DIE ZEITUNG DES BRANCHENINSTITUTS FÜR PROZESSOPTIMIERUNG

get PROZESSBOTE

powered by BiPRO



Klar, modern, BiPRO.net

Pünktlich zum BiPRO-Tag 2019 erstrahlt der Online-auftritt der BiPRO in neuem Glanz.

Über viele Jahre ist die Website des BiPRO e.V. gewachsen. Zeit, um sich die Inhalte anzuschauen und Funktionalitäten neu zu ordnen. Mit dem Relaunch der Seite soll vor allen Dingen erreicht werden, dass die Nutzerfreundlichkeit deutlich gesteigert wird. Ein responsives Design macht es nun möglich, auch von mobilen Endgeräten die Seite zu benutzen. Darüber hinaus gibt es eine deutlichere Trennung zwischen „internem Bereich“ und öffentlicher Darstellung des Vereins. Weniger Suchen, schneller Finden: Das ist das neue Motto der Seite.

Dafür wurde die Menüstruktur verschlankt, Texte angefasst und überarbeitet und auch grafisch getrennt, sodass der optische Aufbau Anhalt für den Besucher gibt. Ein frisches Design und wiederkehrende Farben aus dem BiPRO-Logo sorgen zudem für ein ansprechendes Äußeres.

Im ersten Schritt wird die öffentliche Seite, mit Anbindung an das neu eingeführte CRM-Tool, online gehen. In einem zweiten wird der interne Bereich „Meine BiPRO“ folgen.

Liebe BiPRO-Mitglieder, werte Leser,

man kann von einer Welle fortgespült werden, oder auf ihr reiten. Wir als Community haben uns klar für letzteres entschieden. Doch dafür braucht es weitere Veränderungen, um die Chancen der Digitalisierung hinreichend zu nutzen. Ein Wandel beginnt vor allem im Kopf. Wohlklingende Buzzwords wie „Agilität“, „Disruption“ oder „Change“ müssen gelebt und mit Sinn erfüllt werden. Ermutigen wir mehr Männer und natürlich auch Frauen, sich tatsächlich an neue Wege zu wagen.

Denn seien wir ehrlich: Die Digitalisierung kommt nicht, sie ist längst da! Wie man sich ihr stellt, entscheidet zukünftig über den Unternehmenserfolg. Unstrittig ist, dass Investitionen in neue Ideen und Systeme benötigt werden. Die Ergebnisse einer aktuellen Umfrage zeichnen dabei jedoch folgendes Bild: Jedes fünfte Unternehmen in Deutschland möchte in neue digitale Geschäftsmodelle investieren. Lediglich 15 Prozent verfügen über einen Chief Digital Officer (CDO) oder eine vergleichbare Position und nur jedes dritte deutsche Unternehmen hat eine Digitalisierungsstrategie. Kann so die Gestaltung der digitalen Zukunft gelingen? Oder laufen wir nicht vielmehr Gefahr, als Wirtschaftszweig, vielleicht aber sogar als Industrienation im internationalen Vergleich abgehängt zu werden?



FRANK SCHRILLS, Geschäftsführender Präsident des BiPRO e.V.

Für die BiPRO-Community heißt der Weg „RNext“. Die neue Normengeneration bedient sich aktueller Methoden – sowohl aus Bereichen der Fachlichkeit, als auch aus der Technologie. Die Befähigung der Kernsysteme, strukturiert Daten und Dokumente für die Geschäftsprozessse zu liefern, stellt für alle Releasegenerationen eine unabdingbare Voraussetzung dar. Mit RNext hat die Community nun überdies die Möglichkeit, auf einen sich immens schnell verändernden Markt zu reagieren. Aber wir können noch mehr. Wir können agieren. Lassen Sie uns dafür neue Wege beschreiten, sodass durch einen modernen, weiterentwickelten Standard die digitale Souveränität der Branche gesichert werden kann. Generieren wir gemeinsam Nutzen für Anwender und Endkunden. Denn je größer der ist, desto größer wird der Erfolg derjenigen Unternehmen sein, denen dies am besten gelingt. Reiten wir also auf der Welle und transformieren wir unser Geschäft.



Ihr Frank Schrills

Die Bedeutung der BiPRO-Normengeneration RNext aus der Sicht eines BiPRO-Dienstleisters



Im September 2018 hat das Präsidium des BiPRO e.V. entschieden, die Normentwicklung zu modernisieren. Damit sollen die vereinbarten Normen auch in der Zukunft tragfähig bleiben und dem aktuellen Stand der Technik entsprechen.

getProzessbote im Interview mit FINCON-Experten

FINCON ist davon überzeugt, dass der eingeschlagene Weg der BiPRO richtig ist. Daher sind in allen laufenden Arbeitsgruppen und RNext-Projekten Mitarbeiter von FINCON vertreten.

Im Interview mit getProzessbote erläutern Sven Mahncke, Sergius Mohr und Martin Eiser von der FINCON Unternehmensberatung GmbH die Bedeutung von RNext für die Branche.

Was ändert sich durch RNext?

MOHR: RNext ist ein neuer Technologie-Stack, d.h. man setzt nicht mehr auf SOAP/XML, sondern auf REST/JSON. Das spielt für die Fachlichkeit allerdings keine Rolle.

MAHNCKE: Weiterhin soll das Datenmodell anhand von Domänen zerlegt und damit insbesondere für neue Marktteilnehmer leichter verständlich werden.

EISER: Und es soll agiler gearbeitet werden. Das bedeutet, schneller funktionsfähige Ergebnisse zu haben. Also nicht erst viel Papier produzieren, sondern sofort einen Produktentwurf. Das heißt nicht zwingend, dass man insgesamt früher fertig ist, sondern dass man früher nutzbare Zwischenergebnisse und Erfahrungen aus der Praxis hat.

MAHNCKE: Dadurch, dass die Diskussionen über GitLab und Jira verstärkt online geführt werden, wird auch die Kooperation in den Projekten und Gremien auf eine neue Basis gestellt. Außerdem werden die Präsenztermine durch wöchentliche Telefonkonferenzen ergänzt.

EISER: Gerade der Versuch, früh funktionsfähige Services zu erstellen, bringt uns zu dem Grundgedanken der BiPRO zurück, als es gelebt wurde, Normen während der Definition schon bei jeweils zwei Consumern und Providern zu implementieren, sodass mit ihrem Abschluss der Beweis der Tauglichkeit erbracht war. Dies ist ja bei den jüngeren Normen nur noch selten der Fall gewesen.

Was ändert sich nicht durch RNext?

MAHNCKE: Machen wir uns nichts vor! Der Aufwand, die internen Systeme und Prozesse anzubinden und diese im Maklerkontext zu verstehen, bleibt nach wie vor der größere Aufwand in den BiPRO-Projekten. Daran kann auch RNext nichts ändern.

EISER: Bei Einführung neuer Normen werden in den Unternehmen Change-Prozesse angestoßen, die auch begleitet werden müssen. Die Zusammenarbeit zwischen Consumer und Provider muss weiterhin vertraglich eingefasst werden.

Muss ich mich als BiPRO-Anwender ändern, um RNext betreiben zu können?

MAHNCKE: Nein, das Geschäft bleibt bestimmend für die Prozesse der BiPRO-Teilnehmer. Was sich ändert, ist die Übertragungstechnik. Und damit werden neue Produkte sowie übertragbare Teilprozesse für alle schneller verfügbar.

EISER: Die Fachlichkeit bleibt erst einmal die gleiche. Allerdings bewegen wir uns zukünftig in Teilprozessen und bauen auch das Datenmodell nur für diese Teilprozesse. Da nicht mehr das ganze Datenmodell bei der Realisierung betrachtet werden muss, wird das fachliche Mapping überschaubarer und somit besser verständlich.

Ändern sich die Prozesse in der BiPRO?

MAHNCKE: Das ist ein anderer Aspekt, an dem der Verein noch arbeitet. Wir sind lange gewohnt gewesen, auf bestehenden Normen aufzusetzen. Jetzt geht es darum, neue Perspektiven aufzutun, indem wir stärker an Lösungen zu konkreten Problemen arbeiten. Über Minimum Viable Products lassen sich schnell nutzenbringende Ergebnisse erzielen.

EISER: Die Arbeitsweise innerhalb der Projekte wird sich schon ändern. Das genaue Vorgehen wird derzeit in ersten RNext-Projekten erprobt und erarbeitet. Teilnehmende Unternehmen müssen sich an die neue Vorgehensweise anpassen.

Wie realisiert FINCON den Umstieg?

MOHR: Die FINCON hat seit einiger Zeit einen Adapter im Portfolio, der den Kunden auf Provider- und Consumer-Seite die Implementierung der BiPRO-Schnittstelle abnimmt.
Hierbei spielt es keine Rolle, ob es sich um RClassic- oder RNext-Schnittstellen handelt. Der Adapter kann mit beiden Release-Generationen umgehen. So können sich unsere Kunden auf die Anbindung ihrer internen Systeme konzentrieren.

MAHNCKE: Parallel unterstützen wir bei der Anbindung, sodass diese multireleasefähig ist. Auch wenn aktuell noch keine Norm in RNext realisiert ist, gehen wir davon aus, dass sich die Datenmodelle zwischen 2.7 und RNext nicht stärker unterscheiden werden als z.B. zwischen 2.4 zu 2.7. Weil „Domain driven Design“ eben nur ein Aspekt für die Modernisierungsvorhaben der BiPRO ist.

Wie sieht das Angebot von FINCON zu RNext aus?

MAHNCKE: Wir beteiligen uns an allen AGs und Projekten, mit denen der BiPRO e.V. RNext vorbereitet. Das versetzt uns in die Lage, uns an der Entwicklung von RNext zu beteiligen und umzusetzen, sobald erste Ergebnisse vorliegen.

MOHR: Wir treiben den Prozess mit unseren Erfahrungen aus den Umsetzungsprojekten und tragen die „Schmerzen“ unserer Kunden in den Verein.



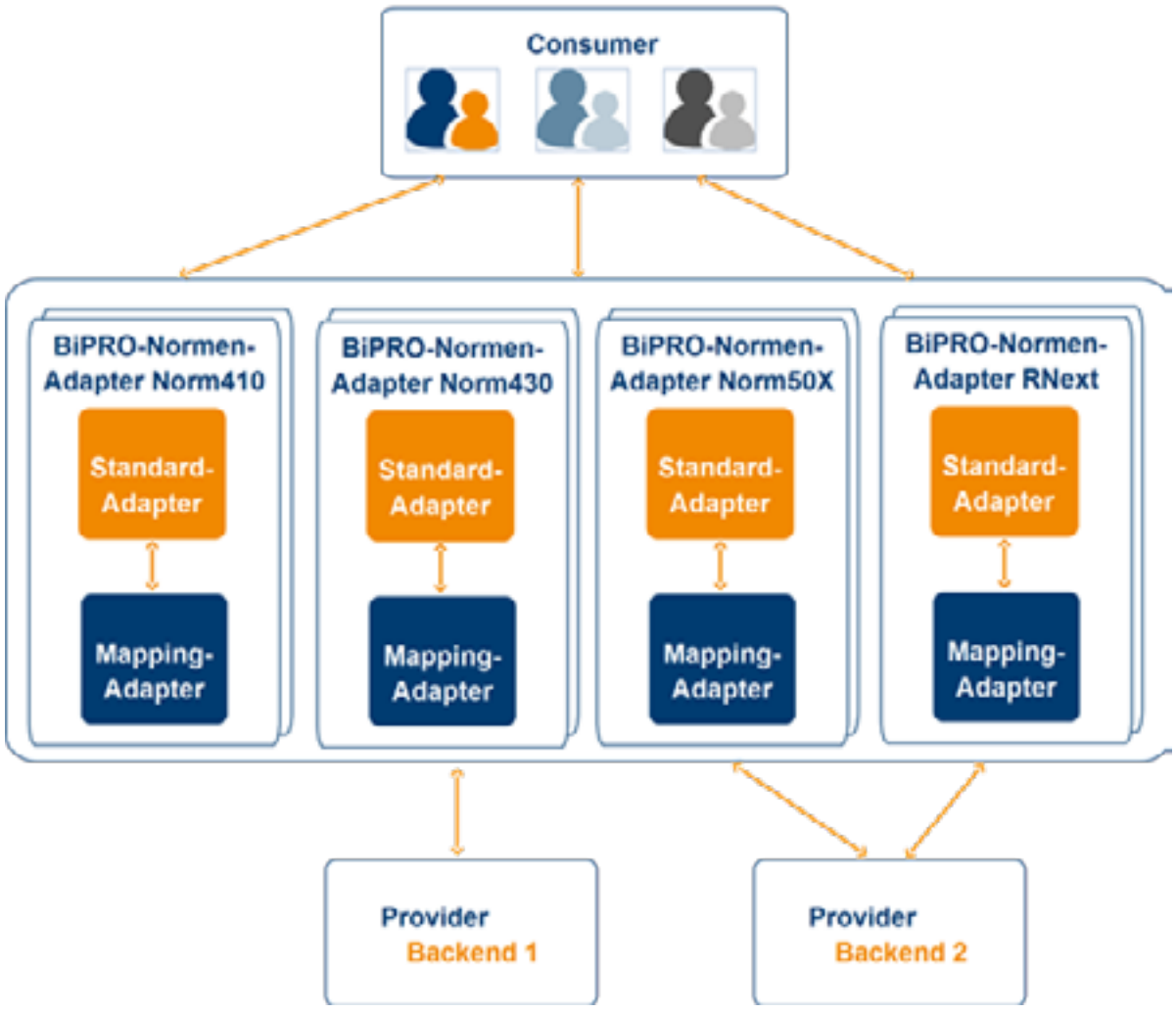
SVEN MAHNCKE ist BiPRO-Consultant und BiPRO-Architekt bei der FINCON Unternehmensberatung GmbH, Mitglied des Fachausschusses sowie Teilnehmer am Projekt ProbAV sowie der RNext-Arbeitsgruppe Organisation.



