

The logo consists of the word "get" in white lowercase letters on a blue square background.

DAS MAGAZIN DES BRANCHENINSTITUTS FÜR PROZESSOPTIMIERUNG

PROZESSBOTE

The logo features the text "BiPRO" in a bold, sans-serif font, with a red and blue square icon to the right.The background image shows a large stadium filled with spectators at night, with bright lights illuminating the field. In the foreground, several people are holding up blue scarves or flags, creating a sense of excitement and unity.

BiPRO-Tag 2024

HEIMSPIEL FÜR DIE BRANCHE

BiPRO und die Branchenrevolution

Was sind Serious Games und was haben sie mit einer gemeinsamen Vision von Verein und Community zu tun?

ab Seite 5

Das neue BiPRO-Radar ist da!

Wer hat alles die Norm 430 implementiert, wie verbreitet ist die neueste Releasegeneration? Antworten liefert das neue Radar

ab Seite 26

Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche

Nachhaltigkeit ist kein Randthema mehr, sondern wird immer mehr zu einem zentralen Aspekt des Handelns in vielen Branchen.

ab Seite 32

Liebe BiPRO-Community,

Ich freue mich, dass ihr bei unserem „Heimspiel für die Branche“ dabei seid! Auch in diesem Jahr haben wir für unseren BiPRO-Tag ein absolut vielfältiges Vortragsprogramm zusammengestellt. Es gibt so viele interessante Themen, dass gleichzeitig bis zu fünf Vorträge stattfinden. Ihr habt also eine riesige Auswahl und werdet garantiert jede Menge Input mit in eure Häuser nehmen können.

„BiPRO-Vision“ ist dabei ein besonders spannendes und strategisches Thema. Es geht darum, wie wir gemeinsam unseren Verein und die Community vor dem Hintergrund teils rasant fortschreitender technischer Möglichkeiten, erheblicher Marktveränderungen sowie weiter steigender regulatorischen Anforderungen (z. B. FIDA) weiterentwickeln.

Unser erklärtes Ziel ist es dabei, uns zu weiter öffnen und sicherzustellen, dass die Mitgliedsun-

ternehmen des Vereins und die Teilnehmer des BiPRO-Hubs der Service GmbH im globalen Wettbewerb der digitalen Prozessautomatisierung mit BiPRO-Standards und -Initiativen dauerhaft und erfolgreich bestehen können. Ich bin mir sicher: Nicht nur unsere fachlich exzellenten Normen, sondern auch der Spirit der Community und das hohe Engagement der BiPRO-Mitglieder bilden hierfür eine hervorragende Basis und können entscheidende Impulse für jedes Unternehmen setzen.

Weiteres möchte ich an dieser Stelle noch nicht verraten, denn dazu gibt es sowohl einen Vortrag von Prof. Tim Bruysten als auch einen Fachbeitrag von ihm im Magazin, das ihr gerade in der Hand haltet.

Aber auch die vielen weiteren Speaker und Diskussionsteilnehmer, die Angebote unserer Aussteller, ein sportlicher Über-

raschungsgast, die AWARD-Verleihung oder das Netzwerken auf der „Spätschicht“ am Abend sind natürlich Highlights unseres zweitägigen BiPRO-Tages 2024.

Übrigens: Fest steht schon jetzt, der nächste BiPRO-Tag im kommenden Jahr findet am 4. und 5. Juni 2025 statt. Also bitte schon mal vormerken!

Zunächst aber wünsche ich euch eine informative und inspirierende Veranstaltung, bei der ihr genügend Zeit habt, neue Kontakte zu knüpfen, euch mit Inbrunst persönlich auszutauschen und „BiPROnisis“ zu sammeln – mehr dazu im Einleger.

So, unser „Heimspiel für die Branche“ kann beginnen. Viel Spaß und Erfolg dabei wünscht euch



Frank Schrills



Inhalt

05

Die Branchenrevolution

Prof. Tim Bruysten

12

BiPRO – mach' ich selbst! – oder lieber doch nicht?

Thomas Beckmann und Frank Gräfendorf

14

Innovationen im Versicherungs- abrechnungsverkehr

Jonas Scharner

16

Der BiPRO-Hub

Stimmen der Teilnehmer

22

Impulse für die Vertriebssteuerung und Produktentwicklung durch BiPROanalytics

Marvin Dietrich und Jan Bade

26

Das neue BiPRO-Radar ist da!

Sarah Hesse

30

Zuverlässigkeit und stetige Verbesserung der BiPRO-Suite BISS/ XALEO durch die BISS GmbH

Matthias Brauch

32

Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche

Interview mit Christian Buchholz

36

Was haben easy Login und ein Fahrradhelm gemeinsam?

Sarah Forster und Marek Ullrich

37

Unsere Mitglieder

42

Impressum



Die Bra

An abstract, futuristic illustration with a dark purple background. A hand in a pink sleeve points towards a large, glowing pink planet with rings. Several blue and pink orbital lines swirl around the planet. A small, glowing blue cube is visible in the upper right. The overall aesthetic is high-tech and visionary.

e

anachenrevolution

Was passiert eigentlich, wenn man eine BiPRO-Gruppe bestehend aus Versicherungsvorständen, Community-Mitgliedern, Mitarbeitern der Geschäftsstelle, Ausschuss-Experten, Geschäftsführern und Vertretern der Vermittlerunternehmen, BiPRO-Beiräten und Präsidiumsmitgliedern für einen Vormittag über die gemeinsame Mission nachdenken lässt?



Sie rufen die Branchenrevolution aus. Doch fangen wir vorne an:

Die Herausforderung

Neuere Regulatorik und Technologien wie die künstliche Intelligenz stellen traditionelle Methoden und Prozesse auf die Probe. Mit der Zunahme geopolitischer und wettbewerbsbedingter Herausforderungen beschleunigt sich der Wandel dramatisch – ein Ende ist nicht in Sicht.

Zugleich ist eine neue Erwartungshaltung von Kunden und Mitarbeitern entstanden. Die Ansprüche steigen. Kunden erwarten zum Beispiel tatsächliche Digitalisierung, nicht nur IT-isierung. Mitarbeiter erwarten eine neue Balance in der neuen, hybriden Realität. Und während die Kundentreue abnimmt, nimmt die Fluktuation vielerorts zu.

Gleichzeitig gilt es, die großen Chancen zu nutzen: Der Reifegrad der Digitalisierung ist in den meisten Organisationen – insbesondere auch in der Versicherungswelt – ausbaufähig: Hier liegen seit vielen Jahren ungehobene Schätze. In der Kunden- und Mit-

arbeiterbindung, Automatisierung und Produktivität, um nur ein paar Themenfelder zu nennen. (Abbildung 1)

Doch die Versicherungswelt steht vor einer doppelten Herausforderung. Denn auch jeder Bereich der Versicherten steht vor fundamentalen Veränderungen: Neben künstlicher Intelligenz schicken sich zahlreiche weitere wahrhaft disruptive Technologien an, viele Branchen zu verändern.

Synthetische Biologie ist ein spannendes Beispiel, das unter anderem auf Pharma/ Healthcare, Landwirtschaft und Maschinenbau zukommt. Die EU-Kommission spricht im 2023er Report¹ ihres Joint Research Center von einer Vielzahl von relevanten Disruptionen, die vor wenigen Jahren noch als Science Fiction galten: Von Geoengineering bis zum Asteroid-Mining, von Satellite-Swarms bis zur Metacloud, von Food-from-Waste bis zu Body-on-a-Chip Modellen (Abbildung 2).

¹ *Everybody is looking into the future, European Union, 2023, doi:10.2760/144730*

Die Zukunft als Paradox

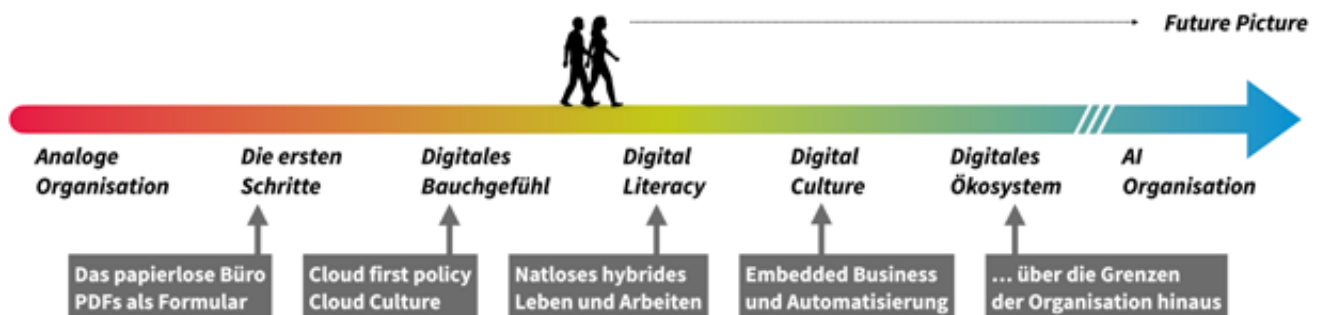
So ist völlig verständlich, dass die Zukunft immer mehr als Paradox empfunden wird. Chancen und Risiken wachsen über die eingeübten Maßstäbe weit hinaus. Eine gigantische Chance für die Versicherungswirtschaft. Aber auch ein großes Risiko.

Zutiefst menschliche Reaktionen sind Angst, Unsicherheit und das Festhalten an Gewohntem. Doch gerade dies blockiert Organisationen. Denn in einer Welt der Unsicherheit ist ein ehrlicher Umgang mit Komplexität und authentischer Umgang mit Vertrauen gefragt.

Dass von dieser Unsicherheit keine Ebene im Unternehmen verschont bleibt, zeigt auch dieses Jahr die jährliche PwC-CEO-Studie:² 45% der globalen CEOs glauben, dass ihr Unternehmen die nächste Dekade nicht überleben wird, wenn es den aktuellen Kurs beibehält.

² *PwC's 27th Annual Global CEO Survey, 2024, PwC*

▼ Abbildung 1: Digitales Potenzial auf dem Weg in die Zukunft





▲ Abbildung 2: Was wir tun...: Die notwendige Transformation

Die Frage ist, ob man für die volatile Welt von morgen relevant bleiben möchte. Kann man On-Demand-Micro-Versicherungen und Embedded-Services abdecken? Kann man im Umgang mit zukunftsweisenden Technologien für Unternehmer wie Verbraucher eine Sicherheit bieten, die nicht einschränkt, sondern beschleunigend unterstützt? Wie kann eine Versicherung von einem Risikovermeider zu einem Zukunftssicherer werden? Kann man Kunden und Mitarbeitern in den Herausforderungen unserer Zeit die Luft zum Atmen, Leben und Wirtschaften geben?

Die Begeisterung der Community

Ein kleiner Zeitsprung: *Was genau machen die eigentlich?* Diese Fragen stellte ich mir, als ich mich im Juni 2016 auf meinen ersten Auftritt auf der Bühne des BiPRO-Tages vorbereitet habe. Datenaustausch- und Prozesse-Standards für die verschiedenen Leistungserbringer in der Versicherungsbranche und viel Gremienarbeit war die Antwort. Also Politik und IT.

