsere Kunden liefert.

Mitarbeiter und Management von HBA achten sehr stark auf Kontinuität und Verlässlichkeit. Auch in Zukunft geht Qualität vor Quantität.

Wir geben dem Miteinander-Arbeiten einen dauerhaft zuverlässigen, gut strukturierten Rahmen, indem wir

- uns regelmäßig zu Klausurtagungen, Mitarbeiterversammlungen und Training Days treffen,
- uns dort zu aktuellen Herausforderungen in den Projekten und im Markt austauschen,
- uns gemeinsam über Lösungsansätze und Lösungen für die Herausforderungen Gedanken machen,
- uns regelmäßig gemeinsam über die Zukunftsperspektiven unterhalten und
- uns über die gemeinsame Arbeit hinaus Zeit für den persönlichen Austausch geben,
- auch gerne einmal miteinander feiern und so Erfolge würdigen.

Unser Anspruch ist „Wir bringen Projekte zum Erfolg!“

KÖNNEN UND FÄHIGKEITEN UNSERER MITARBEITER



Fachbereich Mathematik – Produkte, Bestände, Verfahren, Bilanzen

Von der Entwicklung ganz neuer oder veränderter Versicherungsprodukte über die Bestückung des Rechenkerns sowie der Verwaltungs- und Angebotssysteme bis zur bilanziellen Behandlung nach HGB- oder Solvency II-Vorschriften reichen die Themen des Bereiches Mathematik.

Ständig innovativ: Markteinführung und Geschäftsprozess-Optimierung

Die Entwicklung von Marktinnovationen steht für uns ganz vorne an. Denn nur eine permanent aktive Produktentwicklung erlaubt uns und unseren Kunden den vertrieblichen Erfolg. Innovative Versicherungsprodukte brauchen attraktive Versicherungsbedingungen und aktuelle, fundierte mathematische Grundlagen, die in den diversen individuellen Rechenkernen der IT abgebildet werden müssen. Hier unterstützen wir unsere Kunden von Anfang an: von ersten Konzepten, über detaillierte Fachkonzepte für alle Geschäftsprozesse, bis hin zu allen Arbeiten in der Testphase, und schließen unsere Projekte mit der Einführungsbetreuung ab. Wir kennen die Standardsysteme und viele individuelle IT-Lösungen am Markt. Die Möglichkeiten der Geschäftsprozess-Optimierung im Lebenszyklus der Produkte sind hier noch lange nicht ausgereizt.

Dem Wettbewerb voraus: Aktuarielle Lösungen für Risikocontrolling und Rechnungslegung

Mit Solvency II und allen Themen des Risikocontrollings und der veränderten Rechnungslegung beschäftigen uns für unsere Kunden seit Jahren. Künftig werden hier vor allem die ausgeklügelten Risikoanalysen für den Ertragserfolg ausschlaggebend sein. Beratung in allen Details vom unternehmerischen Gesamtkonzept bis zur individuellen Zusammenstellung und Lieferung

der komplexen Daten sind für unsere Experten Tagesgeschäft und immer wieder neue Herausforderung. Wir haben umfassende Erfahrungen und ein gut gefülltes Portfolio an Best Practices und Werkzeugen aufgebaut und können auf dieser Basis alle individuellen Anforderungen national und international bedienen. Produktentwicklung nach Solvency II-Kriterien, Prognoserechnungen und Optimierung der Kapitalallokation sind unsere weiterführenden Themen für unsere Kunden.