SERGIUS MOHR ist BiPRO-Architekt bei der FINCON Unternehmensberatung GmbH, Mitglied des Technik-Ausschusses sowie Teilnehmer an der RNext-Arbeitsgruppe Technik sowie an RNext Bestand.



MARTIN EISER ist BiPRO-Consultant der FINCON Unternehmensberatung GmbH, Mitglied des Fachausschusses sowie Teilnehmer der DiOs Bestand und Schaden sowie der RNext-Arbeitsgruppe Fachlichkeit.



Ein Adapter ermöglicht sowohl Services in RNext als auch RClassic umzusetzen.

1. Platz Consumer

zeitsprung

Der ersten Platz unter den Consumern geht in diesem Jahr an das Pforzheimer Unternehmen Zeitsprung. Mit großen Vorsprung wählten die BiPRO-Mitglieder den Intermediär zum Besten seiner Klasse. Nachdem das Unternehmen bereits 2017 den 2. Platz ergattern konnte, wandert es nun einen weiteren Platz hoch auf dem Treppchen.

2. Platz Consumer

assfinet
ACTURIS DEUTSCHLAND

Assfinet erhält den 2. Platz des BiPRO-Award. Knapp vor dem Drittplatzierten kann der Maklerverwaltungsprogrammhersteller in diesem Jahr deutlich punkten.

3. Platz Consumer

blau direkt

Der 3. Platz geht in diesem Jahr an den Lübecker Pool Blau Direkt, der erst kürzlich mit neuer Website an den Start gegangen ist.

Die BiPR
Gewinn



O-Award
er 2019

1. Platz Provider

WWK

Als bester Provider erhält die WWK Unternehmensgruppe den BiPRO-Award 2019. Mit ihrer Umsetzung für das Portal easy-Login konnte die WWK überzeugen und erhielt die meisten Nominierungen unter den Providern.

2. Platz Provider

AXA

Über den 2. Platz kann sich die AXA AG freuen. Sie erhielt zusammen mit der Janitos Versicherungs AG gleich viele Stimmen und teilt sich dementsprechend den Platz auf dem Treppchen.

2. Platz Provider

janitos

Ebenfalls auf dem 2. Platz, erhielt die Janitos Versicherungs AG das deutliche Votum als zweitbester Provider. Eine Belohnung für den Anspruch an eine moderne IT-Infrastruktur.

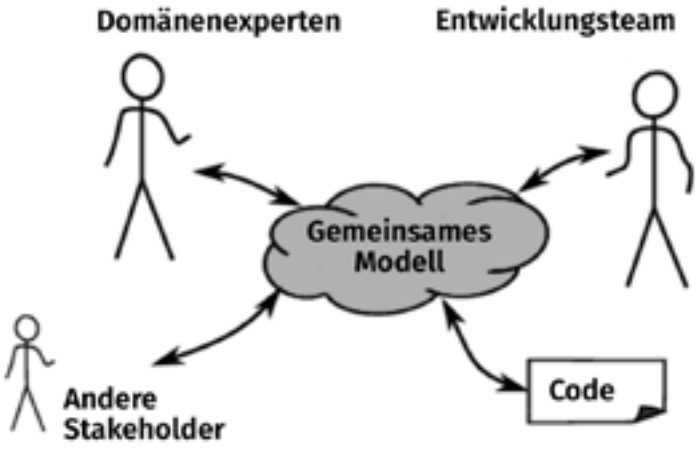


Komplexität beherrschbar machen mittels Domain Driven Design

Komplexe Software lässt sich durch moderne Methodiken leichter entwickeln. Mittlerweile wird Domain Driven Design (DDD) auch in den unterschiedlichen RNext-Vorhaben der BiPRO angewendet.

Komplexe Software

Aktiv entwickelte Software-Lösungen tendieren dazu, über die Zeit komplexer zu werden. Was häufig als überschaubares Projekt angefangen hat und pragmatisch mit einem monolithischen Ansatz zum Laufen gebracht wurde, kann mit gesteigerter Adaption schnell an Komplexität gewinnen. Folgend kommen viele neue Anforderungen hinzu, die daraus resultieren, dass die Lösung immer komplexer wird. Durch die gesteigerte Komplexität verlangsamt sich das Entwicklungstempo. Eine Herangehensweise, um Komplexität beherrschbar zu machen, ist es, sie in kleinere Blöcke aufzuteilen. Getreu dem Motto „teile und herrsche“. In der IT gibt es den Trend zu Microservices, mit denen genau dieser Ansatz verfolgt wird. Anstelle eines großen Gebildes in dessen Rahmen alle Prozesse und Konzepte abgedeckt werden, werden kleine und unabhängige Einheiten entwickelt, die dann untereinander orchestriert werden. In der Theorie ist dieser Ansatz vielversprechend, doch in der Praxis stellt sich häufig die Frage, wie man Systeme sinnvoll aufbrechen und Aufgaben auf Services verteilen kann. Ein Ansatz hierfür ist Domain Driven Design, kurz DDD.



Bei Domain Driven Design erarbeiten alle Stakeholder zunächst ein gemeinsames Modell. Danach werden „Arbeitspakete“ verteilt.

Der DDD-Ansatz

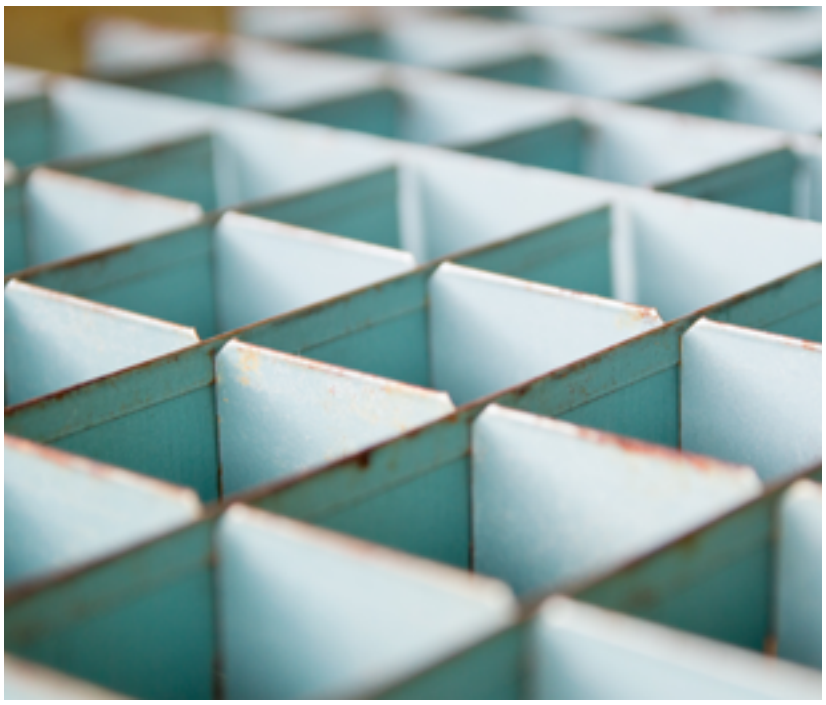
Entwickler lösen Probleme durch die Erstellung von Software. Code schreiben ist jedoch nur Teil einer Lösung. Gute Kommunikation ist zwingend notwendig, um Anforderungen zu verstehen. Es gilt das „Garbage in => Garbage out“-Prinzip. Werden geschäftliche Anforderungen also nicht korrekt vom Entwicklungsteam verstanden, verzögern sich Projekte oder scheitern komplett. DDD eignet sich besonders im Enterprise-Kontext, wenn Entwickler mit anderen nicht technischen Teams zusammenarbeiten. Der zugrunde liegende Leitsatz lautet: Das Problem muss erst verstanden und gemeinsam modelliert werden, bevor an einer Lösung gearbeitet wird. Das Sammeln von Anforderungen und Erstellen von Spezifikationen ist nichts Neues in der Welt der Enterprise-Softwareentwicklung. Ein klassischer Ansatz in vielen Organisationen sieht so aus, dass Domänenexperten (die mit dem Fachwissen über geschäftliche Anforderungen) mit Business Analysten zusammenarbeiten. Diese schreiben ein Anforderungsdokument und geben es an einen Architekten weiter. Dieser entwickelt daraus ein Design-Dokument und reicht dieses an ein Entwickler-Team weiter. Wer als Kind stille Post gespielt hat kann sich vorstellen, dass mit jedem Weiterreichen von Informationen immer mehr Unschärfe entsteht. Am anderen Ende des Spektrums steht der agile Ansatz, bei dem Domänenxperten mit dem Entwicklungsteam im direkten Austausch stehen und iterativ Code produzieren. In diesem Fall entsteht viel implizites Wissen, welches spätestens bei personellen Veränderungen verloren geht. Beim Domain Driven Design Ansatz arbeiten Domänenexperten, das Entwicklerteam und alle anderen Stakeholder erst gemeinsam ein Modell aus, auf dessen Basis dann Code produziert wird.

Die angestrebten Vorteile sind eine schnellere Time-to-Market durch klare Anforderungen, weniger Code Abfall durch weniger

Missverständnisse, eine einfachere Wartung und Erweiterung der Software durch die Nähe des Modells zum Code und im allgemeinen mehr Business-Value durch eine bessere Abstimmung der Lösung.

Ein gemeinsames Modell entwickeln

DDD gibt Richtlinien zur gemeinsamen Modell-Findung vor. Es wird mit der Fokussierung auf Domain Events gestartet. Man stellt sich also die Frage, welche Ereignisse im Kontext der zu modellierenden Domäne Geschäftsprozesse auslösen können. Die zugehörige Technik hierfür heisst Event-Storming und bietet eine strukturierte Herangehensweise und Modellierungsbausteine. Wenn man eine größere Domäne modelliert, wird man feststellen, dass es immer schwerer wird, ein einziges übergreifendes Modell zu entwickeln. So wird in einem nächsten Schritt die Domäne in



kleinere, klar abgegrenzte Subdomänen aufgeteilt und analog Modelle für die Subdomänen entwickelt. Für die Modelle gilt, dass alle Begriffe die darin vorkommen sowohl Fachexperten als auch Entwicklern bekannt sein müssen. Man spricht im DDD Kontext von einer „Ubiquitous Language“, bei der festgelegte Begriffe, sowohl im Modell als auch im Code, wiedergefunden werden sollen. Die Abgrenzung der Subdomain-Modelle bietet in der Regel eine Vorgabe, wie die Services einer zu entwickelnden Softwarelösung geschnitten werden können.

Workshoperfahrungen bei BiPRO

Im Rahmen von Workshops wurde bei BiPRO Domain Driven Design vertieft und mithilfe von Event-Storming Schnittstellen am konkreten Fall der KFZ-Schadensregulierung modelliert. Für die Teilnehmer der moderierten Workshops war das gemeinsame Entwickeln von Modellen und das Schärfen von Begriffen eine besonders hilfreiche und positive Erfahrung. Zugleich wurde hiermit der Grundstein für das weitere Vorgehen bei der Schnittstellenstandardisierung gelegt.

Bei Interesse an Workshops zum Thema DDD, Event Storming oder Softwareentwicklungstechniken steht Ihnen der Autor (selbst langjähriger Softwareentwickler u.a. bei SAP und Clark) gerne zur Verfügung.

Bijan Rahnema M.Sc., Geschäftsführer Screen Island GmbH



Theorie und Praxis – Projektarbeit nach RNext



In der Theorie klingt es einfach: Einführung von agilen Methoden, kleiner Domänenschnitt, Zerlegung des Monolithen, Reduktion der Abhängigkeiten, Automatisieren der Codierung und einfache Dokumentation – alles kein Problem.

Sasha Justmann, zeitsprung

Beim Einstieg in die RNext-Pionierprojekte für Bestands- und Schadenprozesse sowie in die Begleitgruppen für organisatorische, fachliche und technische Fragestellungen wurde es griffiger, aber gleichzeitig auch komplexer, weshalb es galt, die neuen Fragen in der Praxis zu den vorgenannten Themenfeldern zu lösen.

„Aller Anfang ist schwer."

Die Teams haben sich hohe Ziele gesteckt und arbeiten in den Projekten mit dem klaren Anspruch, dass ohne eine aktiv angestrebte Implementierung kein Projekt startet. Die Anforderung ist, den praktischen Nutzen und die tatsächliche produktive Implementierung zwischen Provider und Consumer in den Mittelpunkt zu stellen. Andere Branchen bezeichnen dies bereits seit längerem als Kundenperspektive und Nutzenfokussierung. Dieser Perspektivenwandel stellt die selbst gezogenen Leitlinien für die neuen Projekte dar.