In über 25 Jahren Unternehmertum habe ich viele Projekte in der Financial Services Branche erlebt.

Und ja, die Branche kann "staubtrocken und langweilig". Prozess-treue als höchster Wert, jeden menschlichen Faktor als Risiko betrachten. Zero-Trust-Strategien. Ein emotionales Kältebad. Ich war dabei.

Am BiPRO Tag 2016 erlebte ich dann eine Überraschung. Da war deutlich mehr in der Luft.

BiPRO fühlt sich ganz anders an: Mit Leidenschaft, Wärme und voller Energie wird hier diskutiert und gearbeitet. So auch letzten Sommer in Meerbusch, als wir in der BiPRO-Geschäftsstelle zu zwei Serious Games eingeladen haben: ▶

Serious Games





SICHERHEIT + SERVICE FÜR IHRE VERMITTLER

Sichere 2-Faktor-Authentifizierung
Von Vermittlern top bewerteter Support
Kostenteilung zwischen allen teilnehmenden Versicherern

Kontakt: ullrich@easy-login.de
Web: www.easy-login.de



▲ WERBEANZEIGE:

In einem der beiden Serious Games ging es um den BiPRO als Verein, im anderen um die Community.

Die Herausforderung für die Teilnehmer bestand darin, das Wesen des Vereins und der Community zu entschlüsseln: Was bildet die Seele von Verein und Community, die DNA? Die Ergebnisse zeigen, wie tiefgreifend und einzigartig BiPRO wirklich ist.

Jenseits der Resilienz liegt die Einzigartigkeit

Es gibt dieses Etwas, was eine Organisation besonders macht. Es wird oft die Seele, das Herz oder

die DNA einer Organisation genannt. Oft hören wir, dass man dieses Etwas genau kennen würde. Und dennoch, fragt man dann 100 Leute im Unternehmen, bekommt man vielleicht 100 kluge, aber sehr unterschiedliche oder gar widersprüchliche Antworten.

Wir nennen dieses besondere Etwas einer Organisation ihre Singularität³ – ihre Einzigartigkeit. Eine Struktur, die über Wandel und Transformation hinweg einer Organisation Sicherheit gibt. Die gleichzeitig hilft, sich zu orientieren und sich abzugrenzen. Eine Struktur, die das Wort Authentizi-

tät mit wahrer Bedeutung auflädt und zum Leben erweckt.

Resilienz bedeutet, den Wandel zu überdauern und sich dann wieder aufrichten zu können. Doch wenn wir durch den Wandel stärker werden, brauchen wir diese Form der Resilienz nicht mehr. Die neue Idee wurde vor gut 10 Jahren Anti-Fragilität⁴ genannt. Einzigartigkeit zeigt auch den Weg, wie dies ganz konkret gestaltet werden kann.

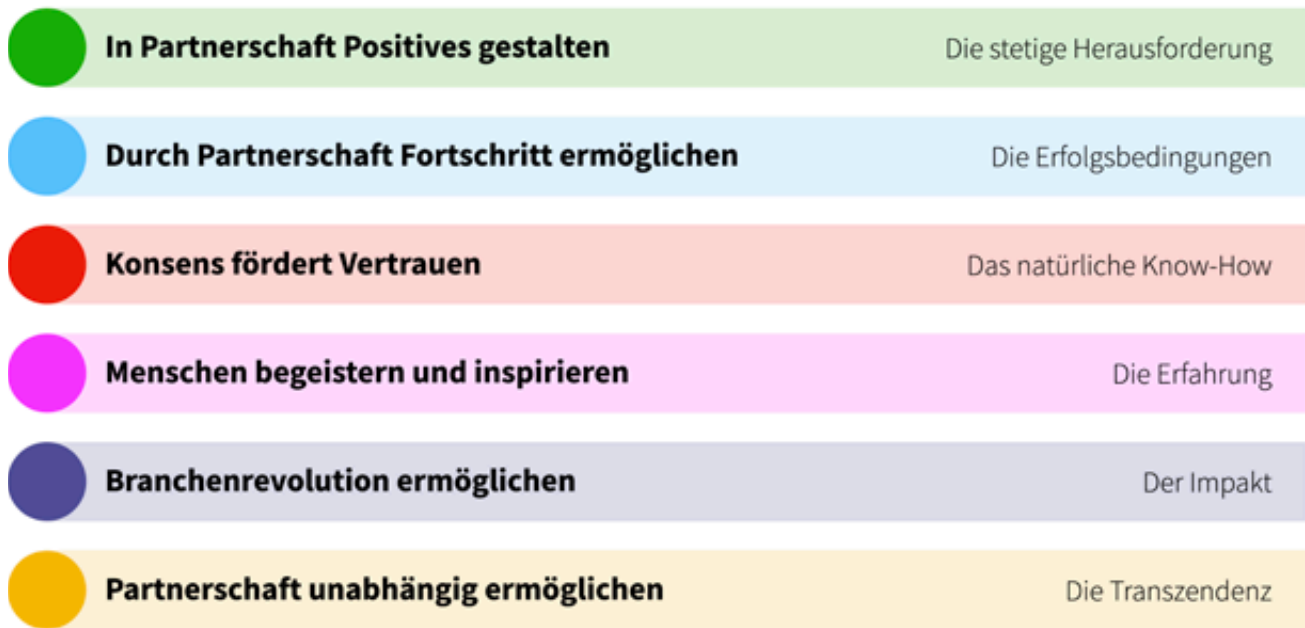
Im Folgenden werfen wir einen kleinen Blick auf die Einzigartigkeit von Community und Verein.

3 Siehe insbesondere dazu die Forschung von Patrick Mathieu in Frankreich

4 Nassim Taleb, 2013, Antifragilität: Anleitung für eine Welt, die wir nicht verstehen



Die Community



▲ Abbildung 3: Die Einzigartigkeit der BiPRO-Community

Eine wichtige Bemerkung: Die hier vorgestellten Einzigartigkeits-Aussagen über BiPRO und Community wurden ausschließlich von den Teilnehmern der Serious Games geschrieben und sind nicht verändert worden.

In Partnerschaft Positives gestalten

Beginnen wir mit der Community (Abbildung 3). Sechs Aussagen, die es in sich haben: 3x kommt das Wort *Partnerschaft* vor und 3x das

Wort *ermöglichen*. Nicht, weil andere Worte ausgegangen wären, sondern weil diese Worte von besonderer Bedeutung für die Community und das Gelingen des gemeinsamen Vorhabens sind:

Wir wollen in Partnerschaft Positives gestalten, indem wir gemeinsam den Fortschritt ermöglichen. Das ist die unübersehbare Kernaussage. Dafür arbeiten wir im Konsens und begeistern und inspirieren Menschen.

Ein wahrhaft hoher Anspruch: Wer

im Konsens Menschen begeistert und inspiriert, schafft die Basis für etwas wirklich Großes.

So wird die Revolution möglich, die die Branche auf ihre großen Herausforderungen einstellt und gleichzeitig Chancen nutzbar macht. Und so kann die BiPRO-Community als echte Partnerschaft in Unabhängigkeit wachsen. Wer mit dem BiPRO zu tun hat, spürt diesen hohen Anspruch: Die BiPRO-Community ist sehr, sehr viel mehr als eine Mitgliederliste. ►



Der BiPRO



▲ Abbildung 4: Die Einzigartigkeit des Vereins

Inbrunst ist ein komisches Wort

Die Serious Games zu Verein und Community haben unabhängig voneinander stattgefunden und zeigen dennoch sehr interessante Übereinstimmungen:

Die sechs Aussagen über den BiPRO (Abbildung 4) beginnen mit einer altmodischen Idee: Wir betreiben mit Inbrunst Vernetzung. Inbrunst ist aber ein komisches Wort. Sagte auch einer der Teil-

nehmer des Serious Games. Und gab dann seine Stimme genau dafür ab.

Inbrunst bedeutet, sich mit Haut und Haar einer Sache zu verschreiben. Wörtlich steht Inbrunst für "inneres Brennen". Inbrunst enthält die Ideen von Leidenschaft und Hingabe. Genau das ist es, was den BiPRO erfolgreich gemacht hat: Das BiPRO-Team brennt dafür, die Branche zu vernetzen. Es möchte, dass Menschen sich einbringen, mitmachen, und so den Fortschritt für die Branche

ermöglichen. Dazu kann und muss es Menschen für die Zusammenarbeit überzeugen und die Branche proaktiv vernetzen.

Die Wirkung des BiPRO als Verein ist es, dass die Branche wirksam und wegweisend verbunden wird. Wie in der Community finden wir auch hier einen sehr hohen Anspruch. Wirksam und wegweisend bedeutet, dass Dinge nicht nur in Bewegung gebracht werden (wirksam), sondern dass dies darüber hinaus auf vorbildliche Weise (wegweisend) geschieht.



Serious Games

Wenn dieser Impact realisiert wird, können die beim BiPRO entstandenen Kooperationen die Organisationen der Branche bewegen.

Zwei Herzen in einer Brust

Stellt man den BiPRO und die Community gegenüber (Abbildung 5), so wird man vom Wirkmechanismus dieser Gemeinschaft förmlich angesprochen. Wenn der BiPRO mit Inbrunst Vernetzung betreibt, kann die Community in Partnerschaft Positives gestalten.

Wenn der BiPRO durch Mitmachen den Fortschritt ermöglicht, dann kann die Partnerschaft der Community diesen Fortschritt realisieren. Dieser Mechanismus gilt für jedes der gegenüberstehenden Satzpaare. Der Beitrag des BiPRO für die Community ist essenziell. Er ist aber nicht ausschließlich. Denn in dem Maße, indem der BiPRO die Community stärkt, muss die Community selbst Schritt für Schritt ihren Weg aktiv beschreiten.

Man kann nicht mit der Branchenrevolution beginnen, wenn man nicht vorher Menschen begeistert und inspiriert hat. Auch das wirkmächtige Paar aus Begeisterung und Inspiration kann ohne Konsens und Vertrauen nicht entstehen.

Damit die beiden Herzen der BiPRO-Welt – Verein und Community – im Gleichtakt schlagen, muss jeder seinen Beitrag leisten: Vorstand, Geschäftsführung, Präsidium, Beirat, MAUS, NAUS, FAUS, TAUS, REF-AUS, ARC-AUS, Arbeits- und Projektgruppen, Community-Mitglieder und Mitarbeiter der Geschäftsstelle.

Jeder kann sich fragen: Habe ich das eigentlich heute gut gemacht? Zum Beispiel durch partnerschaftliches Verhalten den Fortschritt ermöglicht? Wie kann ich – wie können wir gemeinsam – das morgen besser machen?

Jetzt aber los! Die Zukunft erwartet uns!