Ziehen Sie Vorteile aus einer Zusammenarbeit mit unseren Mathematikern und Aktuaren:

- Sie gewinnen Expertenwissen und überwinden Kapazitätsengpässe bei der Umsetzung von aktuariellen Großprojekten wie Solvency II: Wissens- und Zeitgewinn bei den wichtigen Zukunftsthemen durch den gezielten Einsatz von HBA-Aktuaren nach individuellen Anforderungen.
- Sie führen neue Produkte schnell und rechtssicher ein und verwalten sie aufwand- und kostensparend: vom Vertriebskonzept über die Kalkulation bis zur prozessoptimierten Vertragsverwaltung unterstützt Sie ein praxiserfahrenes HBA-Team.
- Sie erhalten ein klares Produktportfolio und haben die bilanziellen Konsequenzen im Blick: HBA-Aktuare helfen Ihnen, Ihre Produktvielfalt wirtschaftlich sinnvoll zu reduzieren.
- Sie erkennen auf der Basis spezieller mathematischer Verfahren die Ertragssituation und die Risiken in Ihren Beständen rechtzeitig: HBA-Aktuare unterstützen Sie beim Einsatz von Standardsoftware und Eigenentwicklungen.
- Sie haben das gesamte verknüpfte HBA-Wissen zu Ihrer Verfügung: Komplexe Riesterabläufe, Migrationsverfahren, BaFin-Abstimmungen, Testverfahren und Fehlerhandling sind den HBA-Aktuaren aus einer großen Zahl von Projekten bekannt.

KÖNNEN UND FÄHIGKEITEN UNSERER MITARBEITER



Fachbereich Betrieb – Betriebstechnik im Wandel der Zeit

Die Betriebstechnik eines Versicherers ist die Schnittstelle von Fachbereichen zur IT. Hier werden die Anforderungen aufgenommen, auf Vollständigkeit und Wirtschaftlichkeit geprüft, es erfolgt die Fachkonzeption inkl. der Abstimmung mit dem Fachbereich und der IT sowie die Begleitung der Umsetzung inkl. Test und Abnahme. Abschließend folgen die Produktionseinführung und die Produktionsbegleitung.

Interdisziplinäre Zusammenarbeit und tief gehendes Fachwissen

Die Aufgaben der Betriebstechniker (Business-Analysten) sind interdisziplinär. Sie setzen ein tief gehendes fachliches Verständnis voraus, erfordern methodische Fähigkeiten und eine souveräne Kenntnis von Systemlandschaften und den Aufgaben der Einzelsysteme.

Des Weiteren ist eine hohe IT-Affinität erforderlich, eine strenge betriebswirtschaftliche Denkweise und profunde Projektmanagementfähigkeiten gehören ebenso zu den notwendigen Kompetenzen. Nicht zuletzt muss der Business-Analyst eine gute Auffassungsgabe haben und hohe analytische Fähigkeiten mitbringen, zusätzlich ist aufgrund der Schnittstellenfunktion eine hohe Dialog- und Kommunikationsfähigkeit unerlässlich.

Langjährige Erfahrungen und wirtschaftliche Umsetzung

Die Mitarbeiter des Fachbereiches Betrieb verfügen über langjährige Erfahrungen in der Business-Analyse. Es ist unser Anspruch, in Kundenprojekten effiziente, vollständige und gleichzeitig wirtschaftliche Lösungen für die Anforderungen an die IT-Landschaft zu erreichen. Das tiefe Fachverständnis und die gleichzeitige Kenntnis von Versicherungsprozessen ermöglicht es uns – wenn eine Umsetzung nicht wirtschaftlich ist – vollständige Workarounds zu konzipieren, so dass die vertraglichen und rechtlichen Erfordernisse genauso abgedeckt werden, wie die Anforderungen aus den Fachbereichen es bedingen.

Fachliche Herausforderungen meistern

Veränderte Anforderungen an die Riester-Rente (z.B. durch Versorgungsausgleich oder AltvVerbG), komplexere Produktklassen, die Europäische Mobilitätsrichtlinie oder immer weitergehende Informationspflichten durch nationale und internationale Steuerregelungen führen zu geänderten oder neuen Anforderungen im Versicherungsbetrieb. Die Betriebstechnik ist im steten Wandel und wir begleiten Sie in diesem Prozess und liefern entscheidende Mehrwerte in Ihren Projekten.