In der Praxis zeigt sich, dass die neuen Methoden für die Teilnehmer zunächst schwierig anzuwenden waren und nicht alle Fragen mit den bisherigen Arbeitsweisen und Diskussionsansätzen gelöst werden konnten. Es wurde schnell klar, dass ein agiles Vorgehen erlernt und geübt werden will und sich klassische Projekte erstmal daran gewöhnen müssen. Konkret gemeint sind gerade die üblichen Arbeitsweisen, die bei der bisherigen Projektarbeit u.a. mit Präsenzterminen, Gruppen aus 80 Personen, umfassender Agenda und Impulsvorträgen im Kontext von RNext genau nicht mehr zum Tragen kommen.

In der RNext-Gruppe wird vielmehr agil gearbeitet, mit dem Ziel, schneller als vorher zu sein. Die



Teams tagen wöchentlich in virtuellen Konferenzen, modellieren mit Swagger, führen Backlogs und pflegen öffentliche Teilnehmerlisten. Darüber hinaus wird ein Protokoll im Wikipedia-Stil verwendet, das den Arbeitsstand dokumentiert statt den Gesprächsverlauf. Die kleinen Gruppen fordern von allen Beteiligten ein hohes Engagement, die Bereitschaft jede Woche teilzunehmen und Ergebnisse kontinuierlich abzuliefern, um schnell voranzukommen. Je nach Umfang der Teilnahme kann das bis zu einer Arbeitskraft pro Unternehmen binden, was von den Teilnehmern aber als wichtige Investition für RNext verstanden wird.

Nicht nur die Arbeitsweise und Intensität sind bei RNext anders als in der klassischen Projektgruppe: so finden Webcam-Konferenzen anstelle von Präsenzmeetings statt und persönliche Treffen (sofern nötig) werden auch in den Unternehmen der Projektgruppenteilnehmer und nicht nur in der Geschäftsstelle abgehalten. Auch die Art und Weise wie diskutiert wird ist neu: immer strikt am minimal überlebensfähigen Produkt entlang. Dies mit dem Ziel, eine schlanke und sofort anwendbare Lösung mit klarem und schnellem Produktivnutzen herzustellen.

Um die API nicht zu komplex zu gestalten, werden einzelne Spezialfälle bewusst außer Acht gelassen. Denn die Teams zielen auf eine einfache und tragfähige Lösung ab, anstatt die komplexe Vollabbildung anzustreben. Es wird in Ende-zu-Ende-Prozessen

gedacht, die in kurzen Entwicklungszyklen umzusetzen sind, schnell in den produktiven Einsatz gelangen und bei Bedarf einfach erweitert werden könnten.

„Nicht besser oder schlechter, einfach anders“

Im BiPRO e.V. ist impliziter Konsens, den Prozess in den Vordergrund zu stellen und danach die Normen zu entwickeln. RClassic unterscheidet sich von RNext in vielen Punkten, vor allem aber fachlich in der Vorgehensweise. RClassic ist dabei von folgenden Paradigmen geprägt: Vollständige Abbildung der in den Gruppen ermittelten Anwendungsfälle und Erarbeitung von Use-Cases sowie Implementierungsstufen. Diese Mechanismen erlauben im Großen zu modellieren und in kleinen Schritten zu implementieren. Die praktische Hürde ist dabei allerdings, dass Implementierende dennoch das mächtige Datenmodell verwenden und sich damit zwangsläufig umfassend beschäftigen müssen - auch wenn diese davon ggf. nur wenige Teile umsetzen.

RNext hingegen richtet sich an konkrete Umsetzungsvorhaben, womit viel kleinere Ausschnitte im Datenmodell betrachtet werden können. Anpassungen und Erweiterungen werden in nachgelagerten und kurzen Zyklen durchgeführt, um Erfahrungen aus der Praxis schnell einfließen lassen zu können. Dies bedeutet natürlich automatisch, dass sich die Releases deutlich verkürzen. Damit wird sich aber voraussichtlich auch die Versionsvielfalt erhöhen. In der Zukunft werden dem Autor nach sicherlich auch einige Fragestellungen kontrovers zu diskutieren sein, wie beispielsweise:

- Wie werden die Hersteller RNext umsetzen? Können sie den allgemein vorherrschenden Wunsch nach mehr Umsetzungsgeschwindigkeit in der Praxis tatsächlich auch stemmen?
- Wie werden sich bei agiler Vorgehensweise autarker Domänen und dem sich stetig weiterentwickelnden kleineren Schnitt dauerhaft die Normierungsgrundsätze berücksichtigen lassen?

Gerade letztere Frage ist für die BiPRO als zentrales Normungsinstitut für nachhaltige Branchenprozesse und stabile Datenmodelle von elementarer Bedeutung. Ansätze, Regeln und Rollen werden von den Begleitgruppen bereits entwickelt und mit viel Erfahrung diskutiert. Dies stimmt positiv und zuversichtlich, dass gemeinsam die passenden Antworten gefunden werden.

„Fazit: Packen wir‘s an.“

Das aktuelle Meinungsbild zeigt zudem, dass es in den nächsten Jahren nicht entweder RClassic oder RNext sein wird, was uns voranbringt, sondern vielmehr, wie man effizient mehrere Modellierungsansätze zugleich verfolgen können wird. Die Gemeinschaft steht am Anfang der Arbeit und die Chancen für nachhaltigen Erfolg sind groß, wie gerade die Arbeit der Projektgruppen und der schnelle Know-how-Aufbau der Teilnehmer zeigen.

Einer der Entwickler von zeitsprung reflektierte jüngst: „RNext steht am Anfang. Dabei muss auf Erfahrungen zurückgegriffen und gleichzeitig das Umdenken zugelassen werden, um Fehler zu vermeiden. Die Normen sind umfangreich und es gilt, Vorhandenes schrittweise in eine neue Release-Generation zu überführen. Das Vorgehen und der Stack werden sich ändern. Aber egal wie: Ärmel hoch und packen wir`s an.“

Die Volldigitalisierung der Versicherungsbranche durch BiPRO RNext - Partizipation und Erfahrungen der Smart InsurTech AG



Die Digitalisierung und der Innovationsdruck der Versicherungsbranche stellen alle Marktteilnehmer vor immer neue Herausforderungen.

André Männicke, Smart InsurTech

Das Präsidium des BiPRO e.V. bereitet mit der nächsten Releasegeneration RNext den Weg dafür, die Normentwicklung weiter zu beschleunigen und innovative Technologien sowie zeitgemäße Architekturen und Arbeitsweisen voranzutreiben.
In drei Arbeitsgruppen werden zu den Anforderungen von Referenzprojekten die organisatorischen, fachlichen und technischen Rahmenbedingungen für einen agilen Normierungsprozess sowie fachliche und technische Leitplanken definiert. Mit der Weiterentwicklung RNext halten agile Methoden sowie ein grundsätzlich neues Verständnis der Normengestaltung Einzug in den Branchenstandard. Nach Abschluss der Normentwicklung steht – anders als bei RClassic – eine fertige, direkt nutzbare Softwarekomponente zur Verfügung.

Fortsetzung auf der nachfolgenden Seite 10.

Aktive Partizipation in Arbeitsgruppen und Projekten

Die Smart InsurTech AG unterstützt das Vorhaben BiPRO RNext durch aktive Partizipation in Arbeitsgruppen und Projekten. Die beteiligten Teams sowie unsere Vertreter in den BiPRO-Gremien bringen dabei ihre Erfahrungen für API-basierte Ökosysteme und die Digitalisierung von Prozessen für die Versicherungswirtschaft ein.

André Männicke, Vorstand der Smart InsurTech AG und Mitglied des BiPRO-Präsidiums, erklärt die Hintergründe dieses Engagements: „Die BiPRO-Normen bilden in der Versicherungswelt mittlerweile den branchenweiten Standard. Die Mitglieder dieses Vereins bzw. der BiPRO-Community decken alle Teilbereiche der Versicherungsbranche ab. Vertreten sind Makler, Dienstleister, Produkthersteller und natürlich auch die Versicherer selbst.“ Ein Großteil der Versicherungsunternehmen ist bereits heute über den Branchenstandard BiPRO verknüpft. Sowohl Vermittler als auch Versicherer profitieren von volldigitalisierten, unternehmensübergreifenden Prozessen.

Auch bei der Smart InsurTech AG wird erfolgreich mit dem Branchenstandard gearbeitet. Das Unternehmen hat inzwischen rund 160 Versicherungsunternehmen an seine Plattform SMART INSUR angebunden. Das voll integrierte System von Smart InsurTech verbindet Prozesse und Datenflüsse von Versicherungsunternehmen und Vermittlerorganisationen und ermöglicht mit seiner modernen Technologie den schnellen und direkten Vertragsabschluss, anlassbezogene Produktvergleiche, Konzeptberatung und effiziente Bestandsverwaltung, inklusive BackOffice.



Neben den BiPRO-Schnittstellen verfügt SMART INSUR über diverse weitere Service-Technologien, die eine automatisierte Datenverarbeitung ermöglichen. Vermittlerorganisationen reduzieren durch die Nutzung der Smart InsurTech-Plattform ihre Aufwände für die Dokumentenverarbeitung. Gleichzeitig sparen sie einen Großteil der Kosten für Lizenz- und Hardware-Infrastruktur ein.

Investitionssicherheit für RClassic besteht

Volle Unterstützung für RNext bedeutet für Männicke nicht im Umkehrschluss, dass getätigte Investitionen in RClassic künftig weniger wert sind. Smart InsurTech und das BiPRO-Präsidium haben sich dazu klar positioniert: Bestehende RClassic-Normen werden weiterhin konsumiert und – wo es sinnvoll und notwendig ist – wird in deren Weiterentwicklung investiert. Es besteht also Investitionssicherheit, da die RClassic-Normen weiter gepflegt werden.

„Die Zusammenführung der BiPRO-Kompetenz der ehemaligen Einzelunternehmen innerhalb von Smart InsurTech funktioniert – dieses Thema ist gut abgedeckt und erfährt eine stetige Weiterentwicklung“, analysiert Männicke seine Erfahrungen. „Bezogen auf die einzelnen Arbeitsbereiche arbeiten wir bei Tarifierung, Angebot und Antrag gemäß BiPRO. Auch die Versorgung der Vermittler mit Daten und Dokumenten funktioniert bei ca. 40 der angeschlossenen Versicherungsunternehmen mit der Norm.“ Aktuelle Themen, wie die Normierung von Schadenmeldung und -status sowie die Unterstützung der Makler bei Vertragsänderungen, beispielsweise bei einer Anpassung der Bankverbindung, werden von Smart InsurTech aktiv vorangetrieben, mitgestaltet und bereits implementiert.

RNext als nächste volldigitale Entwicklungsstufe

Nun gilt es, die nächste Entwicklungsstufe schnellstmöglich zu erreichen: „Um den Schritt zu RNext zu vollziehen, ist zweifelsohne die Mitarbeit der Versicherer gefragt“, sagt der Smart InsurTech-Vorstand. „Wir können – eben auch als Erfahrung aus Praxistests – weitergeben, dass es sich lohnt, sich schnellstmöglich mit der nächsten BiPRO-Entwicklungsstufe zu beschäftigen.“

Wesentlich für die neue Generation ist, dass RNext neben der eigentlichen Spezifikation auch die Standardimplementierung in Form von Code und Bibliothek-Artefakten für die gängigen Implementierungs-Plattformen ausliefern soll. Wer diese Implementierung nutzt, erleichtert die Arbeit des Implementierers, da er einen Teil der Anwendung einfach vom BiPRO e.V. beziehen kann. Darüber hinaus soll sie bewirken, dass der eigentliche BiPRO-Standard konsequent eingehalten wird.

Smart InsurTech begrüßt ebenso die stärkere Fokussierung auf Prozesstransparenz bei RNext. So muss der Vermittler häufig nachverfolgen können, was nach dem Anstoßen eines Prozesses, z.B. einer Vertragsänderung, beim Produktgeber passiert, und wann bzw. mit welchem Ergebnis der Vorgang abgeschlossen ist.

„Wir setzen für die Weiterentwicklung unserer Plattform SMART INSUR und die Digitalisierung der Versicherungsbranche voll auf BiPRO und hoffen, dass wir alle gemeinsam daraus einen immer weiterreichenden und erfolgreicheren Branchenstandard machen“, schließt Vorstand der Smart InsurTech AG und Präsidiumsmitglied des BiPRO e.V. André Männicke.



RNext und RClassic werden zeitweise parallel nebeneinander stehen.



Wem gehören die Daten?

P2D2 als Role-Model für Versicherungsdaten - für mehr innovative Anwendungsfälle

Sebastian Langrehr, Friendsurance

Unser Ziel bei Friendsurance ist es, Versicherungen für alle kundenfreundlicher zu machen. Als Begründer der Peer-to-Peer-Versicherung haben wir bereits 2010 den Schadensfrei-Bonus entwickelt. Mit unserer neuen Marke Friendsurance Business helfen wir aktiv bei der Digitalisierung von Versicherungsgeschäften für Banken oder Versicherungen und deren Endkunden. Seit 2017 profitieren unsere Partner (wie die Deutsche Bank und die R+V Versicherung) von dieser digitalen und skalierbaren Bancassurance-Plattform.