PROF. TIM BRUYSTEN
Geschäftsführer, richtwert GmbH, intelligence GmbH



Vortrag:

BiPRO und die Branchenrevolution

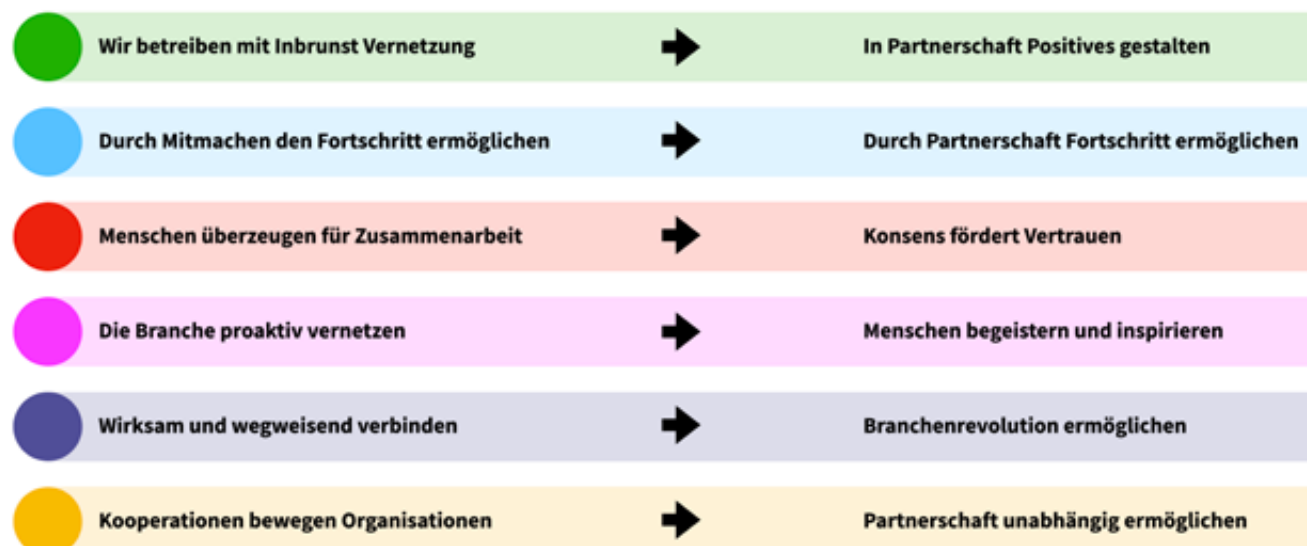
15.05.2024, 12:45 - 13:30 Uhr, Stadthalle

Prof. Tim Bruysten, Geschäftsführender Gesellschafter, richtwert GmbH, intelligence GmbH

▼ Abbildung 5: In der Verbindung wird das Potenzial für die Branche deutlich

Der BiPRO

Die Community



BiPRO –

mach' ich selbst!



Oder lieber doch nicht?

Wer sich heute den digitalen Austausch von Daten in der Versicherungsbranche anschaut, dem stellen sich meist nicht mehr die Fragen „BiPRO oder etwas Eigenes?“ und „Make or Buy?“, sondern zunehmend die Frage „Eigene Plattform oder geteilte Plattform?“. Die Abwägung nimmt dabei die Betriebskosten und -risiken in den Fokus. Wir stellen einige Fragen, mit denen sich Entscheidende befassen sollten.

Ohne Frage ist der digitale Datenaustausch in der Branche nicht mehr wegzudenken und inzwischen ein relevanter Bestandteil der Infrastruktur – fällt er aus, steht der Betrieb oft still.

Neben den eigenen, proprietären Lösungen hat in den vergangenen Jahren die gemeinsame Lösung BiPRO als Standard an Kraft gewonnen: Und nach der Antragsstrecke und dem Dokumenten-



Unsere Vorträge auf dem BiPRO-Tag 2024:

Versionierung und Endpunkt-Management

16.05.2024, 10:30 - 11:15 Uhr, Heinrich-Heine I

Thomas Beckmann, Senior Consultant und Product Owner b+m BiPRO Manager

„Ihr habt doch `nen Schaden!?“

Nein - dank BiPRO.

16.05.2024, 11:45 - 12:30 Uhr, Heinrich-Heine III+IV

Uwe Schumacher, Vorstandsvorsitzender DOMCURA AG
Thomas Beckmann, Senior Consultant und Product Owner b+m BiPRO Manager

transfer wird zunehmend über den Transfer von Daten, aber auch Änderungsanträgen und Abrechnungen gesprochen.

Je mehr sich die Vernetzung der Unternehmen auf diesem Weg fortsetzt – die erhebliches Einsparpotenzial bietet – desto höher wird die Abhängigkeit von der Technologie.



Herausforderungen bei der Umsetzung von BiPRO-Normen: Komplexität und fortlaufende Veränderungen

Die BiPRO-Normen sind offen zugänglich: Wer Vereinsmitglied ist, kann sie kostenfrei nutzen, für andere gibt es eine Nutzungsvereinbarung. Da die Branche weitgehend im Verein engagiert ist, ist es also im Grunde leicht möglich, die Spezifikationen in eigener Software umzusetzen. Praktisch ist das für die meisten Unternehmen keine Option, da die Komplexität der Normen ein hohes Fachwissen erfordert, um eine tragfähige Umsetzung zu erstellen. Problematisch ist für die meisten Implementierungen auch, dass die Norm sich fortlaufend verändert:

Etwa alle zwei Jahre entsteht ein Major Release, das wichtige fachliche Veränderungen und Erweiterungen enthält, dazwischen gegebenenfalls Minor Releases, die der Fehlerbehebung dienen. Im Datenaustausch sind zahlreiche Partner beteiligt, deren Release-Zyklen nicht aufeinander abgestimmt werden können.

In der Folge werden sowohl vonseiten der Produkthanbieter (Versicherer/ Provider) als auch vonseiten der Abnehmer (Vermittler/ Consumer) Dienstleister beauftragt, die sich auf die Implementierung der Standardschnittstelle spezialisiert haben.

Die Entscheidungskriterien für die Wahl der Lösung sind Kostenaspekte und die Vertrauensstellung

Es gibt zwei grundlegend unterschiedliche Ansätze im Betrieb: Wird die Software unter eigener Regie (sei es auf eigenen Servern oder bei einem unabhängigen Cloud-Anbieter) betrieben oder handelt es sich um einen zentralen Betrieb des Dienstleisters, in dem sich die Abnehmer die Ressourcen teilen? Es liegt auf der Hand, dass einerseits Kostenaspekte, anderer-

seits die Vertrauensstellung und die Abhängigkeit bei der Wahl der Lösung eine Rolle spielen.

Neben den Kosten der Umsetzung eines entsprechenden Projekts – in aller Regel die Anbindung einer eigenen, internen Schnittstelle zuzüglich der Pflegekosten über die gesamte Laufzeit – kommt im Betrieb, je nach Abrechnungsmodell, auch noch eine Transaktionsgebühr hinzu. Das ist zumeist anfänglich attraktiv, aber auf Dauer kontraproduktiv, da die Kosten dann steigen, wenn sich der Nutzen durch die Optimierung der Prozesse einzustellen beginnt.

Ein Blick auf den Markt zeigt, dass die Unabhängigkeit bestehender Lösungen durch Übernahmen und Verkäufe nicht immer gegeben ist, auch die Vertrauensstellung ist teilweise beschädigt: Die bisweilen mehrwöchigen Ausfälle nach digitalen Angriffen machen deutlich, wie verwundbar zentrale Lösungen von Dienstleistern sein können.

Der Mangel an IT-Spezialistinnen und -Spezialisten, die das Thema beherrschen und betreuen können, bringt zunehmend Unternehmen dazu, trotzdem auf den Dienstleistungsmarkt zu schauen. Es ist wenig überraschend, dass im BiPRO e.V. inzwischen rund ein Drittel der Mitglieder diesem

Segment zugeordnet sind, die mit unterschiedlicher Ausrichtung Expertise einbringen können.

Zusammenfassend stellen sich folgende Schlüsselfragen:

- Wie stehen Erstellungskosten, Anschaffungskosten und Betriebskosten zueinander?
- Wie unabhängig ist der Anbieter von anderen Marktteilnehmern?
- Wie wird die Lösung betrieben?
- Wie kann die Release-Vielfalt im Markt verwaltet werden?

Es gibt zahlreiche weitere Fragen im Detail – aber wer BiPRO machen will, kann mit den Antworten auf die oben genannten Fragen erste Weichen stellen.

Die b+m Informatik berät gern bei der Beurteilung und Beantwortung der oben genannten Aspekte und kann mit dem b+m BiPRO Manager ein Lösungsszenario aufzeigen und anbieten. Unser BiPRO-Team freut sich auf Ihren Besuch an unserem Stand auf dem BiPRO-Tag 2024.



THOMAS BECKMANN
Sprecher TAUS, Domänenexperte NAUS, Product Owner b+m BiPRO Manager



FRANK GRÄFENDORF
Business Segment Manager Insurance, b+m Informatik AG

Kontakt b+m BiPRO-Team:
b+m Informatik AG
Rotenhofer Weg 20
24109 Melsdorf
E-Mail: bipro@bmiag.de
Web: www.bipro-manager.com

Innovationen im Versicherungs-abrechnungsverkehr

Die Digitalisierungsoffensive zur Optimierung des Abrechnungsverkehrs (DIOPLUS OptAbV) hat wegweisende Neuerungen im Abrechnungsverkehr erarbeitet und hilft damit den Unternehmen der Versicherungsbranche, manuelle Prozesse zu reduzieren, Schnittstellen zu vereinheitlichen und die Datenqualität zu verbessern.

Die Digitalisierung hat längst Einzug in alle Branchen gehalten. Auch die Versicherungsbranche bildet hier keine Ausnahme. Ein bedeutender Schritt in Richtung einer effizienteren und standardisierten Abwicklung von Geschäftsprozessen

ist die Implementierung der Norm 430.7 des BiPRO e.V., bekannt durch die DIOPLUS Optimierung Abrechnungsverkehr (OptAbV).

Einer der Vorteile der OptAbV-Norm ist der Wegfall manueller Prozessschritte. Insbesondere das

Erfassen von Abrechnungen, das bislang oft zeitaufwändig und fehleranfällig war, wird durch die Standardisierung der Datenformate und -schnittstellen überflüssig. Dies führt zu einer deutlichen Effizienzsteigerung und reduziert potenzielle Fehlerquellen erheblich.

Durch die Einführung einer einheitlichen Eingangs- und Ausgangsschnittstelle gemäß der Abrechnungsnorm wird nicht nur die Kommunikation zwischen Versicherern und Vermittlern vereinfacht, sondern auch die Grundlage für eine Automatisierung interner Folgeprozesse geschaffen.

Es besteht weiterhin die Möglichkeit bei der Weiterentwicklung mitzuwirken.