Darüber hinaus hat unser Riester-CompetenceCenter sowohl die fachübergreifenden Aspekte als auch die komplexen Detailfragestellungen für diese spezielle Produktklasse im Blick – Produktanforderungen, steuerrechtliche Regelungen, Transparenzvorschriften und Zulagenverwaltungsprozesse.

KÖNNEN UND FÄHIGKEITEN UNSERER MITARBEITER



Fachbereich Vertrieb – Management und Organisationsstrategie

Vertriebliche Realität zwischen Wertschöpfung und Bürokratie meistern

Moderne Vertriebsmanager nutzen die Kunst der Mathematik, um wert- und zukunftsorientierte Umsätze generieren zu können. Durch unser Know-how, bestehend aus langjährigen Projekterfahrungen in den Bereichen Vertrieb, Mathematik und Organisationsstrategie, unterstützen wir unsere Kunden bei ihrer Standortbestimmung im Vertrieb und stellen die Weichen für zukunftssicheres, wirtschaftlich gesundes Wachstum. Selbstverständlich auch unter Berücksichtigung der Solvency II- Richtlinie.

Der Richtlinienvorschlag zur Versicherungsvermittlung (IMD2) des EU-Parlaments sowie die Transparenzanforderungen gemäß „Packaged Retail Investment Products“ – PRIIPs-Verordnung verschärfen bürokratische Hürden und regeln viele Punkte sehr detailliert. Die vertriebliche Praxis sieht sich durch dieses und die Notwendigkeit zur Wertschöpfung einem starken Innovations- und Veränderungsdruck ausgesetzt.

Vertriebserfolg durch strukturierte Analyse und strategische Umsetzung

Gemeinsam mit den Fachexperten unserer Kunden erarbeiten wir, auf Basis unseres VertriebsChecks (VC²), einen detaillierten Überblick über die Ist-Situation des Vertriebes und erkennen Stärken und Schwächen bestehender Strukturen. Dadurch können notwendige Veränderungen frühzeitig eingeleitet und

Maßnahmen zur Optimierung des Ertragsindexes ergriffen werden. Um Nachhaltigkeit und Effizienz zu gewährleisten, wird parallel ein individuelles Fachvertriebskonzept erstellt. Die treffsichere Planung und Prognose zukünftiger Umsatzerfolge unter Berücksichtigung der notwendigen Wertschöpfung werden durch eine detaillierte Vertriebsplanung und -steuerung mit Kennzahlen ermöglicht.

Veränderungsmanagement als wesentliches Instrument

Die anstehenden regulatorischen Anforderungen, die notwendigen vertrieblichen Erfolge, aber auch die technischen und prozessualen Auswirkungen aktueller Produkte, erfordern „das Mitnehmen“ der wichtigsten Ressourcen aller Mitarbeiter in den vertrieblichen Bereichen. Effizientes und mitarbeiterbezogenes Veränderungsmanagement ist ein wichtiges Instrument zur Bewältigung der aktuellen Umbruchsituation im Vertrieb. Unsere Mitarbeiter unterstützen unsere Kunden mit langjähriger Erfahrung und übergreifendem Know-how.

KÖNNEN UND FÄHIGKEITEN UNSERER MITARBEITER



Fachbereich IT & BO – von der Strategie zur Architektur

Versicherungs- und Finanzdienstleistungsunternehmen müssen ihre Geschäftsprozesse und die vorhandene EDV-Komponenten ständig anpassen und weiterentwickeln. Ob monolithische IT-Lösungen oder serviceorientierte Architektur (SOA), die richtige Plattform gibt es nicht von der Stange. Die bestehenden Geschäftsprozesse und IT-Systeme sowie die Migrationsstrategien entscheiden über eine bedarfsgerechte Lösung. Wir helfen Vorsorgeanbietern und Versicherern durch eine umfassende Analyse der Ist-Situation und der Festlegung der zukünftigen Zielsetzungen, die notwendigen strategischen Entscheidungen für ihre IT zu treffen. Für versicherungsfachliche Spezialthemen stellen wir außerdem Softwarepakete bereit.