Wofür wir Schnittstellen brauchen

Teil unserer modularen Whitelabel-Lösung ist die Aggregation von Versicherungsdaten, u.a. durch einen Bankkonto-Check, wie wir ihn bei der Kooperation mit der R+V Versicherung einsetzen. Stimmt der Kunde dieser Analyse zu, können neben den Stammdaten auch kontinuierlich Änderungen in der Lebenssituation erkannt werden. Wird zum Beispiel ein Kind geboren oder zieht der Versicherte um, so kann unser digitaler Versicherungsmanager dies anhand der Kontoaktivität erkennen und entsprechende Anpassungen in der Versicherungssituation des Kunden empfehlen. Den regulatorischen Rahmen schafft hier die Payment Service Directive 2. Die PSD2 ist eine der größten Bewegungen im Finanzsektor, die wir in den vergangenen Jahrzehnten gesehen haben. Neben Banken können nun auch Drittanbieter und sogar Kunden Daten für Mehrwertdienste nutzen. Daten fließen seither in einem regulierten und standardisierten Umfeld. Dies brachte Datensouveränität für Kunden und mehr Handlungsspielraum für externe Dritte, Entwickler und Mehrwertdienste. Hier wurde die Frage “wem gehören die Daten?” bereits beantwortet: dem Kunden.

Was ist mit der Versicherungsbranche?

Sollten wir uns auch diese Frage stellen? Eine Grundlage für den standardisierten Datenaustausch hat BiPRO bereits gelegt. Daher ist BiPRO für viele Marktteilnehmer auch so wichtig: Es gilt vorhandene Schnittstellen zu nutzen, um kundenfreundlicher und effizienter zu arbeiten. Dies war auch im Banking die Grundlage für mehr kundenfreundliche Use Cases und damit ein großer Fortschritt in ihrer Industrie.

Und wem gehören die Versicherungsdaten?

Diese Frage können wir natürlich nicht beantworten. Generell sehen wir dabei, dass zu wenig darüber gesprochen wird, was die Kunden wollen. Bei Friendsurance nehmen wir wahr: Kunden wollen digitale Services, die ihr Versicherungs-Leben erleichtern und sie wollen selbst über ihre Daten entscheiden.
Deswegen sind wir in der neu gegründeten Free Insurance Data Initiative (FRIDA) aktiv, die sich für offene Schnittstellen einsetzt. BiPRO könnte mit seinen bereits existierenden Standards die Basis für etwas noch Größeres sein – Vieles ist bereits da. Wir haben als Branche die Chance, ein Zeichen zu setzen, für ein neues Mind-Set, für neue Anwendungsfälle – und mehr Kundenfokus. Unsere Kunden werden es uns danken. Wir sind dabei!



Die BiPRO-Adapter-Suite jetzt mit erweitertem Feature-Set und ab sofort auch Cloud-fähig. Wir informieren Sie gerne am FINCON-Stand.

FINCON UNTERNEHMENSBERATUNG

www.fincon.eu



Digitale Vernetzung im Versicherungsmarkt

Branchenstand BiPRO und notwendige Voraussetzungen

Herr Heinrichs, der Verlag Versicherungswirtschaft hat Ihr Buch „Digitale Vernetzung im Versicherungsmarkt" herausgegeben. Verfasst haben Sie es nach Ihrer aktiven Tätigkeit, zuletzt mit der bundesweiten Verantwortung für die digitale Vernetzung mit den Maklermarkt-Teilnehmern bei der AXA. Was war Ihre Motivation?

HEINRICHS: Digitalisierung wird in der Branche aus unterschiedlichen Blickwinkeln diskutiert, um Antworten auf die sich ergebenden Herausforderungen zu finden. Wir erleben aktuell einen enormen technologischen Wandel, bei dem die digitale Zusammenarbeit mit Dritten immer wichtiger wird. Auf der Basis meiner praktischen Erfahrungen wollte ich in diesem Kontext die „digitale Vernetzung" als einen zentralen Punkt herausstellen.

Warum ist Ihnen dieser Punkt wichtig?

HEINRICHS: Digitalisierung, Automatisierung und digitale Vernetzung gehören untrennbar zusammen. Aber erst durch die digitale Vernetzung werden die angestrebten automatisierten Prozesse der Geschäftspartner untereinander möglich.

Welche Bedeutung hat das für den Versicherungsmarkt?

HEINRICHS: Fokussiert man die zur Automatisierung der Prozesse zwischen den Marktteilnehmern existenziell notwendige digitale Vernetzung, wirft das die beiden zentralen und wirklich brennenden Fragen auf, die ich in meinem Buch beschrieben habe: Was muss ich tun, um dies effizient, beherrschbar zu machen sowie wechselseitig sicherzustellen und wie kann ich jeden Partner – auch über den Versicherungsmarkt hinaus – einbeziehen?

Herr Schrills, welche Bedeutung hat der BiPRO e.V. dabei?

SCHRILLS: Die Teilnahme an dieser digitalen und wechselseitigen Vernetzung der Marktteilnehmer, also der API -Economy, wird erst effizient und beherrschbar, wenn sie auf Basis von Standards erfolgt und nicht über individuelle und am Ende unüberblickbare, heterogene Einzellösungen. Genau deswegen hat sich die Branche im BiPRO e.V. versammelt und in den vergangenen dreizehn Jahren diese Standards in Form von Normen für Prozesse und den damit verbundenen Daten geschaffen.

Kann man diese Normen sofort nutzen?

SCHRILLS: Die Normen sind grundsätzlich sofort nutzbar, allerdings müssen einige wesentliche Voraussetzungen erfüllt sein. So muss z.B. der Versicherer sicherstellen, dass seine Backendsysteme befähigt werden, die aufzubauende „Vernetzungsschnittstelle" mit einer ausreichenden Prozess- und Datenqualität zu bedienen. Zudem ist insbesondere die eigentliche Anbindung, der Support, die Berechtigungssteuerung und das Controlling sicherzustellen, um die notwendige Performance der API zu gewährleisten. Herr Heinrichs beschreibt dies ausführlicher in seinem Buch.

Wie wird dies im Management der Versicherer verfolgt?

SCHRILLS: Über BiPRO-APIs bestehen inzwischen hunderte Schnittstellen. Dennoch fehlt es z.B. bei vielen Versicherern an einer ressortübergreifenden Strategie zur digitalen Vernetzung über BiPRO. Erst diese gewährleistet jedoch die notwendige hohe Priorisierung der Investitionen und damit das Erreichen der von mir genannten Voraussetzungen. Es reicht nicht zu sagen „BiPRO machen wir auch". Das hat sehr viel mit einem Wandel der bestehenden Denk- und Handlungsmuster zu tun, die immer noch parallel zu ineffizienten und ressourcenfressenden Einzellösungen, nicht nur in den operativen Einheiten, führen.

Kann BiPRO bei der Konzentration der Kräfte als Zusammenschluss der Marktteilnehmer im Sinne einer „digitalen Vertrauensstelle" unterstützen?

SCHRILLS: Die Verantwortung gegenüber der über 260 Mitglieder starken Community und den strategisch, fachlich, technisch und marktorientiert steuernden Organen sowie dem BiPRO-Beirat verlangt dies sogar! BiPRO koordiniert das hohe persönliche Engagement aller bei der Normenentwicklung sowie -umsetzung und ist im Grunde schon längst die „digitalen Vertrauensstelle" der Branche. BiPRO fokussiert auf den gewollten Branchenstandard und trägt so zur Investitionssicherheit bei.

Herr Hanssmann, können Sie die Notwendigkeit der Fokussierung aus der Sicht eines Versicherers bestätigen.

HANSSMANN: Die digitale Vernetzung ist existenziell. Die Fokussierung auf BiPRO ist richtig. Hierzu ist eine vom Gesamt-Management getragene Strategie mit den daraus abgeleiteten Maßnahmen notwendig. Erst diese gewährleistet die notwendige Priorisierung der Investitionen in die Backendsysteme. Denn nur so lassen sich die weiteren Voraussetzungen schaffen, um den Branchenstandard mit hoher Qualität nutzen zu können. Eine App, die leider häufig mit Digitalisierung bzw. Vernetzung gleichgesetzt und individuell mit den Backend-Systemen vernetzt wird, muss eine BiPRO-API nutzen, also Teil der Maßnahmen sein.

Bringt diese Konzentration Nutzen für den Vertrieb?

HANSSMANN: Eine rasch und nachhaltig verfügbare sowie qualitativ hochwertige Vernetzungslösung über die gesamte Breite der spartenübergreifenden Kernprozesse auf Basis des Branchenstandards hilft dem Vertrieb. Diese ersetzt dann das bisherige Ringen um Ressourcen für individuelle, störanfällige und kaum mehr beherrschbare Lösungen.

Damit müssen sich aber auch die Vertriebsmitarbeiter umstellen, oder?

HANSSMANN: Für die Fokussierung im angesprochenen Sinne ist für alle Ressorts und Mitarbeiter ein Umdenken notwendig, also auch für den Vertrieb. Jeder Vertriebsmitarbeiter muss sich damit auseinandersetzen, dies verstehen und sein Handeln daran ausrichten.

Was bedeutet das?

HANSSMANN: Erstens muss der Vertrieb daran mitarbeiten, dass die angesprochenen Voraussetzungen geschaffen werden. Letztlich dürfen nur Produkte lanciert werden, bei denen die dazugehörigen Kernprozesse eine digitale Vernetzung auf Basis des Branchenstandards ermöglichen. Und zwar von der Tarifierung unter Berücksichtigung von Sonderabsprachen über die Antragstellung bis hin zur Datenbereitstellung einschließlich der Dokumente, dem Änderungs-, Schaden- und den Abrechnungsservices usw.

Zweitens muss er die technischen Zugangswege kennen und einordnen können, also z.B. die von Maklern eingesetzten Dienstleister, wie z.B. MVP´s , Vergleicher, Pools, Assekuradeure usw., deren BiPRO-Fähigkeiten und die Rolle in der Prozesswelt des Maklers. Das Wissen um die vorhandenen oder machbaren BiPRO-API-Vernetzungsmöglichkeiten des eigenen Unternehmens und deren Wirkung ist der Schlüssel, um effiziente Prozesse für beide Seiten zu realisieren.

Herr Vollmer, sehen Sie das aus der Sicht der Makler auch so?

VOLLMER: Vollkommen! Wir erleben aber immer noch extrem heterogene Lösungen für automatisierte Prozesse zwischen Maklern bzw. deren Diensteistern und den Versicherern. Noch so gut gemeinte Workarounds außerhalb des Standards erzeugen weitere Heterogenität und binden unnötig Ressourcen bei allen Beteiligten.

Was bedeutet das für die Makler?

VOLLMER: Der Makler muss Prozesslösungen auf der Basis des Branchenstandards von den Versicherern und von seinen Dienstleistern abfordern. Dies sichert die Investitionen. Denn der Makler investiert in die von den Dienstleistern bereitgestellten Lösungen. Mit ihnen optimiert er nicht nur seine internen Prozesse, sondern vernetzt sich auch mit dem Versicherer oder weiteren Marktteilnehmern bis hin zum Endkunden.

Gilt das nicht auch für Makler bzw. Vertriebe mit eigener IT?

VOLLMER: Selbstverständlich. Große Vertriebe und auch Pools drängen in diesem Sinne die Versicherer nachdrücklich, Prozess- und Datenschnittstellen auf der Basis des Branchenstandards bereitzustellen.



ANDREAS VOLLMER ist unter anderem Geschäftsführender Gesellschafter der Hasenclever + Partner GmbH.

Sie sprechen dabei auch den Endkunden des Maklers, seinen Mandanten, an.

VOLLMER: Der Makler muss die Endkundenschnittstelle auch mit seinen digitalen Medien besetzen. Der Nutzen des BiPRO-Standards verlängert sich dann quasi bis zum Endkunden. Dadurch überlässt er dieses Feld nicht den „digitalen Anbietern“. Ergänzt durch die persönliche Betreuung kann er sich dann sehr gut behaupten. Seine Dienstleister oder seine IT-Infrastruktur müssen deshalb gut orchestrierte Prozesslösungen auch für die Strecke von und zum Endkunden sicherstellen. Beispiele sind digitale Vertragsordner in seinem Endkundenportal oder Big-Data-Ansätze.

BiPRO ist also auch über die Prozesse von und zum Makler hinaus nutzbar?

SCHRILLS: Der Maklermarkt war die Keimzelle. Hier wurde bewiesen, dass sich die unbeherrschbar gewordene Heterogenität durch BiPRO-Prozess- und Datenstandards auflösen. Aber die BiPRO-API kann mehr, da sie die wechselseitige digitale Vernetzung mit jedem Geschäftspartner und auch Optimierungen nach innen ermöglicht.

Können Sie die Optimierung nach innen konkretisieren?