Anmelden kannst du dich hier:



Die Verwendung eines einheitlichen Datensatzes gemäß der Abrechnungsnorm verbessert die Datenqualität im gesamten Abrechnungsverkehr erheblich. Durch die Festlegung klar definierter Datenstrukturen und -formate wird die Konsistenz der Daten sichergestellt. Dies trägt nicht nur zu einer höheren Transparenz bei,

sondern minimiert auch das Risiko von Fehlern und Missverständnissen. Das wiederum führt zu einer signifikanten Prozessbeschleunigung und ermöglicht es den Unternehmen der Versicherungsbranche, Ressourcen effizienter einzusetzen, z. B. im Controlling.

Die Abrechnungsnorm bietet den Partnern die Möglichkeit, Fragestellungen über einen technischen Weg direkt zu klären – beispielsweise bei Abweichungen in Beträgen oder nicht zuzuordnenden Positionen. Die strukturierten Klärungsanfragen und -antworten können nicht nur im Abrechnungsprozess, sondern auch bei der Verarbeitung von offenen Posten eingesetzt werden. Die Anfrage verweist unmittelbar auf den zu klärenden Posten in der Abrechnung.

Die Möglichkeiten der Norm sind durch die nun abgeschlossene DIOPLUS OptAbV nicht erschöpft. So ist zum Beispiel die Abrechnung im Führungs- und Beteiligungsgeschäft in der Norm vorgesehen, aber noch nicht umgesetzt. Dieses Potenzial soll in zukünftigen Folgeprojekten gehoben werden, um die Abrechnungsprozesse weiter zu optimieren.

Die Nutzung der BiPRO-Norm 430.7 Abrechnungsverkehr bietet ganz konkret folgende Vorteile:

- sämtliche Abrechnungsprozesse in der Branche standardisieren, automatisieren sowie digitalisieren und damit zu verschlanken
- die Datenqualität der Abrechnungen erhöhen
- die Geschwindigkeit von Abrechnungsprozessen erhöhen
- Störfälle reduzieren
- Bearbeitungskosten minimieren
- zukunftsichere Ausrichtung und Aufstellung im Markt

In Summe führt dies zu realen Kosteneinsparungen und einem effizienteren Einsatz von Ressourcen, was gerade im Kontext des Fachkräftemangels von entscheidender Bedeutung ist. Unternehmen, die diese Norm erfolgreich implementieren, können sich somit einen Wettbewerbsvorteil verschaffen und ihre Position im Markt stärken.



JONAS SCHARNER

Dualer Student
Presse und Kommunikation,
BiPRO e.V.

▼ WERBEANZEIGE:

dacon

→ dacon.eu

dacon ist Ihr Partner für präzises Datenmanagement in der Finanzwelt. Unsere Plattform **DataBridge** ist die Brücke zu erfolgreichen Datenmigrationen und effizientem Testdatenmanagement.

Speziell entwickelt für die Anforderungen der Versicherungswirtschaft.

BiPRACHU

AON

ALH Gruppe
Alte Leipziger-Halensche

Gothoer

assfinet
ACTUROS DEUTSCHLAND

TauRes

Barmenia
Versicherungen

Allianz 

VOLKSWOHL BUND
LEBENSVERSICHERUNG G.G.

SIGNAL IDUNA 

ERGO

 smart
insurtech

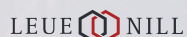
AXA



HDI



blau direkt



LEUE NILL



Netfonds AG



ECCLESIA
GRUPPE



meinMVP

Der BiPRO-Hub ist live und wird bereits von einer Vielzahl branchenführender Unternehmen genutzt. Nun wollen wir unsere Teilnehmer einmal sprechen lassen! ►

12 Fakten zum BiPRO-Hub

- Der BiPRO-Hub spielt eine entscheidende Rolle im digitalen Wandel der Versicherungsbranche als zentrale „Daten-drehscheibe“ für den automatisierten Austausch von Daten und Dokumenten zwischen Versicherern und Vermittlern.
- Ziel des BiPRO-Hubs ist es, BiPRO-Services als Community-Lösung anzubieten, insbesondere für Vermittler, um die Daten- und Dokumentenqualität zu verbessern und die Anbindungskomplexität sowie -kosten zu reduzieren.
- Seit dem Start des Hubs im November 2023 werden auf Basis der BiPRO-Normen 430.x

Der BiPRO-Hub beschleunigt die Digitalisierung des Maklermarktes. Weiterentwicklungen von BiPRO-Normen und die Implementierung neuer Normen müssen künftig vom Versicherer nur noch einmalig für den BiPRO-Hub umgesetzt werden – dann stehen sie sofort für alle angeschlossenen Partner bereit. Das beschleunigt die Durchdringung der BiPRO-Normen im Markt deutlich und davon profitieren alle – Makler, Dienstleister und der Versicherer.

Gothaer
Oliver Brück
Vertriebsvorstand

(Übermittlung von Bestandsdaten und Dokumenten) entsprechende BiPRO-Services von den Versicherungen für Partnerunternehmen angeboten. Dies sind u. a. die Lieferung von Daten und Dokumenten in den Personensparten und/oder in den Sachsparten, sowie die Übermittlung der Vermitt-

lerabrechnung oder die reine „Maklerpost“.

- Derzeit sind Unternehmen bereits live auf dem Hub und tauschen produktiv Daten und Dokumente aus, insbesondere im Kontext der 430.4 – Lieferung von Vertragsdaten und Dokumenten.
- In den Jahren 2024 und 2025 plant der BiPRO-Hub Erweiterungen durch die Einführung neuer Services. Dies betrifft die Einreichung des Maklermandats gemäß BiPRO-Norm 490 und das Thema „RNext Schaden“ für effizientere Schadenbearbeitung.
- Der Hub ist ein Geschäftsfeld der BiPRO-Service GmbH. Diese ist eine 100%ige Tochter des BiPRO e.V. Durch den gemeinsamen „neutralen Mantel“ des Vereins wird die allgemeine Akzeptanz des Hubs gegenüber privatwirtschaftlichen ähnlichen Vorhaben gewährleistet, und eine Übernahme des Hubs durch Dritte ist nicht möglich.
- Der Hub sichert den Teilneh-

Der BiPRO-Hub gibt uns die Möglichkeit, mit nur einer Anbindung viele Consumer und Vertriebspartner zu erreichen. Wir können uns somit auf den Aus- und Aufbau der Normen konzentrieren, da dadurch viele individuelle Anbindungen entfallen und unterschiedliche Versionen nicht mehr gepflegt werden müssen. Daher können auch Verbesserungen, Erneuerungen und Erweiterungen in unseren Normen flächendeckender und schneller bei unseren Vertriebspartnern eingesetzt werden. Ergebnis sind somit höhere Automatisierungsgrade durch schnellere Verbreitung der BiPRO-Normen.

Barmenia
Versicherungen

STRATEGIE TECHNOLOGIE DATEN

BiPRO ist unsere DNA –
aber wir können noch mehr!
Wir unterstützen Sie in Ihrer
digitalen Transformation.



▲ WERBEANZEIGE:

“

Ein Branchen-Hub, vereinfacht und beschleunigt die technische Kommunikation aller Marktteilnehmer erheblich. Um eine umfassende Akzeptanz am Markt zu erreichen, muss ein Hub aus marktpolitischen Erwägungen durch eine neutrale Non-Profit-Organisation betrieben werden. BiPRO stellt für die Versicherungswirtschaft seit vielen Jahren eine solche allgemein anerkannte Institution dar.



Marc Rindermann
Geschäftsführer

- Der Hub finanziert sich im Umlageverfahren durch eine Jahresgebühr und eine Gebühr gemäß der Nutzung der Services. Bei weiterem positivem Zuwachs von beteiligten Unternehmen werden die Betriebskosten für alle Beteiligten dauerhaft gesenkt.
- Die BiPRO-Service GmbH koordiniert den BiPRO-Hub und wird dabei durch die beiden BiPRO-Mitglieder apinity GmbH und Fincon Reply GmbH unter-

”

mern eine maximale digitale Souveränität und die Stärkung des „Prozesskanals“ Versicherungen zu Partnern/ Vermittlern.

- Der BiPRO-Hub sieht sich als mögliche Lösung (z. B. Berechtigungsdashboard) für die Herausforderungen der EU Financial Information Data Access Regulation (FIDA) ab 2025. Der BiPRO e.V. initiiert ein FIDA-Scheme, wobei autonome Entscheidungsrechte und die Nutzung von BiPRO-Normen im Fokus stehen. Dabei sind alle Stakeholder des Marktes herzlich willkommen.

“

Zum Beginn des BiPRO-Hubs in 11/2023 war die Allianz mit dem BiPRO Service 430.4 am Start. Mit dem BiPRO-Hub können wir den Aufwand für das Schnittstellen-Management deutlich reduzieren und schneller werden bei der Einrichtung neuer Datenschnittstellen. Der BiPRO-Hub ist für uns ein Investment in die Zukunft, insbesondere auch wenn wir an Initiativen wie FIDA denken.

”



Dr. Rolf Wiswesser
Vorstand Maklervertrieb

stützt. apinity stellt die infrastrukturelle „Bodenplatte“ und Fincon die Konverter/ Services zur Übermittlung der Daten und Dokumente des Hubs bereit.

- Der Hub wird bei allen aktuellen und zukünftigen Services keine Daten oder Dokumente persistieren. Daten werden inhaltlich für unbefugte Personen nicht sichtbar.

Die marktoffene Lösung „BiPRO-Hub“ ermöglicht es uns gemeinsam, schnell auf sich verändernde Marktbedingungen und auch regulatorische Entwicklungen zu reagieren und neue Services für unsere Kunden einzuführen. Gleichzeitig sichern wir notwendige Investitionen durch moderne Technologie und Vorgehensweisen ab und etablieren ein vereinfachtes Betriebsmodell für die Zukunft, das für alle angebundenen Partner Komplexität beherrschbar macht.



Kai Kuklinski
Chief Distribution Officer

Kurz und knapp: Benefits

- Zukünftige **Komplexitätsreduktion beim Anbindungsmanagement**: statt m-n nun 1-n
- Unterstützung bei **Release-(Generation)-Management** (RClassic und RNext)
- Qualitätssteigerung bei der **automatisierten** Daten- und Dokumentenlieferung durch Add-on-Services („Konverter und Transcription“)



Mit unserer Teilnahme am BiPRO-Hub erhalten wir Zugang auf ein höheres Level der Standardisierung im elektronischen Daten- und Dokumentaustausch und die wahrscheinlich einmalige Chance, gemeinsam mit allen Stakeholdern, aktiv an der nutzenorientierten Gestaltung dieser Standards mitzuwirken.



Frank Kettner
Vertriebsvorstand

- Beitrag zur Erhöhung der **Marktdurchdringung** und Normenverbreitung und damit zur Generierung von **Effizienzen für alle Marktteilnehmenden**
- Erhöhung der Umsetzungsgeschwindigkeit und Bereitstellung („Time-to-Market“)

Als Großmakler erhoffen wir uns aufgrund des BiPRO-Hubs Synergieeffekte hinsichtlich einer einzelnen Anbindung an diesen, anstatt die Produktgeber immer individuell anbinden zu müssen. Zudem erwarten wir durch den Hub auch eine höhere Datentiefe sowie -qualität bei der Dokumentenübermittlung im Bereich Gewerbe/ Industrie durch die Versicherer.