Profitieren Sie von unserem fundierten Fachwissen

Neben den aktuellen IT-Trends kennen unsere Berater und Spezialisten das Versicherungsgeschäft, seine Produkte sowie die unternehmerischen Herausforderungen, vor denen moderne Finanzdienstleister stehen.

Nutzen Sie unsere Ideen zur Optimierung von Geschäftsprozessen

Mit uns optimieren Sie Ihre Geschäftsprozesse und erfüllen jederzeit alle rechtlichen und technischen Standards. Services werden unternehmensweit für alle Vertriebskanäle, Fachabteilungen und Sparten bereitgestellt.

Lassen Sie sich von unserer neutralen Beratung inspirieren

Unsere Berater sind unabhängig und bewerten IT-Lösungen und Anwendungsmodule neutral, allein ausgerichtet an Ihren Bedürfnissen und Zielen. Wir unterstützen Sie genau da, wo der Schuh drückt. Ob bei der Leitung von komplexen IT-Projekten oder der Unterstützung in Teilprojekten, wir bringen unser Know-how stets dort ein, wo Sie es wünschen.

Gewinnen Sie Freiräume durch unsere Softwarepakete für Spezialthemen

Profitieren Sie von unseren Softwarepaketen zu versicherungsfachlichen Spezialthemen. Unsere SBF übernimmt ihre Steuerberechnungen für die Kapitaltrennung der Riester-Verträge und die KEST-Berechnungen. Es ist die erste Software seiner Art und kann in jede Systemumgebung eingepasst werden.

Fordern Sie unser umfassendes Spezialwissen zu Migrationsvorhaben

Mit unserer Migrationsstrategie erzielen Sie das beste Ergebnis und schätzen dabei Risiken von Anfang an richtig ein. Sie verwenden vorhandene Komponenten kosten- und zeitsparend wieder. Wir liefern Ihnen eine effiziente Testmethodik mit der Sie Logikfehler vermeiden. So werden Sie den Anforderungen von Revision und Wirtschaftsprüfung gerecht.

KÖNNEN UND FÄHIGKEITEN UNSERER MITARBEITER



Fachbereich Recht und Steuern – Gesetzliche und regulatorische Rahmenbedingungen ändern sich ständig

Versicherungsunternehmen und andere Anbieter von Vorsorgeprodukten müssen sich laufend mit regulatorischen Anforderungen auseinandersetzen.

Jüngste Beispiele hierzu sind Anforderungen aus FATCA und Automatic Exchange of Financial Account Information (AEOI), Code of Conduct, EIOPA-Leitlinien zur Beschwerdebearbeitung, dem Altersvorsorgeverbesserungsgesetz (AltvVerbG) und der dazugehörigen Verordnung (AltvPIBV). Zu den regulatorischen Anforderungen zählen aber auch Konkretisierungen wie beispielsweise Regelungen zur Abführung der Kirchensteuer, unterschiedliche BMF-Schreiben und Veröffentlichungen der ZfA zu den unterschiedlichen Kommunikationsprozessen. Produkte, Systeme und Prozesse müssen fortlaufend angepasst und neu gestaltet werden.

Wir unterstützen bei der Analyse und der rechtssicheren Umsetzung aller rechtlichen und steuerrechtlichen Regelungen, Gesetze und Verordnungen.

Mit uns behalten Sie den Überblick im Gesetzesdschungel

Die Anbieter von Versicherungs- und Vorsorgeleistungen müssen sich fragen, inwieweit sie allen rechtlichen und steuerrechtlichen Anforderungen gerecht werden. Setzen Sie die steuerlichen Besonderheiten bei Riester, bAV und Privatverträgen rechtskonform um? Berücksichtigen Sie die Aktualisierungen der

unterschiedlichen BMF-Schreiben zu Riester, bAV, Rürup und Privatverträgen? Werden Sie der steuerlichen Meldepflicht bei Rentenbezugsmitteilungen in jedem Fall gerecht? Wie setzen Sie Urteile und Transparenz-Vorschriften (PiB, PRiB) um? Unterstützen Ihre Systeme und Geschäftsprozesse die Änderungsanforderungen kosten- und zeitsparend?