SCHRILLS: BiPRO-Normen haben sich zu einem intern und extern nutzbaren Fachstandard entwickelt. Es werden dabei nicht nur technische, sondern auch fachliche Fragestellungen abstrakt normiert. Ein Beispiel sind die sorgfältig strukturierten BiPRO-Geschäftsvorfall-Schlüssel, die u.a. eine automatisierte Zuordnung bzw. Verarbeitung übertragener Dokumente ermöglichen. Das reduziert interne Verwaltungsaufgaben erheblich.

Und was meinen Sie mit wechselseitiger Vernetzung mit „jedem Geschäftspartner“?

SCHRILLS: Die Teilnahme an der - in anderen Märkten schon sehr viel weiter entwickelten - API-Economy ermöglicht es, sich in neue digitale Ökosysteme zu bewegen. Dadurch können nicht nur neue Produkte, sondern auch gänzlich neue Geschäftsfelder entstehen. Aus diesem Grund diskutieren wir beispielsweise mit den Smart-Home-Herstellern, um Normen der Schadenprozesse mit Prozessen der SmartHome-Geräte zu orchestrieren.
BiPRO versteht sich insofern auch als Wegbereiter für neue Geschäftsmodelle. Durch die „Wechselseitigkeit“ fallen die Rollen von Schnittstellenanbieter, auch als Provider bezeichnet, und Schnittstellennutzer, auch als Consumer bezeichnet, bei einem Marktteilnehmer zusammen. Der Consumer nutzt die digitale BiPRO-API-Lösung eines anderen Marktteilnehmers, also z.B. die des SmartHome-Herstellers, kombiniert bzw. orchestriert sie mit seinen Kernprozessen und stellt sie als Provider über die BiPRO-API dem Markt zur Verfügung.

Gibt es über SmartHome hinaus weitere Beispiele?

HANSSMANN: Alle Formen der digital vernetzten Arbeitsteilung, also z.B. die Ventillösung. Ein Versicherer kauft dabei nicht nur das Produkt eines anderen Versicherers ein, sondern integriert es vollständig über die digitale Vernetzung aller Prozesse, BiPRO nennt sie TAA- und NON-TAA-Prozesse . Gleichzeitig stellt er als Provider über die BiPRO-API diese Lösung wieder seinen Geschäftspartnern zur Verfügung bzw. integriert diese in seine Anwendungslandschaft.



WOLFGANG HANSSMANN ist unter anderem Vorstandsvorsitzender der HDI Vertriebs AG.

VOLLMER: Auch die Dienstleister der Makler können über diesen Weg Prozesse mit anderen Dienstleistern, Versicherern und weiteren Marktteilnehmern über BiPRO-Normen orchestrieren. Letztlich entstehen sich immer weiter entwickelnde Prozess-Netzwerke, die neue Geschäfts-Modelle erzeugen.

Spielt die neue Release-Generation „RNext“ bei dieser Entwicklung eine Rolle?

SCHRILLS: Auch. Die sich extrem schnell weiterentwickelnden Anforderungen einer sich vernetzenden Wirtschaft fordern Antworten von BiPRO. Ohne hier zu technisch zu werden: Die Entwicklung und das Implementieren von Schnittstellen sollen einfacher werden. Ziel ist deswegen u.a. die heutigen Normendokumente, die jeweils interpretiert und als API programmiert werden müssen, durch leicht integrierbare und normierte „Softwarebausteine“ abzulösen. Diese werden agil entwickelt und unterstützen moderne Designprinzipien und Technologiestacks.

Stört das nicht die zu leistenden Investitionen der Marktteilnehmer?

HANSSMANN: Die Hauptinvestitionen müssen heute noch dafür aufgewendet werden, die bereits angesprochenen Voraussetzungen zu schaffen. Diese müssen jetzt hoch priorisiert umgesetzt werden. Erst dann können die bisherigen Releases, die sogenannten RClassic, und zukünftig RNext überhaupt bedient werden.

SCHRILLS: Grundlegende Regeln zur parallelen Unterstützung von API-Releases haben wir schon über ein Release-Management geschaffen. Es gewährleistet bestehende Vernetzungen bzw. den Zugang zu anderen Marktteilnehmern, aber auch die Weiterentwicklung der Normen. Wir konzentrieren uns bei RNext jetzt darauf, zunächst abgegrenzte Prozessthemen, Domänen genannt, real zu erproben und somit auch fachlich weiterzuentwickeln. Darüber werden wir im Juni beim BiPRO-Tag berichten.

Die Reichweite der digitalen Vernetzung über BiPRO rechtfertigt die angesprochenen Investitionen?

HANSSMANN: Ja, wie an den genannten Beispielen schon dargestellt. Im BiPRO-Beirat haben wir dies auf Basis der Präsentation durch Herrn Heinrichs aus seinem Buch nochmals deutlich herausgestellt.

Sie haben in Ihrem Buch dem Berechtigungsmanagement als Zugangstür zu den digitalen Prozessen einen breiten Raum eingeräumt.

HEINRICHS: Der Branchenstandard sieht die notwendige Identitätsfeststellung der Person oder des Unternehmens vor. Dadurch wird die automatische und sichere Zuordnung der Prozess- und Datenrechte auch bei der extremen Reichweite der digitalen Vernetzungen ermöglicht. Unabhängig vom gewählten technischen Zugangsweg sind so die vereinbarten BiPRO-Business-Services verfügbar. Dies gilt beim TAA-Prozess z.B. für die korrekte Zuordnung der Preis-/Leistungsabsprachen, ermöglicht den Zugriff auf Zwischenstände durch



TONI HEINRICHS ist ehemaliger Verantwortlicher Maklervertrieb der AXA und Buchautor.

jeden Berechtigten, also auch den Mitarbeitern des VU, und deren individuelle Anpassung usw. Daraus entstehen gegenüber Papierprozessen gewaltige Optimierungshebel.

HANSSMANN: Und dies wird durch die erheblichen Investitionen der Branche in die Single-Sign-On-Lösung, d.h. die Verbindung von TGIC und easy Login , erheblich vereinfacht.

VOLLMER: Die täglich einmalige Anmeldung z.B. über das Makler-Verwaltungs-Programm reicht dadurch, um die verabredeten Business-Services der darüber vernetzten Marktteilnehmer zu nutzen.

Ist die notwendige Wahrnehmung für alle Vorteile und erforderliche Investitionen im Management vorhanden?

SCHRILLS: Wir wollen genau diesen Punkt über geplante Meetings insbesondere mit IT-Vorständen der Versicherer aufgreifen. Wir starten damit noch in der ersten Jahreshälfte.

Wir wünschen Ihnen dabei viel Erfolg. Vielen Dank für dieses aufschlussreiche Gespräch.

Das Interview führte Maximilian Volz, „VWheute“



2. DÜSSELDORFER

MAKLERGESPRÄCHE

28. und 29. Januar 2020

Dorint Kongresshotel Düsseldorf Neuss

Nutzen Sie den Frühbucher-Rabatt!

Mehr Informationen finden Sie unter
www.bipro.net/duesseldorfer-maklergespraeche



Vergleich allein macht den Vertrieb nicht glücklich



Matthias Brauch, softfair

Das Erfolgsmodell, als Vergleichsprogrammhersteller zahlende Anwender ausschließlich mit Ranglisten und Bedingungsvergleichen zu versorgen – das war einmal. Mit solchen Insellösungen, die gerade mal einen Bruchteil der Vertriebsprozesskette des Vermittlers abdecken, lassen sich schon seit Jahren immer weniger Vermittler an die Bildschirme locken. Das Verständnis für Medien- und Systembrüche befindet sich am Vermittlermarkt seit vielen Jahren im freien Fall und ist heute gerade bei großen Vertrieben und Maklerpools kaum noch vorhanden. Gefragt sind hier längst ganzheitliche Beratungslösungen, die von der Interessentenverwaltung über Bedarfsermittlung, Tarifvergleich und Antragstellung bis hin zur Provisionsabrechnung sämtliche Elemente des Beratungsprozesses unterstützen. Der Versicherungsvergleich ist dabei natürlich ein wesentlicher, aber eben auch nur EIN Baustein von vielen. Einige namhafte Softwarehersteller haben diese Entwicklung stark unterschätzt und spüren das heute an rückläufigem Zuspruch oder haben sich bereits vollständig vom Markt zurückgezogen.

Softfair hat früh erkannt, dass man es als Softwareanbieter schwer am Markt haben würde, wenn man sich neben der anspruchsvollen Vergleichertätigkeit nicht auch den anderen vielschichtigen Aufgaben und Herausforderungen des Vermittlerdaseins annimmt. Der eigene Anspruch bestand und besteht daher seit vielen Jahren darin, vorhandene Zwänge zum Einsatz von Drittsystemen für seine Kunden nach und nach abzubauen. Durch besondere Kundennähe und das konsequente Verfolgen dieses Ziels ist es dem 1988 gegründeten IT-Dienstleister gelungen, zu einem der führenden Spezialisten für Vertriebs-IT und Prozessdigitalisierung der Versicherungsbranche aufzusteigen.

Diese positive Unternehmensentwicklung darf aber nicht den Eindruck erwecken, als sei man in Hamburg in Sachen „durchgängige Prozesse“ bereits am Ende der Wegstrecke angekommen. Dafür sind große Teile des Zusammenspiels zwischen Versicherer und Vermittler auch 2019 leider noch weit von „Plug & Play“ entfernt. Problematisch ist in dem Zusammenhang nicht etwa eine digitale Lethargie. Die Digitalisierung hat schließlich auch in der Assekuranz in den vergangenen Jahren merklich Fahrt aufgenommen und ist in fast allen Versicherungsunternehmen längst zur Chefsache erklärt worden. Das eigentliche Problem im Zusammenhang mit den Digitalisierungsbemühungen der Produktgeber liegt in den jeweils unterschiedlich gesetzten Prioritäten. Nicht selten werden mit hohem Zeit- und Kosteneinsatz entwickelte Services und Prozesse an den eigentlichen Bedürfnissen des Vertriebs vorbei entwickelt. In der Folge finden sie am Vermittlermarkt wenig Akzeptanz.

Um solche Fehlinvestitionen künftig vermeiden und die Prioritäten eng an den Bedürfnissen des Vertriebs ausrichten zu können, hat softfair Anfang des Jahres mit dem „softfair Prozesssiegel“ einen detaillierten und transparenten Anforderungskatalog vorgelegt. Vergleichbar mit einem Ratingverfahren werden die einzelnen Kriterien je nach Relevanz für den Vertrieb mit unterschiedlichen Wertigkeitsfaktoren gewichtet. Die Versicherer erhalten damit erstmals ein Instrument, um ihre eigene Prozesslandschaft zu optimieren und um sich mit anderen Gesellschaften zu vergleichen. Den Marktteilnehmern auf Seiten des Vertriebs verschafft das Ranking einen aussagekräftigen Überblick, wie gut welcher Versicherer auf seinem Weg zur perfekten Prozessunterstützung vorangeschritten ist.

Bei der Bewertung der Prozessunterstützung der einzelnen Versicherungsgesellschaften hat softfair insbesondere auch auf die 420er-BiPRO-Normen (Tarifierung, Angebot, Antrag), aber auch auf einen vorhandenen und angebundenen Webservice zur Übermittlung von Dokumenten und Daten, die sogenannte Maklerpost (BiPRO-Norm 430.x) Wert gelegt. Dies erfolgte mit einer Gewichtung von rund 60% TAA und 40% Übermittlungsservice, wobei insbesondere auch auf die einzelnen Use Cases der Norm 430.4 bei der Übermittlung vertragsbezogener Geschäftsvorfälle Wert gelegt wurde.

PRODUKTBEREICH	HERVORRAGEND	SEHR GUT	GUT	AUSREICHEND	MANGELHAFT
Berufsunfähigkeit und Risikoleben	0	10	22	5	0
Private Altersvorsorge	0	10	19	3	0
Betriebliche Altersvorsorge	0	9	15	2	0
Private Krankenversicherung (Voll und Zusatz)	0	0	6	21	7
Privat- und Tierhalterhaftpflicht	1	9	25	35	2
Hausrat und Wohngebäude	1	5	18	34	7
Unfallversicherung	1	3	11	38	1
Rechtsschutzversicherung	0	2	9	22	1
Kfz-Versicherung	0	11	20	9	0

Das Softfair-Siegel bewertet Unternehmen nach Sparten in ihren Digitalisierungsvorhaben- und Qualitäten.

Aus vertrieblicher Sicht sind die normierten und performanten BiPRO-Webservices zur Tarifierung und Erzeugung von Vorschlags- und Antragsdruckstücken besonders wertvoll. Zahlreiche Versicherer setzen hier bereits seit einiger Zeit spartenübergreifend und erfolgreich auf die BiPRO. Gleichzeitig werden auch die Rufe nach einer digitalen Vernetzung nach Vertragsabschluss nicht leiser. Die Versicherer reagieren auf diese Anforderungen und ermöglichen zunehmend durchgängige Prozesse zwischen den Anwen-



Beliebte Auszeichnung: das Softfair-Prozess-Siegel.

dungen. Der Vermittler profitiert unmittelbar durch den Wegfall von Sollbruchstellen.
Seit der Veröffentlichung des Prozesssiegels vor wenigen Monaten registrieren die Nutzer der softfair Vergleichsprogramme eine Zunahme der Anbindungen elektronischer Antragsübermittlungen - vor allem in den Bereichen der SUHK-, aber auch in der Lebens- und Krankenversicherung. Daneben sind immer mehr Versicherer bereit und auch in der Lage, BiPRO-normierte Webservices gemäß 430.x anzubieten und anbinden zu lassen. Hier ist eine Entwicklung zu beobachten, dass zumindest die grundlegenden Anforderungen einer Dokumentenübertragung mit allgemeinen Geschäftsvorfällen und Inkasso-Störfällen flächendeckend vorangetrieben wird.