Die BiPRO Service GmbH wurde 2021 als Tochterunternehmen des BiPRO e.V. gegründet. Sie bietet rund um die Normierung des BiPRO e.V. Services an, wie z. B. Schulungen oder den BiPRO-Hub. Im BiPRO e.V. werden gemeinschaftlich fachliche und technische Normen zur Optimierung unternehmensübergreifender Geschäftsprozesse für die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche entwickelt. Diese Normen sind die Basis für die Bereitstellung der Services im BiPRO-Hub und der wesentliche Inhalt der Schulungen in der Akademie.

Wir versprechen uns vom Hub Vereinfachungen in Realisierung und Betrieb von VU-Anbindungen, mehr Einheitlichkeit im Datenhaushalt und einen höheren und schnelleren Norm-Verbreitungsgrad am Markt.



smart
insurtech

Andre Männicke
Vorstand



Vorträge:

Der BiPRO-Hub ist live!

15.05.2024, 14:00 - 14:30 Uhr,
Stadthalle

Talkrunde mit **Alexander Kern,**
Marc Rindermann, Kai Kuklinski,
Andre Männicke, Eckart Struck,
Anna Carina Häusler

Live-Demo: BiPRO-Hub

16.05.2024, 9:30 - 10:00 Uhr,
Heinrich-Heine I

Arno Littmann, Product Owner,
BiPRO Service GmbH



Impulse für die Vertriebssteuerung und Produktentwicklung durch BiPROanalytics

Die Expert*innen von Fincon Reply GmbH verfügen über umfangreiche Projekterfahrung im Bereich der Entwicklung und Einführung von BiPRO-TAA-Webservices. Doch während der Schwerpunkt nach der Bereitstellung dieser Services oft auf deren reibungslosem Betrieb liegt, bleibt ein entscheidender Aspekt oft unbeachtet: der verborgene Datenschatz, der in diesen Services liegt.

Im täglichen Betrieb fallen über die allgemeinen Vertriebs- und insbesondere BiPRO-Anbindungen große Datenmengen an. Besonders die Tarifierungsanfragen der Vertriebspartner und Intermediäre machen dabei den Großteil der Datenmengen aus. Die Tarifröhner der Makler sowie Endkundenvergleicher wie Check24 oder Verivox stellen Interessenten eine Fülle von Parametern zur Verfügung, um das optimale Produkt für sie zu finden. Diese Parameter, ob es sich nun um verschiedene Bausteine, Versicherungssummen oder Selbstbehalte handelt, können äußerst aufschlussreich für Versicherungsgesellschaften hinsichtlich Produktentwicklung und Vertriebsaktivitäten sein.

Einige Anbieter von Vergleichstools haben bereits erkannt, wie wertvoll diese Daten sind und nutzen sie entsprechend zur Vermarktung. Doch auch Versicherungsgesellschaften selbst können theoretisch solche Daten sammeln und analysieren. Hier setzt die Idee von BiPROanalytics an.



► Abbildung 1:
In BiPROanalytics
gibt es bereits
jetzt umfassende
Analyseansätze
und individuelle
Auswertungs-
möglichkeiten.



Bei Nutzung
dieser Informa-
tionen sind Ab-
satzsteigerun-
gen genereller
Natur von mehr

als 15% genauso möglich wie eine
bessere Selektion einzelner Risi-
ken auf regionaler Basis oder an-
derweitiger Zielgruppen-KPIs. Mit
wenigen richtigen Produkt- oder
leistungsspezifischen Anpassun-
gen können Bereiche, die bisher
nicht generiert oder bedient wur-
den, erreicht werden.

Dabei nutzt BiPROanalytics Log-
Daten aus den Webservices, um
nicht nur Fehlerquellen bei der
Kommunikation zwischen Consu-
mern und Provider aufzuspüren,
sondern auch die Bedürfnisse der
Interessenten besser zu verstehen.
Diese Auswertungen dienen nicht
nur der Recherche der Fehlerquel-
len, sondern ermöglichen es Ver-
sicherungsgesellschaften, Impulse
für die Produktentwicklung und
den Vertrieb zu erkennen, die di-
rekt aus den Anfragen der poten-
ziellen Kunden abgeleitet werden
können (Abbildung 1).

Werden diese Auswertungsbei-
spiele dann noch in verschiedenen
Kombinationen betrachtet, gibt
dies viel Aufschluss über Bedürf-
nisse der Interessenten.

Bereits auf dem Markt vorhandene Anwendungen

Für die Analyse der protokollierten
Daten existiert mittlerweile eine
ganze Palette von Anwendungen.
Verbreitet, weil lizenzfrei und in
vielen Cloud-Umgebungen schnell
verfügbar, sind der „ELK-Stack“
und die Produkte aus der Rei-
he wie Prometheus/ Grafana. Die
meisten aktuellen BiPRO-Web-
service-Umsetzungen können mit
Hilfe dieser Werkzeuge analysiert
werden.

Der Begriff „ELK-Stack“ ist abgelei-
tet aus den genutzten Software-
produkten Elasticsearch, Logs-
tash und Kibana, die eine breite
Palette von Themen abdecken:
Protokollanalyse, Dokumenten-
suche, Sicherheitsinformationen
und Ereignismanagement (SIEM)
sowie Monitoring. Dabei liegt ein
Schwerpunkt der Nutzung im Be-
reich der Erfassung und Visualisie-
rung entsprechender Such- und
Analysekriterien.

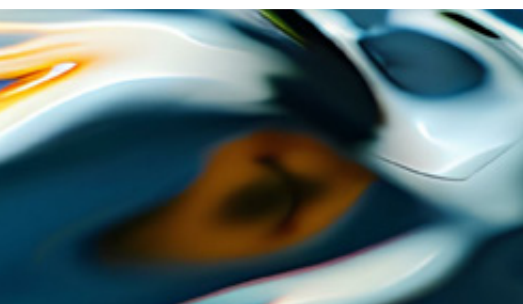
Der technische Weg zu einer Im-
plementierung und Visualisierung
dieser Informationen ist über-
schaubar:

1. Zuerst müssen entsprechende
Logs oder Metriken im BiPRO-
Webservice angelegt werden.
2. Diese Parameter müssen mit
fachlichen Eigenschaften attri-
buiert werden.
3. Anschließend werden sie für
Tools, wie z. B. Grafana, Kibana
oder Splunk zur Visualisierung
bereitgestellt.

Sogar noch einfacher können die
Metriken in den Tools visualisiert
werden, wenn bereits das Fincon-
Produkt BiPROconnect im Einsatz
ist, da die Metriken größtenteils
bereits vorhanden sind, aber auch
einfach erweitert und zur Verfü-
gung gestellt werden können (Ab-
bildung 2).

Beispielhafte Hand- lungsempfehlungen für die Produktent- wicklung

Durch die Datenanalyse lassen
sich verschiedene Ableitungen für
die Produktentwicklungen treffen.
Ein Beispiel dafür ist die Analyse
der Nachfrage nach bestimmten
Berufen in verschiedenen Bran-
chen für die Berufsunfähigkeits-
versicherung. Nehmen wir bei-
spielsweise an, dass die Top 3 der
meistgefragten Berufe aus den Be-



Ein weiteres anschauliches Beispiel ist die Analyse der Selbstbehaltsstufen in der KFZ-Versicherung. In der Praxis haben sich bestimmte Selbstbehaltsstufen wie 300 Euro in der Vollkaskoversicherung und 150 Euro in der Teilkaskoversicherung etabliert und die Versicherungsmathematik wurde entsprechend angepasst. Jedoch kann es vorkommen, dass in der Realität viel höhere Selbstbehaltsstufen gewählt werden, was zu einer Diskrepanz zwischen der berechneten

Beispielhafte Handlungsempfehlungen zur Vertriebssteuerung

Ein konkretes Beispiel hierfür ist die Betrachtung des Nachfragevo-

Ein weiteres Beispiel ist die Analyse der Altersstruktur und die vermehrte Anfrage von Interessenten nach einem Fahrraddiebstahlschutz in der Hausratversicherung mit einem Wert von über 5.000 Euro. Durch diese Erkenntnisse können Zielgruppen identifiziert werden, die ein besonderes Interesse an hochwertigem Fahrradschutz haben. Basierend darauf können Versicherungsunterneh-

[illegible]

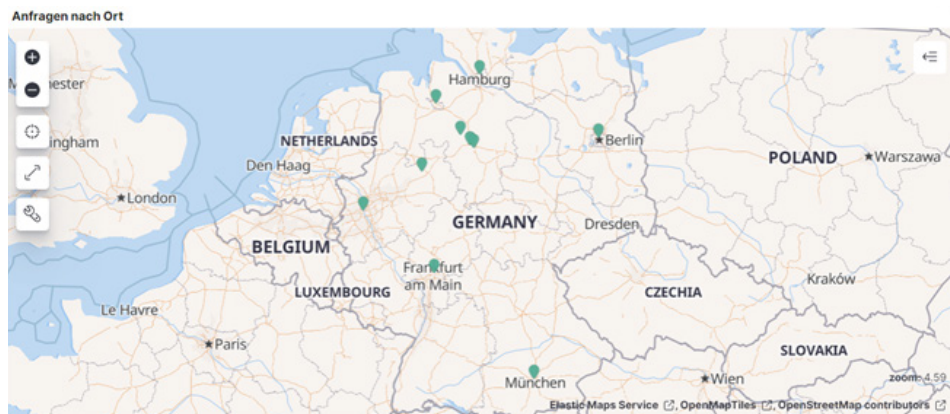
men spezielle Werbekampagnen in Zeitschriften oder auf Social-Media-Kanälen entwickeln, um diese Zielgruppen gezielt anzusprechen und ihre Bedürfnisse optimal zu erfüllen.

KI-gesteuerte Interpretationen der Logdaten

Mit Hilfe von KI-Technologien können die Logdaten noch besser und einfacher in Echtzeit analysiert und interpretiert werden. Maschinelles Lernen ermöglicht es, Muster und Zusammenhänge in den Daten zu erkennen, die für das Produktmarketing und die Vertriebssteuerung von entscheidender Bedeutung sind. So können Versicherungsunternehmen gezielt auf die Bedürfnisse ihrer Kunden eingehen und ihre Produkte und Dienstleistungen entsprechend anpassen.

Ein zentraler Aspekt von BiPROanalytics ist die Möglichkeit, fachliche Ableitungen aus den analysierten Daten zu generieren. Das bedeutet, dass nicht nur statistische Kennzahlen betrachtet werden, sondern auch fachliches Know-how einfließt. Auf Basis dieser Ableitungen können konkrete Handlungsempfehlungen für das Produktmarketing und die Vertriebssteuerung abgeleitet werden.