Systematische Aufbereitung der Anforderungen und deren Auswirkungen

Antworten auf diese und ähnliche Fragen geben unsere Berater in Ihren Projekten und in spezialisierten Workshops. Durch unsere Workshops erhalten Kunden, nach dem Vollständigkeitsprinzip, eine Bestandsaufnahme zu den wichtigsten steuerrechtlichen Anforderungen, beispielsweise durch unsere HBA-Solution SteuerCheck. Gesetzliche Anforderungen und deren Auswirkungen – wie beispielsweise das AltvVerbG und AltvPIBV – werden systematisch aufbereitet, so dass ein effektiver und effizienter Projektverlauf damit gestaltet werden kann.

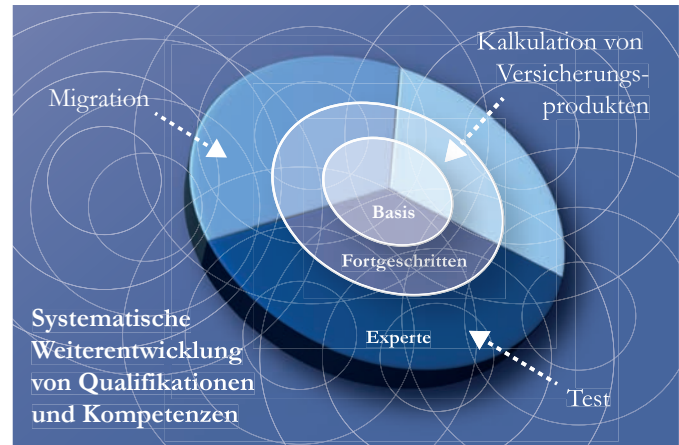
Durch eine eingehende Analyse der Produkte, Systeme und Prozesse – entweder als Workshop oder Arbeitspaket im Projekt – kann Rechtssicherheit gewonnen werden. Interaktive Checklisten helfen unseren Kunden, Einzelthemen nach Relevanz und Umsetzungsgrad zu bewerten. So wird der Handlungsbedarf erkannt und Prioritäten können gesetzt werden. In den Workshops und in der Projektarbeit wird aufgezeigt, wie Ausnahmefälle bewältigt werden und durch vorausschauende Planung integriert werden können. Das schafft Effizienzpotenziale und spart Kosten.

WEITERBILDUNG – MORGEN IST HEUTE SCHON GESCHICHTE

Die zunehmende Geschwindigkeit mit der die Versicherungsbranche auf Änderungen im rechtlichen, technischen und aktuariellen Umfeld reagieren muss, machen das Thema Weiterbildung zur Pflicht und die Vorwegnahme von Entwicklungen zur Kür. Um mit unseren Beratungsleistungen jederzeit den aktuellen Anforderungen gerecht werden zu können, analysieren wir die Entwicklung potenzieller Schwerpunktthemen im Voraus und richten daran gezielt die Weiterbildung unserer Mitarbeiter aus. Die Speerspitze bilden dabei unsere Fachbereiche und CompetenceCenter, die themenbezogen Trends und Entwicklungen im Hinblick auf Ihre Auswirkungen und mögliche Anforderungen untersuchen, Ergebnisse festhalten und diese in aufgearbeiteter Form allen unseren Mitarbeitern durch Schulungs- und Informationsveranstaltungen zur Verfügung stellen. So wird bei uns Spezialisten- und Expertenwissen zu neuen Themenkomplexen frühzeitig geteilt, um dafür Sorge zu tragen, dass unsere Mitarbeiter bereit sind, sich den Herausforderungen aktueller Projektthemen zu stellen.