Trotz der Vorteile die eine Normierung bieten kann, wird häufig festgestellt, dass der überwiegende Teil der angebotenen Webservices nur zu einem geringen Anteil der BiPRO-Norm entspricht. Viele Kategorien des umfangreichen BiPRO-Schemas werden nicht in der gewünschten Weise genutzt. Die Kategorie „Sonstiges“ wird beispielsweise häufig genutzt, um ein Mapping der Geschäftsvorfälle (GeVos) auf die jeweiligen Kategorien zu umgehen und somit vermutlich wertvolle Entwicklungsressourcen zu sparen. Auf Seiten der Versicherer wird aus unserer Sicht zudem unterschätzt, dass gerade das Mapping für die Maklerpools und Vertriebe eine große Erleichterung darstellt. Übergeordnetes Ziel muss sein, der digitalen Dokumentenübertragung zwischen Versicherer und Maklerbüro Vorfahrt einzuräumen und klassische Papierdokumente vollständig aus der Prozesskette zu nehmen. Hierbei ist nicht entscheidend, ob der Versicherer generell eine Abschaltung des Postversandes anbietet, sondern alle bestehenden Druckstücke, die bislang auf Papierwege den Versicherer verlassen, auch alternativ digital übermittelt werden und vor allem auch entsprechend im Maklerverwaltungsprogramm zuzuordnen sind.

Seit Jahren wird auf einschlägigen Branchentreffs immer wieder betont, dass der Vermittler seine administrativen Tätigkeiten auf ein Minimum beschränken wolle und müsse, um seiner Kernaufgabe Kundenberatung gerecht werden und wirtschaftlich bleiben zu können. Gerade vor diesem Hintergrund ist eine kritische Beleuchtung der Versicherer-prozesse für Vertriebe und Pools besonders sinnvoll, denn nur diejenigen Häuser, die vor und nach Vertragsschluss auf BiPRO setzen, sind mittel- und langfristig für den Vermittler ein geeigneter und sinnvoller Partner.

Alle Informationen zum softfair Prozesssiegel finden Sie auf www.softfair.de/prozesssiegel

BROCKHAUS AG

BROCKHAUS AG
IT SOLUTIONS FOR YOUR BUSINESS

IT CONSULTING
Individualentwicklung,
Anwendungsarchitektur, Java und .NET,
Webtechnologien, Cloud-native
Anwendungen und Cloud-Migration

BUSINESS CONSULTING
Business Analyse, Agile Coaching,
Projektmanagement und
IT-Qualitätsmanagement

INSURANCE EXPERTS
Domänenwissen, BiPRO-Knowhow,
Datenmodellierung, Schnittstellen-
und Servicemanagement

BROCKHAUS AG | Pierbusch 17 | 44536 Lünen | +49 231 98 75 - 702
info@brockhaus-ag.de | www.brockhaus-ag.de

Standardisierung als Erfolg für Plattformen und Ökosysteme in der Versicherungsindustrie



Wie Versicherer in Zeiten des rapiden Wandels ihre Business- und IT-Ziele erreichen und Standardisierung ein Schlüssel beim Erreichen dieser Ziele wird.

René Schoenauer, Guidewire

Aufgrund ständig neuer technologischer Weiterentwicklungen befindet sich die Versicherungsindustrie in einem rasanten Wandel. Intuitive digitale Anwendungen für alle Beteiligten im Versicherungszyklus sowie personalisierte und maßgeschneiderte Versicherungsprodukte für Privat- und Firmenkunden setzen mehr voraus als eine bloße Transformation der Kernsysteme.

Neue Risiken erfordern neue Strukturen

Die Erwartungen von Kunden steigen weiter. Viele neue, versicherungsrelevante Datenströme und rein digitale Geschäftsmodelle werden zum Teil auch von neuen Marktteilnehmern und Nichtversicherungs-Akteuren entwickelt. Neue Risiken, wie beispielsweise Unterbrechungen der Lieferkette oder Cyber-Bedrohungen bieten neue Möglichkeiten beim Underwriting.
Darüber hinaus gibt es zahlreiche weitere Bereiche, die für Versicherer sowohl Chancen, als auch Gefahren bergen. Ihnen stellt sich die Frage, wie sie darauf reagieren sollen.

Umfangreiche Anforderungen an Versicherer

Zweifelsohne gibt es eine Reihe unausweichlicher Anforderungen, denen sie sich stellen müssen, unter anderem sind dies:

Optimierung von Betriebsabläufen: Die betrieblichen Abläufe sollten während des gesamten Versicherungszyklus kontinuierlich weiterentwickelt werden. Wichtige Kernfunktionen müssen durch Standardisierung und Skalierbarkeit Agilität ermöglichen und gleichzeitig Prozesse, wie beispielsweise die Produktdefinition, das Schadenmanagement und den Kundenservice, sukzessive weiterentwickeln.

Höhere Interaktionsrate: Um den steigenden Anforderungen gerecht werden zu können, müssen Versicherer personalisierte Produkte und Services für Kunden und Vermittler anbieten und den Anwendern ein zufriedenstellendes Omnichannel-Erlebnis bieten.

Smarte Entscheidungen: Versicherer versuchen, anhand ausgereifter maschineller Analysemethoden und Predictive Analytics aus der hohen Menge an verfügbaren Daten relevante Erkenntnisse zu erhalten. Bei der Analyse innerhalb eines modernen Kernsystems ist der natürliche Rahmen für unternehmerische Auswertungen nicht in einen statischen Bericht, sondern vielmehr in den täglichen Arbeitsablauf des Benutzers integriert. Ein smartes Kernsystem vereint mehrere Vorteile. Daten aus mehreren Quellen können konsolidiert und sich wiederholende Aufgaben automatisiert werden. Außerdem bieten ausgereifte Analysemethoden eine solide Grundlage für Entscheidungen sowie daraus resultierende Maßnahmen. Des Weiteren sollten Versicherer in der Lage sein, Daten aus unterschiedlichen internen und externen Quellen integriert zu nutzen, um wichtige Geschäftsprozesse in Echtzeit mit diesen Informationen anreichern zu können.

Schnelle Innovation: Aufgrund einer sich ständig ändernden Wettbewerbslage und neuer Marktteilnehmer müssen Versicherer in der Lage sein, neue Produkte schnell zu entwickeln und zu iterieren. Sie sollten neue Geschäftsmöglichkeiten nachverfolgen sowie sich die umfangreichen Innovationen von InsurTechs zunutze machen. Voraussetzung hierfür sind ein konfigurierbares System und eine Reihe an Tools, anhand derer neue Produkte entwickelt werden, Customer Journeys angepasst und Angebote auf sich ändernde Marktbedingungen zugeschnitten werden können. Außerdem beinhaltet dies auch das Benutzen eines Ökosystems etablierter Value-Add-Anbieter und InsurTechs mit vorgefertigten, einsatzbereiten Angeboten. Dies gibt Versicherern die Möglichkeit, anhand bestehender Produkte und Serviceleistungen zu experimentieren.

Vereinfachung und Risikoreduzierung der IT: Versicherer brauchen eine vereinfachte IT-Infrastruktur, um nicht ausgebremst zu werden. Dadurch können Unternehmen und IT-Teams strategisch zusammenarbeiten, um Leistung und Innovation voranzutreiben. Ein Vereinfachen der IT trägt außerdem dazu bei, jeden der oben genannten Imperative erfüllen zu können.

Eine Industrieplattform als sicherer Hafen

Vor ein paar Jahren setzte sich der Trend bei Versicherern durch, ihre traditionellen Kernsysteme zu ersetzen, um sich an die gestiegenen Anforderungen anzupassen, die die Digitalisierung mit sich brachte. Aufgrund des Ausmaßes an technologiegetriebenem Wandel zeigt sich nun, dass ein Ersetzen allein nicht ausreicht. Versicherer benötigen eine Plattform, die drei Bereiche miteinander vereint: Software, Services und ein starkes Partner-Ökosystem, das ihr Unternehmen voranbringt.

Was eine Plattform leisten muss

Die Umstrukturierung der gesamten IT muss gut geplant sein. Unternehmen sollten darauf achten, die Migration mit einem qualifizierten Partner zu verwirklichen. Er sollte dem Versicherer eine echte Arbeitserleichterung und langfristig geringere Betriebskosten bieten.
Folgende Leistungen unterstützen den Versicherer dabei, sich den Anforderungen des Wandels zu stellen.

Leistungsstarke Software: Alle Softwareapplikationen müssen den gesamten Versicherungszyklus unterstützen, angefangen

beim digitalen Kundenkontakt über die Optimierung von Kernprozessen bis hin zu fundierten, datenbasierten Entscheidungen. Hierfür bedarf es wichtiger Funktionen, die in drei Bereiche unterteilt werden können: Kernprozesse zur Bereitstellung von Transaktionssystemen für den gesamten Versicherungszyklus, Daten- und Analyse-Tools, anhand derer Versicherer Daten effektiver auswerten können und die die Basis für Erkenntnisse sind, die genauere Entscheidungen ermöglichen. Digitale Applikationen zur Interaktion ermöglichen Versicherungsnehmern, Vermittlern, Maklern, Kundenservicemitarbeitern und Schadendienstleistern Transaktionen in Echtzeit, unabhängig vom verwendeten Gerät. Es ist äußerst wichtig, dass all diese Funktionen in einer einheitlichen, integrierten Weise gebündelt sind und nicht in voneinander getrennten Silos existieren. Nur so können den Endkunden, Vermittlern und Mitarbeitern bestmögliche Resultate geliefert werden.

Umfangreiche Services: Service beinhaltet Implementierung, Support und Betrieb, einschließlich einer Vereinfachung der IT durch Cloud-Services, mit dem Ziel, Versicherer in ihrer Produktivität zu unterstützen.

Partner-Ökosystem: Ein kuratiertes Partner-Ökosystem bietet Zugang zu Anwendungen und Inhalten, die von etablierten Marktteilnehmern und InsurTechs bereitgestellt werden. Das gibt Versicherern die Möglichkeit, Innovationen schnell umzusetzen.

Standardisierung als Schlüssel zum Erfolg

Ein entscheidender Schlüssel zum Erfolg all dieser Themen ist die Standardisierung. Wer intern Betriebsabläufe optimieren und Prozesse effizienter gestalten will, sollte diese weitgehend standardisieren. Wer seinen Kunden, Dienstleistern und auch Mitarbeitern moderne und einfache Omnikanal-Erlebnisse bieten will, muss seine digitalen Zugangswege mit seinen Kernsystemen und seinen Datenlösungen standardisiert integrieren. Wer seine operativen Prozesse durch das Einbinden moderner Datenanalysen und Datenquellen smarter gestalten und seinen Mitarbeitern die Möglichkeit zur datenbasierten Entscheidungsfindung bieten sowie seine Automatisierungsraten erhöhen möchte, muss auch diese standardisiert in seine betrieblichen Abläufe einbinden. Und wer zusätzlich Anbietern von wertschöpfenden Lösungen entlang des gesamten Versicherungslebenszyklus die Entwicklung solcher Lösungen und gleichzeitig die Integration auf Seiten der Versicherer erleichtern möchte, sollte auch auf die Standardisierung der betroffenen Prozesse und Schnittstellen setzen.

In Deutschland trägt BiPRO einen entscheidenden Faktor zur Standardisierung von Prozessen speziell zwischen Versicherungsunternehmen und Vermittlern bei. Durch die standardisierte Verbindung von Maklern und Versicherern unterstützt BiPRO diese in großem Masse dabei, ihren Kunden Omnikanal-Erlebnisse zu bieten, indem Informationen für alle Parteien standardisiert ausgetauscht werden können. Gleichzeitig werden betriebliche Abläufe effizienter gestaltet und sowohl zeitlich als auch qualitativ optimiert.

Guidewire sieht BiPRO als einen wichtigen Faktor für den Erfolg der Versicherungsindustrie an und setzt als Mitglied im BiPRO e.V. in seinem Insurance Package for Germany verstärkt Prozesse und Integrationen nach dem BiPRO-Standard um. Guidewire garantiert auf diesem Wege, dass seine Industrieplattform für die Versicherungsindustrie einem führenden Standard im deutschen Markt folgt. So ist das Unternehmen mit globalem als auch regionalem Know-how in der Versicherungsindustrie gleichzeitig bei der Weitergestaltung der Standards für die verstärkten Herausforderungen der Versicherungsindustrie speziell im Zusammenhang mit der wachsenden Digitalisierung aktiv.

SMART INSURTECH

We make the insurance market smart and simple.

Smart beraten und verwalten!



Mit SmIT-Techologie Neugeschäft sichern und Bestände optimieren.