Im Bereich des Produktmarketings können BiPROanalytics-Erkenntnisse dazu genutzt werden, das Produktportfolio gezielt zu erweitern oder anzupassen. Durch die Identifizierung von Trends und Kundenpräferenzen können neue Produkte entwickelt werden, die genau auf die Bedürfnisse der Zielgruppe zugeschnitten sind. Darüber hinaus können bestehen-



▲ Abbildung 3: Beispiel für die Vertriebssteuerung mit BiPROanalytics.

de Produkte und Tarife optimiert werden, um wettbewerbsfähig zu bleiben.

Fazit:

Die Nutzung von BiPROanalytics eröffnet Versicherungsunternehmen bedeutende Möglichkeiten zur Weiterentwicklung ihrer Produkte und zur effektiven Steuerung ihres Vertriebs. Durch die Analyse von Daten aus BiPRO-Webservices können wertvolle Einblicke in die Bedürfnisse und Präferenzen von Kunden gewonnen werden. Diese Einblicke ermöglichen nicht nur die gezielte Entwicklung maßgeschneiderter Produkte für spezifische Zielgruppen, sondern auch eine effiziente Ausrichtung der Vertriebsaktivitäten.

Die Verwendung von Analysewerkzeugen wie dem ELK-Stack ermöglicht eine umfassende Auswertung der protokollierten Daten, während KI-Technologien die Interpretation und Nutzung dieser Daten in Echtzeit verbessern. Diese Ansätze bieten Versicherungsunternehmen die Möglichkeit, auf Basis fundierter Erkenntnisse ihre Produktportfolios anzupassen, neue Trends zu identifizieren und ihre Vertriebsstrategien zu optimieren.

Durch die Integration von BiPROanalytics in ihre Geschäftsprozesse können Versicherungsunternehmen ihre Wettbewerbsfähigkeit stärken und gleichzeitig einen Mehrwert für ihre Kunden schaffen, indem sie deren Bedürfnisse noch besser verstehen und bedienen können.

BiPROanalytics ist eine Dienstleistung der Fincon Reply GmbH. Analysieren und visualisieren Sie mit uns Ihren Datenschatz. Sprechen Sie uns an!



MARVIN DIETRICH

Senior Consulting und BiPRO-Experte, Fincon Reply GmbH



JAN BADE

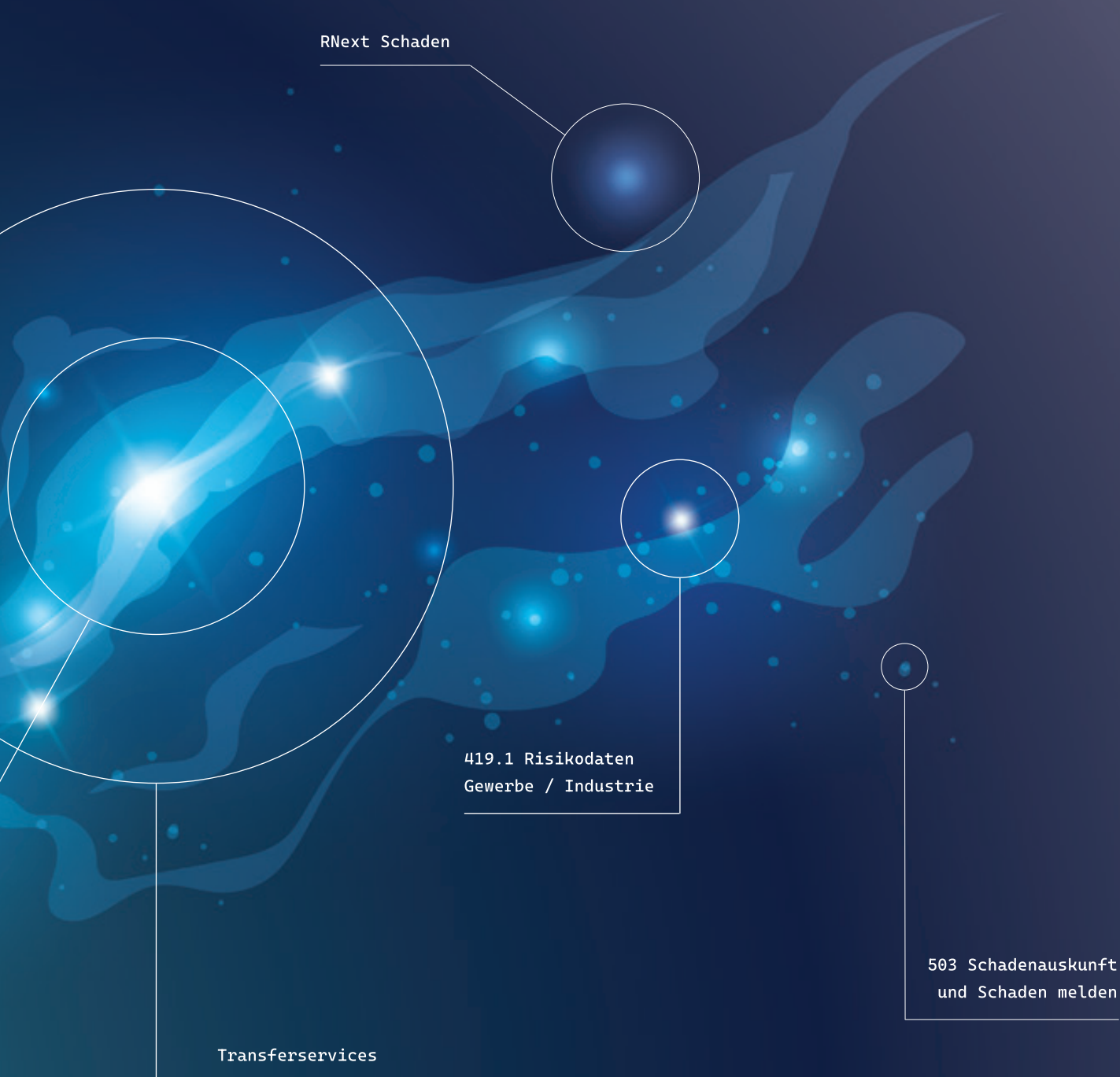
Teamlead BiPRO-Consulting, Digitalisierung und Prozesse, Fincon Reply GmbH

Das neue BiPRO-Radar ist da!

Wer sich mit der Implementierung von BiPRO-Schnittstellen beschäftigt, stellt sich in der Regel auch die Frage, welche Normen wie und vor allem von wem genutzt werden. Um sich hier einen Überblick zu verschaffen, hieß es bisher, mühselig die eigenen Kontakte abzufragen. Das BiPRO-Radar schafft Abhilfe und einen transparenten Überblick.

430 Maklerpost





Machen wir uns alle nichts vor, die Umsetzung der BiPRO-Normen ist mit Aufwand verbunden. Um vorhandene Ressourcen sinnvoll einzusetzen, muss klar sein, welche der vielen Normen als nächste angegangen werden soll – sei es als Implementierung beim Versicherer, beim MVP oder bei der Anpassung von Prozessen im Vermittlerunternehmen. Einfluss darauf hat neben der

eigenen strategischen Ausrichtung vor allem auch die Verbreitung im Markt. Denn nur wenn möglichst viele der relevanten Partner die jeweilige Norm ebenfalls einsetzen, rechnet sich die Investition. Aber auch nach einer Implementierung möchte man sich von Zeit zu Zeit einen Überblick verschaffen, wer die gleichen Normen nutzt bzw. wer sich als weiterer Anbindungspartner anbietet.



In den letzten Jahren fehlte eine verlässliche Informationsquelle für genau solche Informationen. „BiPRO-Veteranen“ werden sich noch an das alte BiPRO-Radar erinnern. Die Idee war damals schon gut und sinnvoll – wir müssen uns alle an die eigene Nase fassen, dass es nicht funktioniert hat. Denn egal wie gut die Plattform ist, nur wenn fortlaufend aktuelle Daten eingepflegt sind, kann das BiPRO-Radar den vollen Nutzen entfalten.

Im Fokus des Radars stehen die „echten“ Umsetzungen. Daher können auch ausschließlich Unternehmen am Radar teilnehmen, die als Provider oder Consumer agieren. Reine Beratungsleistungen zur Implementierung oder Nutzung von Normen wird das Radar nicht beinhalten. Außerdem können Vermittler, die BiPRO-Normen technisch nicht selbst anbinden, sondern dafür ihr MVP nutzen, am Radar teilnehmen.

Das BiPRO-Radar steht und nun

heißt es, es für maximale Transparenz durch möglichst viele Unternehmen zu befüllen:

Im ersten Schritt wurden die sogenannten „Hauptansprechpartner“ benachrichtigt und für die Eingabe berechtigt. Sie sind sich nicht sicher, wer das bei Ihnen im Unternehmen ist? Kein Problem, die Geschäftsstelle hilft gerne weiter. Oft wird dieser primäre Ansprechpartner aber nicht derjenige sein, der für die Befüllung des Radars zuständig ist oder alle erforderlichen Informationen hat. Es ist auch möglich, mehrere Mitarbeiter zur Dateneingabe zu berechtigen, wenn beispielsweise TAA und Non-TAA oder Personen und Komposit von unterschiedlichen Teams bearbeitet werden. (vgl. Infografiken)

Wenn Sie sich mit der Eingabe beschäftigen werden Sie sehen, dass neben der reinen Umsetzung auch weitere Informationen abgefragt werden. Denn häufig ist es nicht nur interessant, ob eine Norm umgesetzt wurde, sondern auch wie

umfangreich. Als Makler möchte ich vor einer Anbindung schnell nachgucken können, wie groß der Anteil der Dokumente mit dem ungeliebten Grund „sonstiges“ ist. Und als Versicherer interessiert es mich, ob über die 500er-Norm nur Daten vom Consumer abgerufen oder auch bilaterale Änderungsprozesse unterstützt werden. Bei der Konzeption haben wir im MAUS immer wieder mit uns gerungen, welche weiteren Fragen wertvolle Informationen bringen und welche nur den Zeitaufwand beim Ausfüllen erhöhen – und dementsprechend natürlich keinen Eingang ins Radar gefunden haben.

Das BiPRO-Radar ist mit dem Fokus auf das Wesentliche folglich einfach zu befüllen und bietet gleichzeitig einen umfassenden Service für alle BiPRO-Beteiligten. Wir vom KT Labeling des Marktausschusses, die viel Herzblut in die Entwicklung investiert haben, freuen uns auf eine umfangreiche Befüllung und rege Nutzung, da-

Zugang zum BiPRO-Radar leicht gemacht:

1.