Ergänzt werden diese internen Weiterbildungsmaßnahmen durch externe Schulungen unserer Mitarbeiter zu Fachthemen, Hard- und Soft-Skills:

- Aktuar DAV
- Rhetorik und Kommunikation
- Projektmanagement IPMA
- Ausbildung zum Certified Enterprise Risk Actuary (CERA)



Um den Projekterfolg zusätzlich abzusichern, steht unseren Mitarbeitern vor Ort jederzeit das Firmenwissen in Form unserer CompetenceCenter zur Verfügung um auch tiefergehende Sachverhalte und Problemstellungen schnell und abschließend klären zu können. Besonders wichtig ist uns dabei die starke, bereichsübergreifende Vernetzung unserer Mitarbeiter und der regelmäßige Austausch untereinander.

In diesen fachbereichsübergreifenden HBA-CompetenceCentern (CC) haben wir unser Wissen vernetzt und organisiert

- Riester-CC zum Thema geförderte Altersvorsorge
- Fit4Tax-CC zum Thema steuerliche Behandlung von Vorsorgeverträgen
- Solvency II-CC zum Thema Eigenmittelausstattung von Versicherungsunternehmen
- Test-CC zum Thema Testmanagement und Test von Versicherungssystemen



Der Versicherungs- und Vorsorgemarkt befindet sich massiv im Umbruch – die Versicherer und Finanzdienstleister sind gezwungen, sowohl Ihre Geschäftsmodelle zu überdenken als auch stabile Erträge zu erwirtschaften.

In einem Umfeld, in dem das Verbrauchervertrauen durch immer niedrigere Renditen, reduzierte Überschussbeteiligungen und negative Pressemeldungen schwindet, wird dies eine herausfordernde Aufgabe.

Verbraucherschützer bemängeln die hohen Kosten der Branche, auch wenn der Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft (GDV) darauf hinweist, dass die Verwaltungskosten von 1995 bis 2012 von durchschnittlich 4,2 % auf 2,4 % der gebuchten Bruttobeiträge gesenkt werden konnten. Die Abschlussaufwendungen stehen ebenfalls unter Beschuss, obwohl auch hier laut GDV im gleichen Zeitraum eine Senkung von 5,5% auf 5,0% zu beobachten ist.

Die Finanzpolster der Versicherer werden durch das niedrige Zinsniveau auf absehbare Zeit weiter nachgeben – Branchen- größten reagieren bereits mit „Nicht“-Garantieprodukten. Die Aussetzung der Mindestzuführungsverordnung nimmt bisher kein Versicherer in Anspruch, vielleicht eine Frage der Zeit? Es werden erste Befürchtungen laut, dass nicht alle Versicherer die notwendigen Zinszusatzreserven aufbringen können.

Die Markttrends – ein Rückzug der klassischen Garantieprodukte, die Weiterentwicklung dynamischer Hybridprodukte, ein stärkerer Fokus auf Biometrie und fondsgebundene Rentenversicherungen in Verbindung mit zusätzlichen gesetzlichen und regulatorischen Anforderungen, Transparenz und Kapitalausstattung – in Verbindung mit der Weiterentwicklung der Verwaltungsmodelle und der Betriebstechnik sowie der zugehörigen IT-Systeme ziehen die Aufmerksamkeit der Unternehmen auf sich. All das erfordert erstklassiges Know-how und den Willen, die Herausforderungen anzunehmen und die Zukunft sicher und wirtschaftlich zu gestalten.

HBA hat diese Trends antizipiert und bereitet sich in den Fachbereichen und CompetenceCentern auf die Anforderungen der Branche vor. HBA will und wird die Unternehmen der Versicherungs- und Finanzbranche auch in der nächsten Dekade tatkräftig mit Fachwissen, Engagement und viel Energie unterstützen und weiterhin **Projekte zum Erfolg bringen!**



HBA-Consulting AG

Wiesbadener Straße 73
65510 Idstein

Telefon: +49 (6126) 9566-0
Telefax: +49 (6126) 9566-10
mail@hba-consulting.de
www.hba-consulting.de