Smart InsurTech ermöglicht echte digitale Wertschöpfung in der Versicherungsbranche. Dafür bieten wir eine **webbasierte Plattform** für Versicherungsvertriebe, Banken und Fintechs mit integrierten Funktionen für **Vergleich, Beratung** und **Verwaltung** von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten bzw. -verträgen sowie **Cloud Services** und **Datenanalytics**.

Unsere Plattform verbindet zudem die Prozesse und Datenflüsse der Finanzdienstleister direkt mit den Versicherungsunternehmen. So schafft Smart InsurTech eine zukunftsfähige und vollständig digitalisierte Lösung für die gesamte Versicherungsbranche. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen und damit nachhaltigem Geschäftserfolg von Versicherungsunternehmen und Vertrieben.

BiPRO Top-Anwender

LEADING EMPLOYER DEUTSCHLAND 2019

smartinsurtech.de · info@smartinsurtech.de

Telefon +49 6875 91020 · Ein Unternehmen der HYPOPORT AG

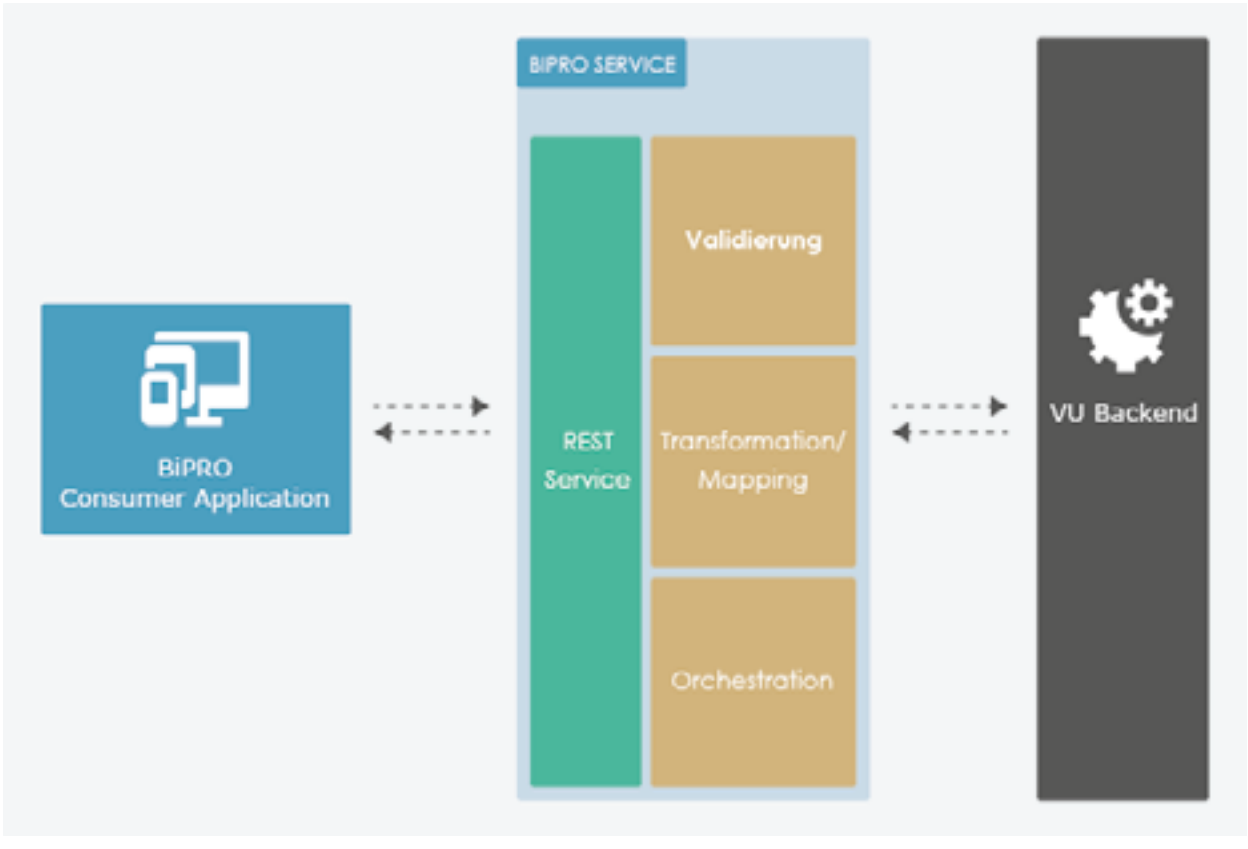
Spezifizierung komplexer Validierungsregeln mittels natürlicher Sprache in BiPRO-Normen



Wo fängt die Automatisierung eines Prozesses an und wo hört Sie auf?

Ilja Leyberman, Brockhaus

Digitalisieren bedeutet nichts anderes, als das Automatisieren manueller Arbeitsabläufe. Aber wo genau beginnt ein Prozess, und wo hört dieser auf?
Durch die fortschreitende Gestaltung und Implementierung von BiPRO-Normen werden die Prozesse zwischen Versicherern und Maklern zunehmend digitaler und effizienter. Versicherer stellen digitale BiPRO-Services bereit, die wiederum an digitale Maklerverwaltungssysteme angebunden werden können. Das ist ein wichtiger Schritt auf dem Weg zu einer papierlosen, digitalen, automatisierten und schnellen Kommunikation zwischen dem Makler und dem Versicherer. Für die Realisierungsprojekte bei den Versicherungen wird jedoch eine Vielzahl von Experten benötigt – Domain-Experten, Requirement-Engineers, Business-Analysten, Qualitätsmanager, Tester, Softwarearchitekten, Entwickler, Administratoren, Projektleiter usw. Die Aufwände sind dementsprechend hoch.
Jeder, der in so einem Projekt schon mal mitgearbeitet hat, hat manchmal das Gefühl, man sei so sehr mit dem Optimieren des fachlichen Prozesses beschäftigt, dass man gar keine Zeit hat, die eigenen Arbeitsabläufe zu verbessern. Dabei ist der Weg zu einem funktionierenden digitalen Prozess ein essentieller Bestandteil der eigentlichen Digitalisierung. Digitalisierung eines TAA-Prozesses, beginnt nicht mit dem Aufruf eines Online-Tarifrechners auf dem Bildschirm eines Maklers, sondern mit der Spezifikation und der Realisierung der digitalen Infrastruktur. .



Vereinfachte Architektur eines BiPRO-Services

RNext optimiert das Bereitstellen der digitalen Infrastruktur

Mit RNext soll vor allem die technische Realisierung der digitalen Infrastruktur vereinfacht und beschleunigt werden. Dazu zählen folgende Optimierungsmaßnahmen:

- kleinere und domänenspezifische Datenmodelle
- verbesserter Serviceschnitt
- Entkopplung von Normen bzw. Domänen durch Abkehr vom monolithischen Datenmodell
- wesentlich kürzere Time-to-Market durch überschaubare Projektgröße
- höhere Interoperabilität durch die Verwendung des REST-Protokolls (Mobile Endgeräte und Browser Anwendungen können direkt und ohne Einsatz einer zusätzlichen Middleware an BiPRO Services angebunden werden.)
- höhere Kompatibilität durch die Bereitstellung einer Standard-Implementierung der jeweiligen Norm
- kostengünstige Realisierung der Services auf der Seite des Versicherers (Service Provider) durch den Einsatz von Contract First und OpenAPI Specification
- automatisierte Implementierung der Services durch den Einsatz von Codegeneratoren
- (Dies war in RClassic nur dem Consumer vorbehalten.)

Aufgrund dieser Maßnahmen bietet RNext die große Chance für alle Beteiligten, dass die Umsetzung der Normen – und damit die weitere Digitalisierung des Maklermarktes – schneller und kostengünstiger wird. Zwar bleiben weiterhin die Aufwände, das Backend einzubinden beim Versicherer bestehen, allerdings verringert sich der Gesamtaufwand erheblich. Um die Projekte weiter zu verschlanken, bietet sich ein



In natürlicher Sprache formulierte Regeln übersetzt in eine Programmiersprache mittels openVALIDATION.

weiterer Punkt an: ein optimierter Umgang mit Validierungsregeln.

Ein Potenzial, das RClassic und RNext gemeinsam haben

Ein BiPRO-Realisierungsprojekt besteht aus verschiedenen Arbeitsschritten. Als erstes benötigt man eine oder mehrere BiPRO-Normen. Diese Normen bilden die Spezifikation eines Prozesses und der damit resultierenden Services. Die Normen werden gemeinsam innerhalb der BiPRO Community in verschiedenen Projekten oder Arbeitsgruppen erarbeitet. Sobald eine Norm veröffentlicht ist, kann diese von verschiedenen Service-Providern (Versicherer) und Konsumenten (MVP, Preisvergleicher, Apps, InsureTechs usw.) implementiert werden.

Die Umsetzung einer Norm ist seitens des Providers besonders aufwändig. Die neuen Services müssen sich in seit Jahren existierende Prozesse, Systeme und Datenmodelle einfügen.

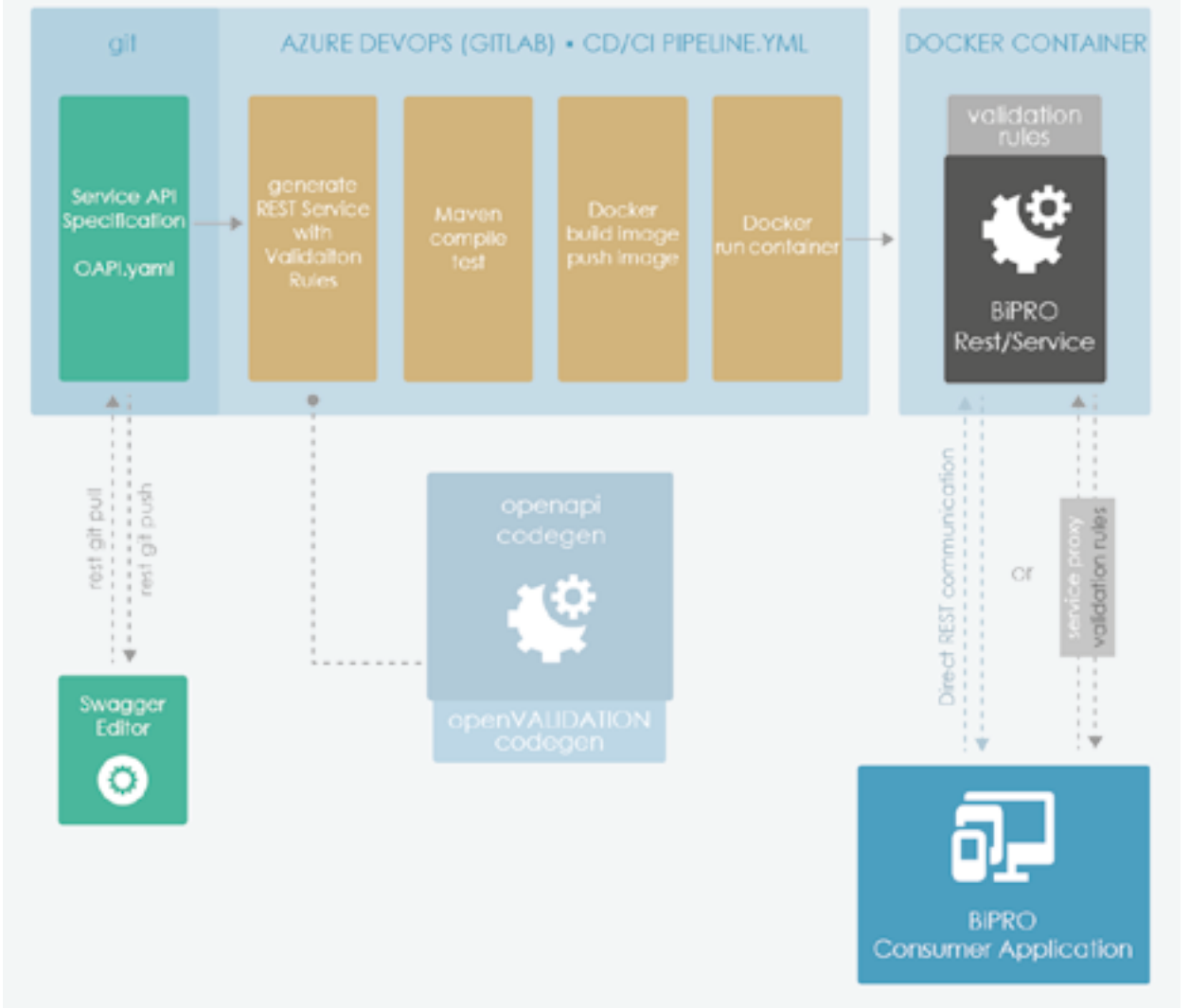
Unter anderem müssen z.B. REST-Services anhand der jeweiligen BiPRO-Spezifikation gebaut werden. Neben dem Mapping der Datenmodelle müssen übergebene Daten zur Laufzeit mittels komplexer Validierungsregeln auf ihre Richtigkeit geprüft werden. Diese Validierungsregeln sind teilweise in der Norm verankert. Viele weitere ergeben sich aus den spezifischen Problemstellungen eines Versicherers.