Die Hauptansprechpartner der Mitgliedsunternehmen des BiPRO e.V. erhalten grundsätzlich eine Zugangsberechtigung zum BiPRO-Radar.



mit dieses Radar als ein erfolgreiches und für die gesamte Community nützliches Tool stetig wächst. Das Radar kann nur dann ein Erfolg werden, wenn möglichst viele Mitglieder der Community daran teilnehmen. Und alle haben etwas davon:

- Versicherer können erkennen, welche Normen verbreitet und von den bei den Consumern verbreitet und gewünscht sind und so ihre Budgets zielgerichtet gezielt in die richtigen Normen investieren.
- Vermittler können sich informieren, ob für sie wichtige Versicherer einen Service unterstützen, bevor sie ihn in ihre eigenen Prozesse integrieren
- MVP-Hersteller können sich einen Marktüberblick verschaffen, welche Normen in einer ausreichenden Breite am Markt angeboten werden, um sie selbst zu implementieren.
- Der Verein kann erkennen, welche Themen aus der bunten Welt der Normen eine hohe Relevanz haben und seine Aktivitäten entsprechend steuern

Wir als KT Labeling des Marktausschusses sind fest davon überzeugt, dass das Radar uns weiter-

bringen kann und haben daher viel Zeit und „Gehirnschmalz“ in die Konzeption und Entwicklung investiert.

Jetzt bitten wir Sie um Ihre Unterstützung, um es zu einem nützlichen Werkzeug für die gesamte Community zu machen!

Zugangsberechtigungen für weitere BIPRO-Experten im Mitgliedsunternehmen können jederzeit von der Vereinsgeschäftsstelle erteilt werden, indem der Hauptansprechpartner eine E-Mail - mit den Mailadressen der weiteren, zu berechtigenden Teamkollegen - unter dem Stichwort „Zugang“ an radar@bipro.net schickt.



SARAH HESSE
Managerin
Business
Consulting,
BROCKHAUS AG

▼ WERBEANZEIGE:



Die Branchenlösung als Mission

Unabhängig vergleichen. Erfolgreich beraten.

Vom Tarifvergleich bis zur Antragsübermittlung:

Wir arbeiten an der besten Software für die Versicherungsbranche.

comparit ist die neue, unabhängige Vergleichsplattform für Lebens-, Kranken-, Sach- und KFZ-Versicherungen



Zuverlässigkeit und stetige Verbesserung der BiPRO-Suite BISS/XALEO durch die BISS GmbH

Die BISS GmbH hat sich als verlässliches Mitglied des BiPRO-Netzwerkes etabliert und arbeitet unaufhörlich an der Verbesserung der BiPRO-Suite BISS/XALEO. Unser Engagement im Netzwerk und die kontinuierliche Weiterentwicklung unseres Produktes stehen im Zentrum unserer Unternehmensphilosophie.

Wir verstehen die dynamischen Anforderungen unserer Kunden und reagieren darauf mit fortschrittlichen Lösungen, die auf Zuverlässigkeit, Benutzerfreundlichkeit und Effizienz ausgerichtet sind.

Einbindung in das BiPRO-Netzwerk

Als aktives Mitglied des BiPRO-

Netzwerkes profitiert die BISS GmbH von einem intensiven Austausch mit anderen Akteuren der Branche. Diese Kooperation ermöglicht es uns, aktuelle Trends und Technologien schnell zu adaptieren und in unsere Produktentwicklung einfließen zu lassen. Unsere Präsenz im Netzwerk gewährleistet, dass wir stets auf dem neuesten Stand sind und unser Produkt BISS/XALEO kontinuierlich den Marktanforderungen anpassen können.

Einführung der regelmäßigen BISS/XALEO User-Group

Im Jahr 2024 wird die BISS GmbH eine regelmäßig tagende User-Group für Nutzer von BISS/XALEO einführen. Diese Gruppe soll eine Plattform bieten, auf der Nutzer direkt Feedback geben, Verbesserungsvorschläge einbringen und die Entwicklungsrichtung mitbestimmen können. Die User-Group ist ein wesentlicher Bestandteil unserer Strategie, um die Bedürfnisse unserer Kunden besser zu verstehen und umzusetzen.

Zielsetzung der User-Group

Die Hauptziele unserer User-Group sind:

Wir sprechen **BiPRO**

Consumer
& Provider

b+m BiPRO Manager

Alle am Markt relevanten Normen im
b+m BiPRO **Manager** als Services in
beide Richtungen

Jederzeit alles im Blick mit
BiPRO **Monitor** & BiPRO **Client**



BiPRO Top-Anwender seit 2017



bipro-manager.com

SHOWCASES
mit Thomas Beckmann



b+m Informatik AG

▲ WERBEANZEIGE:

STETIGE PRODUKTVERBESSERUNG

Durch regelmäßiges Feedback der Nutzer streben wir danach, BISS/XALEO fortlaufend zu optimieren und an neue Anforderungen anzupassen.

VERBESSERUNG DER KOMMUNIKATION ZWISCHEN VERSICHERERN UND MAKLERN

Wir möchten die Kommunikationswege zwischen den verschiedenen Akteuren im Versicherungsmarkt effizienter gestalten, um so die Zusammenarbeit und den Informationsfluss zu verbessern.

WEITERENTWICKLUNG DER NORMEN

Die User-Group wird aktiv in die Gestaltung und Anregung neuer Normen oder Ergänzungen im Rahmen des BiPRO-Netzwerkes involviert sein, um die Standards in der Branche weiterzuentwickeln durch gemeinsame Entwicklungsanträge.

Offene Einladung an Interessenten

Nicht nur bestehende Nutzer, sondern auch Interessenten sind herzlich eingeladen, an den Sitzungen der User-Group teilzunehmen. Als Gast haben Sie die Möglichkeit, Einblicke in die Funktionsweise und den Nutzen von BISS/XALEO zu erhalten und können aktiv an der Diskussion und Weiterentwicklung teilnehmen.

Ihre Mitgestaltung ist gefragt!

Wir ermutigen Sie, als Teil der BISS/XALEO Community, sich aktiv in die User-Group einzubringen. Ihre Erfahrungen und Ihr Feedback sind für uns von unschätzbarem Wert und tragen maßgeblich zur Verbesserung unseres Produkts bei. Treten Sie in Kontakt mit uns, um mehr über die Möglichkeiten der Teilnahme zu erfahren oder sich für die nächste User-Group anzumelden. Besuchen Sie unsere Website (www.biss-xaleo.com) oder kontaktieren Sie uns direkt

über xaleo@biss-net.com, um weitere Informationen zu erhalten.

Zusammenfassung

Die BISS GmbH ist stolz darauf, durch die Einbindung in das BiPRO-Netzwerk und die Initiierung der BISS/XALEO User-Group, eine führende Rolle in der Entwicklung zuverlässiger und innovativer Softwarelösungen für die Versicherungsbranche zu spielen. Wir laden Sie ein, Teil dieser spannenden Reise zu sein und mit uns gemeinsam die Zukunft der Versicherungstechnologie zu gestalten.

Ihr direkter Kontakt zu uns:

BISS GmbH
Marie-Curie-Straße 4
26129 Oldenburg
www.biss-net.com
www.biss-xaleo.com
xaleo@biss-net.com



**MATTHIAS
BRAUCH**
Geschäftsführer,
BISS GmbH



Nachhaltigkeit in der Versicherungsbranche

Christian Buchholz arbeitet als Innovation Coach, Change-Experte und Vortragsredner. Der Gründer und Geschäftsführer des verrocchio Institutes hat in 26 unterschiedlichen Ländern gearbeitet und eine Vielzahl von Unternehmen bei radikalen Transformationen begleitet.

Wie kann Nachhaltigkeit konkret in der Versicherungsbranche umgesetzt werden?

Nachhaltigkeit ist kein Randthema mehr, sondern wird immer mehr zu einem zentralen Aspekt des Handelns in vielen Branchen. Häufig wird dabei aber nur über den Begriff der Klimaneutralität der

eigenen Aktivitäten gesprochen, dabei umfasst Nachhaltigkeit viel mehr. Ein guter Startpunkt für ein breiteres Engagement sind dabei die SDG (Sustainable Development Goals) der Vereinten Nationen (UN). Diese Ziele bieten einen umfassenden Rahmen, um die dringendsten globalen Herausforderungen anzugehen, darunter Themen wie Armut, Ungleichheit, Klimawandel, Umweltzerstörung, Frieden und Gerechtigkeit. Eine Diskussion im Unternehmen über den Status der eigenen Organisa-

tion in Bezug auf die 17 Ziele und die Definition von passenden Zielsetzungen kann ein erster Schritt in die Umsetzung sein und die Perspektive auf das Thema Nachhaltigkeit erweitern.

Fokussiert man sich auf den Klimaschutz (SDG 13: Maßnahmen zum Klimaschutz) unterscheidet man die Aktivitäten und Einflussmöglichkeiten zwischen Scope 1 (direkte Emissionen aus Quellen, die sich im Besitz oder unter der Kontrolle des Unternehmens be-



verbessern, Firmen-Kfz auf umweltfreundliche Alternativen umstellen (Scope 1) oder durch den Bezug von erneuerbaren Energien ihre Scope-2-Emissionen senken. Spannend, aber auch komplexer wird es im Scope 3. Versicherungsunternehmen haben z. B. durch ihre Investitionspolitiken und das Underwriting großen Einfluss auf Scope-3-Emissionen. Sie können Nachhaltigkeitskriterien in ihre Anlageentscheidungen einbeziehen und Policen entwickeln, die nachhaltiges Verhalten fördern.

Wie bewerten Sie die aktuelle Nachhaltigkeitslage in der Versicherungsbranche? Welche Fortschritte wurden in den letzten Jahren erzielt?

finden), Scope 2 (indirekte Emissionen aus der Erzeugung der bezogenen Energie, wie Strom, Dampf, Wärme und Kühlung, die das Unternehmen für seine Operationen verbraucht) und Scope 3 (Emissionen als Folge der Aktivitäten des Unternehmens aus Quellen, die weder im Besitz noch unter der Kontrolle des Unternehmens sind). Da die Versicherungsbranche keine klassischen Güter wie ein Industrieunternehmen produziert ist der Einfluss auf das Klima im Rahmen von Scope 1-2 in der Regel weniger ausschlaggebend, dieser sollte aber natürlich trotzdem in eine Nachhaltigkeitsstrategie integriert werden. So können Versicherungsunternehmen ihre direkten Emissionen reduzieren, indem sie beispielsweise ihre Gebäudeenergieeffizienz

Aktuelle Studien (z. B. Konsumentenstudie Nachhaltigkeit, EY, 2023) zeigen, dass Nachhaltigkeitsaspekte für 82% der Verbraucher eine wichtige Rolle in zukünftigen Kaufentscheidungen spielen, über 90% würden sich auch bei Versicherungsprodukten für ein nachhaltiges Produkt entscheiden. Dieses Potenzial sehe ich sowohl von der Produktseite her als auch bei Beratung und Dienstleistung noch nicht ausgeschöpft. Zwar ist der Anteil an nachhaltigen Produkten gestiegen, es findet aber bei vielen Marktteilnehmern noch kein umfassender Fokus auf das Thema Nachhaltigkeit statt bzw. man beschränkt sich auf marketingwirksame Einzelaktivitäten ohne langfristige Strategie. Hier hat die Versicherungsbranche im Vergleich zu anderen Branchen sicherlich noch Nachholbedarf.