Hier ist ein einfaches Beispiel:

“Das Alter des Versicherungsnehmers muss mindestens 18 Jahre betragen und der Vertrag muss unterschrieben sein.”

In RClassic werden komplexe Validierungsregeln, die zu einer BiPRO-Norm gehören, in Prosa verfasst und als Bestandteil des Normdokuments ausgeliefert. Dies führt unweigerlich dazu, dass der jeweilige ITler – egal ob auf Seite des Providers oder Consumers – den Text lesen, interpretieren und z.B. in Java oder JavaScript implementieren muss. Mehrfachaufwand, Inkompatibilität und abweichende Interpretation sind eine fast zwangsläufige Folge.

Im Gegensatz zu UML-Klassendiagrammen für Datenmodelle und BPMN für Prozesse gibt es derzeit keine standardisierte Nomenklatur für Validierungs- bzw. Geschäftsregeln. Wäre sie vorhanden, so könnte sie nicht nur von Menschen gelesen, sondern auch maschinell von Codegeneratoren verarbeitet werden. Bereits in RClassic kann man Datenmodelle und die Client-Proxies anhand der WSDL bzw. XSDs automatisch generieren. In RNext kommt mit OpenAPI Specification eine Technologie zum Einsatz, die zusätzlich zu den Client-Proxies auch Service Stub‘s automatisch anhand eines Service Contracts erzeugen kann. Allerdings gibt es weder in SOAP noch in OpenAPI die Möglichkeit, kom-



Architekturbild des erarbeiteten Proof of Concept.

plexe Validierungsregeln so zu spezifizieren, dass diese maschinell verarbeitet werden können.

Eine neue Technologie als Lösung

Im Rahmen eines Innovationsprojekts bei der BROCKHAUS AG beschäftigen wir uns bereits seit Längerem mit diesem fundamentalen Problem, welches auch außerhalb der BiPRO-Welt immer wieder in Projekten relevant ist. Wir haben eine Open-Source-Technologie entwickelt, die als mögliche Lösung für RNext bzw. für die zukünftigen Normen agieren könnte. openVALIDATION ermöglicht das Verfassen komplexer Validierungsregeln in einer natürlichen Sprache, um daraus automatisch Programmcode zu erzeugen. Genau genommen können die Regeln in einer beliebigen natürlichen Sprache, wie z.B. in Deutsch oder in Englisch geschrieben werden. Der integrierte Compiler kann wiederum diese Regeln in eine beliebige Programmiersprache übersetzen. Aktuell werden Java, C#, und JavaScript unterstützt.

Diese Kerntechnologie bietet eine effiziente Möglichkeit, komplexe Validierungsregeln mittels natürlicher Sprache zu formulieren, um daraus Code zu erzeugen. Ein solcher Programmcode ist frei von Abhängigkeiten sowie externen Frameworks und kann somit in einem beliebigen Teil einer Software zum Einsatz kommen. Ein weiterer Vorteil besteht darin, dass lediglich eine Domain-Expertise und keine technischen Kenntnisse zum Erstellen der Regeln benötigt werden. Dies reduziert im jeweiligen Projekt den Anteil von BiPRO-erfahrenen Entwicklern, die im Gegensatz zu fachlichen Experten bei den Versicherern häufig rar gesät sind und somit zum Engpassfaktor in den Projekten werden können.

Zusätzlich zur Kerntechnologie wurde eine Erweiterung für den OpenAPI Codegen entwickelt. Diese ermöglicht das Spezifizieren von Validierungsregeln direkt innerhalb einer OpenAPI Specification bzw. innerhalb eines OpenAPI Service Contracts. Somit kann eine BiPRO-Norm neben den Services und Datenmodellen auch die Validierungsregeln enthalten. Dadurch können komplette Service Stubs inklusive Validierungsregeln automatisch generiert werden. Dies vereinfacht den gesamten Implementierungsprozess sowohl für Versicherer, als auch Consumer.

Proof of Concept anhand der BiPRO-Norm 502.3 / GeVoArt 120 023 001 -Fondswechsel

Innerhalb der technischen RNext-Arbeitsgruppe haben wir diesen Lösungsansatz anhand eines bereits realisierten Proof of Concept (PoC) beleuchtet. Hierbei sollte geprüft werden, ob der Einsatz des Tools das automatische Erstellen von Normartefakten zur Validierung, die Vision von RNext „Der Code ist die Norm“, unterstützt. Diese Vision ist eine der Kernaspekte, um die Implementierung bei Providern und Consumern schneller und kostengünstiger als in RClassic zu realisieren.

Der PoC wurde auf Basis einer RClassic-Norm 502.3 erstellt. Dabei wurde der Geschäftsvorfall „120 023 001 - Fondswechsel“ als ein RNext-Service implementiert. Die Service Operation und das entsprechende Datenmodell wurden aus dem Enterprise Architect bzw. aus der WSDL in das OpenAPI Specification Format überführt.

Es handelte sich dabei um die Umverteilung von Anteilen eines Portfolios innerhalb einer fondsgebundenen Lebensversicherung. Folgende Validierungsregel wurde verwendet: **Die Summe aller übermittelten Prozentsätze MUSS 100 ergeben**.

In der nebenstehenden Grafik sehen Sie die RNext-Service-Spezifikation. Anhand dieser und einer in Azure DevOps integrierten Build Pipeline inkl. OV-OpenAPI-Codegen-CLI wurde automatisch ein Java Spring Boot REST-Service erzeugt. Anschließend wurde ein SPA-Client in Vue.js implementiert, der direkt mit dem REST-Service kommuniziert, um die Laufzeitausführung der generierten Regel zu veranschaulichen.

Fazit

Zurzeit wird der Einsatz dieser Technologie in den konkreten RNext-Projekten mit den Teilnehmern der beteiligten Unternehmen evaluiert. Neben der Erstellung von Normartefakten seitens der BiPRO besteht durch den OpenSource-Ansatz dieses Tools die Möglichkeit, für Provider und Consumer, die zugehörigen unternehmensspezifischen Regelungen ebenfalls unter Einsatz des Tools zu spezifizieren.

Aber auch das Innovationsprojekt der BROCKHAUS AG wird weiter vorangetrieben. Aktuell forschen wir intensiv an dem NoCode-Development-Ansatz. Unter anderem wird der Einsatz von Machine Learning evaluiert. Dazu werden vor allem die BiPRO-RClassic-PDF-Dokumente verwendet. Daraus werden Inhalte mit Regeln extrahiert, um als Trainingsdaten verwendet zu werden. Das somit trainierte Modell soll anschließend automatisch aus einem unstrukturierten Text, wie beispielsweise aus einer E-Mail oder aus einem PDF-Dokument, Validierungsregeln erkennen. Auch an dem Einsatz von Sprachassistenten wird geforscht. Somit ist es jetzt schon möglich, Validierungsregeln zu diktieren, anstatt diese zu schreiben. Vor allem im Bereich Internet der Dinge (IoT), Hausautomatisierung oder für Menschen mit Sehbehinderung könnte diese Anwendung von hohem Interesse sein.

Die Spezifikation von Validierungsregeln kann sehr wohl normalisiert werden. Und nicht nur das. Unter Verwendung einer natürlichen Grammatik hat man eine Nomenklatur, die sowohl menschen-, als auch als maschinenlesbar ist. Neue Projektmitarbeiter können so wesentlich schneller produktiv werden. Darüber hinaus werden weniger Entwicklerkapazitäten benötigt, um BiPRO-Implementierungen und somit die Digitalisierung der gesamten Versicherungsbranche voranzutreiben.

```
openapi: „3.0.0“
info:
  version: 1.0.0
  title: Life Contract changes
  description: |
    change requests for life contracts.
paths:
  /life/contract:
    put:
      requestBody:
        content:
          application/json:
            schema:
              $ref: ‚#/components/schemas/FundChangeData‘
            x-ov-rules:
              culture: en
              rule: |
               SUM OF   portfolio.shares.percentage
                   AS   TOTAL_SUM

                   IF   a TOTAL_SUM of all shares is NOT EQUALS 100 %
                 THEN   The total sum of all portfolio shares should be
                        exactly 100%
      responses:
        ‚200‘:
          description: success
components:
  schemas:
    FundChangeData:
      type: object
      properties:
        portfolio:
          type: object
          properties:
            name:
              type: string
            shares:
              type: array
              items:
                $ref: ‚#/components/schemas/PortfolioShare‘
    PortfolioShare:
      type: object
      properties:
        percentage:
          type: integer
```

Die Vendor-Extension x-ov-rules, die es ermöglicht, eigene Erweiterungen für den Quelltext Generator bereitzustellen, enthält Validierungsregeln und wird vom Original-OpenAPI-Codegen ignoriert. Der Custom OV-OpenAPI Codegen interpretiert hingegen diese Extension und generiert daraus Programmcode (aktuell Java Spring, C#, Client und Java Script Client).



BiPRO in Österreich

Seit 2016 gibt es BiPRO auch in Österreich. Und es ist einiges passiert - obwohl BiPRO aus Sicht der Makler noch schneller hätte sein sollen.

Dr. Philip Steiner, BiPRO e.V.

Die Normen des BiPRO e.V. sind in Österreich nun bei über 20 Unternehmen im Einsatz. Wobei – ganz im Sinne des BiPRO-Geistes – neben Versicherungsunternehmen auch Maklerorganisationen, MVP-Hersteller, IT-Dienstleister und große Maklerunternehmen vertreten sind. Damit ist eine für Österreich relevante Marktpräsenz gegeben. Und erst damit ist es BiPRO in Österreich möglich, aktiv und erfolgreich tätig zu sein.

Österreichische Kunden können auf basierendem aufbauen.

Die Entwicklungen im Bereich der Normierung und insbesondere bei der Implementierung sind herzeigbar. Hier haben sich die Annahmen der österreichischen Mitglieder bestätigt, denn die Normierung ist deutlich leichter, wenn man das Rad nicht neu erfinden muss und man auf Bestehendes aufbauen kann. Die in 2016 definierten Quick-Wins wie Authentifizierung, automatisierter Download der OMDS2-Daten und den Deep-Link in die Maklerportale konnten schon nach sechs Monaten normiert werden. Der aufwändigere Prozess der Implementierung in den Häusern wird von den Mitgliedern nun schrittweise umgesetzt. Heute können wir auf zwölf Versicherungen und drei Consumer verweisen, die BiPRO-Normen in Österreich im Echtbetrieb im Einsatz haben. Und das ist beachtlich!

Neben der Implementierung dieser Quick-Wins in weiteren Unternehmen geht die Entwicklung in Österreich erfolgreich weiter. Das nächste Thema ist die Maklerpost, die wahrscheinlich das größte Einsparpotential bei Versicherungen, aber insbesondere bei Maklern hat. Nach der Implementierung bei einem großen Versicherer 2018 konnten im Jahr 2019 schon weitere Unternehmen nachziehen, sodass Ende des Jahres auch in der Maklerpost eine Marktabdeckung zu verzeichnen sein wird, die einen relevanten Nutzen für den Makler darstellt.

Die nächsten Schritte sind in der Ständigen Versammlung Österreichs, dem Gremium der österreichischen Mitglieder des BiPRO e.V., schon beschlossen worden. Die Normierung des Schadenprozesses und Tarifierung-Angebot-Antrag (TAA). In den Schadenprozess sind österreichische Makler meist sehr stark eingebunden und haben die Herausforderung, in der Sandwich-Position zwischen Versicherer und Kunde immer auf einem aktuellen Stand zu sein. Ein automatisierter Daten- und Dokumentaustausch kann dabei gut unterstützen.



Es wird geprüft, ob neue Implementierungen schon mit RNext möglich sind.

Im Bereich TAA werden in Österreich nun die ersten Schritte gesetzt und in einem Workshop mit verschiedenen Vertretern die Möglichkeiten und Umsetzungen ausgelotet. Erste Implementierungen sind im kommenden Jahr geplant. Dabei werden auch die Entwicklungen rund um RNext besonders beobachtet und geprüft, ob neue Normierungen und Implementierungen nicht schon mit der neuen Technologie umgesetzt werden können. Allerdings soll dabei RClassic nicht vernachlässigt werden.

Insofern kann man nach drei Jahren BiPRO in Österreich ein zufriedenes Fazit ziehen. Dennoch darf sich der Markt nicht zurücklehnen. Denn es gibt noch viele Themen. Es gilt, stetig weitere Implementierungen durchzuführen, um eine noch bessere Grundlage für die Automatisierung bei österreichischen Versicherern und Maklern zu schaffen.



get PROZESSBOTE

IMPRESSUM

get Prozessbote
BiPRO e.V.
Münsterstr. 304
40470 Düsseldorf

HERAUSGEBER (V.i.S.d.P.):
BiPRO e.V., vertreten durch den geschäftsführenden Präsidenten Frank Schrills

VERANTWORTLICHER REDAKTEUR:
Tim S. Schmidt,
Referent für Presse- u. Öffentlichkeitsarbeit BiPRO e.V.

GESTALTUNG:
Jan Wyes, BiPRO e.V.

DRUCKEREI:
dierotationsdrucker.de
Zeppelinstraße 116
73730 Esslingen

ERSCHEINEN:
unregelmäßig

www.bipro.net
+49 211 690 750-0