Welche konkreten Auswirkungen hat die Nachhaltigkeit auf die Geschäftsmodelle und Praktiken von Versicherungsunternehmen?

Wird Nachhaltigkeit wirklich ernst genommen, sind die Auswirkungen tiefgreifend und betreffen sowohl interne Betriebsabläufe als auch die Art und Weise, wie Versicherungsprodukte entwickelt, vermarktet und verkauft werden. Produktentwicklung, Risikobewertung, Anlagestrategien und Betriebsabläufe müssen unter die Lupe genommen und nachhaltiger gestaltet werden. Neben der finanziellen Rendite muss auch die ökologische Rendite eine Rolle spielen. Dies erfordert vor allem eine Vielzahl von neuen Ideen und Konzepten, die oft mit üblichen Standards und Gedankenmustern brechen müssen, um erfolgreich zu sein.

Welche Herausforderungen und Chancen sehen Sie in Bezug auf nachhaltige Versicherungsprodukte und -dienstleistungen?

Aktuell gibt es noch große Herausforderungen bei den regulatorischen Rahmenbedingungen für nachhaltige Versicherungsprodukte und -dienstleistungen. Versicherungsunternehmen müssen sich auf wechselnde Vorschriften und Standards einstellen, wodurch die Planung und Umsetzung ►

WIR HELFEN DABEI, DASS SIE ALLES IM GRIFF HABEN.

#MachenWirGern

Barmenia Krankenversicherung AG
Barmenia-Alle 1
42119 Wuppertal

Weitere Informationen zu allen Services und
Leistungen unter www.maklerservice.de



Barmenia
EINFACH. MENSCHLICH.

▲ WERBEANZEIGE

nachhaltiger Produkte erschwert und eine agile Produktentwicklung notwendig wird. Zudem sind trotz der gestiegenen Kundenakzeptanz immer noch intensive Aufklärungs- und Marketingbemühungen bei den unterschiedlichen Zielgruppen erforderlich, was den Vertrieb von nachhaltigen Produkten aufwändiger macht im Vergleich zu herkömmlichen Angeboten.

Unternehmen, die diese Chance nutzen, sich frühzeitig aufstellen und das Thema Nachhaltigkeit als wichtigen Teil ihrer Zukunftsstrategie sehen, haben auf der anderen Seite eine einmalige Chance einen Wettbewerbsvorteil zu entwickeln, der sich in Zukunft auszahlen wird. Beispiele aus anderen Branchen wie z. B. Patagonia (Outdoor-Bekleidung) machen vor, wie sich mit einer radikal nachhaltigen

Unternehmensstrategie eine einzigartige Markenpositionierung entwickeln lässt.

Wie kann das Thema Nachhaltigkeit bei den Mitarbeitern im Unternehmen stärker verankert werden und wie kann die Motivation zur Umsetzung erhöht werden?

Nach unseren Erfahrungen im verrocchio Institute müssen drei Faktoren erfüllt sein, damit Nachhaltigkeit in der Organisation entstehen kann und in die Umsetzung kommt. Diese drei Faktoren sind:

Veränderungsbereitschaft, Veränderungskompetenz und Veränderungsmöglichkeit. Sobald einer oder mehrere dieser Faktoren nicht erfüllt und gelebt werden, kann Nachhaltigkeit im Unternehmen nicht erfolgreich umgesetzt werden.

VERÄNDERUNGSWILLE

Ich erlebe in vielen Unternehmen ein starkes Bewusstsein für das Thema Nachhaltigkeit und einen Wunsch vieler Mitarbeiter, dieses Thema in die Unternehmensabläufe zu integrieren. Häufig tritt im Alltag aber der Kostendruck oder das dringende Kundenprojekt in den Fokus der Aktivitäten und das Nachhaltigkeitsprojekt bekommt schnell weniger Aufmerksamkeit und Ressourcen.

Eine wichtige Aufgabe ist es daher,

das Bewusstsein zu erhöhen für die Auswirkungen des eigenen Handelns (z. B. auf den Klimawandel). Konkret gehen wir z. B. häufig mit Teilnehmern für einen Workshop nicht in das nahegelegene Hotel, sondern in den Wald, um die Auswirkungen von Klimaveränderungen vor Ort zu erleben. Dies macht die Dringlichkeit von Verhaltensveränderungen bewusst und erhöht deutlich die Energie mit denen die Teilnehmer im Anschluss an die Umsetzung gehen.

Ein zweiter Ansatzpunkt kann sein, mit Teilnehmern Zukunftsszenarien zu erarbeiten.

siehe <https://www.innovation.wiki/de/navigator/wie-arbeite-ich-mit-zukunftsszenarien/>



Hier werden gemeinsam unterschiedliche Szenarien entwickelt, die mit den Auswirkungen von Umweltveränderungen und neuen Regularien zu tun haben. Auch dadurch entsteht ein gesteigertes Bewusstsein für die Notwendigkeit von nachhaltigen Unternehmensabläufen, die sich im Nachgang auch in der Umsetzungsenergie zeigen.

VERÄNDERUNGSKOMPETENZ

Sollen in einem gemeinsamen Workshop nachhaltige Ideen für neue Betriebsabläufe oder Produkte und Dienstleistungen gefunden werden, so fehlt den Beteiligten häufig das notwendige Methodenwissen, um umsetzbare Konzepte zu entwickeln. Beispiel: Bei einem Brainstorming zu

Nachhaltigkeit im Unternehmen entstehen nur Ideen wie E-Autos oder Reduzierung von Drucksachen). Klassische kundenzentrierte Herangehensweisen wie Design Thinking stoßen ebenfalls an ihre Grenzen bzw. müssen angepasst werden. Eine erfolgreiche Herangehensweise in der nachhaltigen Ideenentwicklung ist z. B. der Einsatz von speziellen Sustainable Inspiration Cards, die eine Vielzahl von nachhaltigen Blickwinkeln als Inspiration in den Entwicklungsprozess integrieren. So lassen sich auch mit wenig Know-how über nachhaltige Herangehensweisen in kurzer Zeit konkrete und umsetzbare Projekte entwickeln.

VERÄNDERUNGSMÖGLICHKEIT

Nachhaltige Projekte scheitern in vielen Unternehmen daran, dass das bestehende Geschäftsmodell Nachhaltigkeit nicht mitdenkt. Somit findet das Thema in der strategischen, aber auch in der operativen Umsetzung (z. B. den Zielvereinbarungen) nicht statt. Mittlerweile gibt es Werkzeuge wie den Sustainable Business Model Tree, die sowohl den Kunden, als auch die Auswirkungen auf den Planeten integrieren und daraus ein zukunftsfähiges Geschäftsmodell entwickeln. Erst dadurch wird Nachhaltigkeit von einem Kostenfaktor zu einem wesentlichen Bestandteil des unternehmerischen Erfolgs.



CHRISTIAN BUCHHOLZ

Gründer und Geschäftsführer, verrocchio Institut. Er schrieb mehrere Bücher zum Thema Innovation und ist u. a. Herausgeber des „Innovator's Dictionary“. Sein neues Buch „Das große Handbuch Nachhaltigkeit“ erscheint Mitte 2024 im Vahlen Verlag.

WERBEANZEIGE ►



- Mehrere
Veranstaltungen in
Folge

- 90 Minuten zu
einem Schwerpunkt

- Aus dem
BiPRO-Studio

Nächste
Veranstaltung zum
Thema:

**Unterwegs
mit RNext**

7. Juni 2024
10:00 Uhr bis
11:30 Uhr



www.bipro.net/termine/bipro-streaming/

Was haben easy Login und ein Fahrradhelm gemeinsam?

Stellen Sie sich vor: Sie radeln entspannt durch eine malerische Landschaft und die Sonne wärmt Ihr Gesicht. Alles scheint perfekt, bis plötzlich ein Hindernis auftaucht und Sie aus dem Gleichgewicht geraten. In dieser kritischen Sekunde, wenn alles ins Wanken gerät, müssen Sie blitzschnell reagieren. Sie schaffen es und verhindern einen Sturz. Puh, Glück gehabt, es ist nichts passiert.

Doch jetzt, wo die Gefahrensituation vorüber ist und das Herz nicht mehr rast, denken Sie: Zum Glück war mein Kopf durch einen Helm geschützt, das hätte sonst übel ausgehen können.

Der digitale Fahrradhelm für Ihre Vertriebspartner

So, wie Sie also Ihren Kopf bei Stürzen schützen, sollten Sie auch die digitalen Daten Ihrer Versicherungsnehmer schützen. Besonders, wenn es sich dabei um sensible Gesundheitsinformationen wie z. B. Vorerkrankungen handelt. Ohnehin rücken Anforderungen aus DORA und VAIT das wichtige Thema der Daten- und IT-Sicherheit immer stärker in den Fokus der Branche.

Wer „A“ sagt muss auch ... IT-Kapazitäten haben

Bewusstsein und guter Wille zur Datensicherheit sind das eine. Planung, IT-Ressourcen, Betrieb und Wartung einer eigenen Anmelde-Lösung das andere. Genau hier kann die Brancheninitiative Single Sign-On e.V. (SSO) helfen: Mit ihrer 100%igen Tochter easy Login bietet sie seit beinahe 15 Jahren eine sichere und etablierte Authentifizierungstechnologie für Vermittler. Dadurch müssen

Versicherer keine eigene 2-Faktor-Authentifizierung aufbauen und pflegen, sondern profitieren von der BSI sicherheitszertifizierten TGIC-Technologie, die easy Login einsetzt.

Gleichzeitig ergibt sich für Versicherer durch die Teilnahme bei easy Login ein weiterer Vorteil: Kostenteilung. Über alle teilnehmenden Versicherer werden die anfallenden Aufwände für Weiterentwicklungen, Wartung, Betrieb, Zertifizierungen, Penetrationstests sowie Support und Vermarktung durch ein Cost-Sharing-Modell gleichmäßig aufgeteilt.



Mit Schwung zum Erfolg: Die Customer Journey im Blick

Umgekehrt profitieren auch die Vermittler: Bietet jeder Versicherer seine eigene 2-Faktor-Authentifizierung (2FA) an, haben Makler wieder keine einheitliche Anmelde­lösung. Setzt hingegen jeder Versicherer auf denselben Standard, müssen Makler nur eine SMS-TAN oder eine TOTP-App nutzen und können schneller zwischen ihren Produktgebern hin und her navigieren.

easy Login kümmert sich um die Bereitstellung des zweiten Anmeldefaktors. Dadurch ist auf Seiten des Versicherers auch keine Nutzerführung für den Download von Apps, für das Hinterlegen von Handynummern oder für das Einlesen von QR-Codes nötig.

Zusätzlich bietet easy Login seit 2021 eigene PC- und Mobile-Apps an, die mit den gängigen Betriebssystemen Windows 10, Windows 11, iOS und Android kompatibel sind. Gleichzeitig werden so gut wie alle Endgeräte unterstützt: PC, Laptop, Mac, Smartphone oder Tablet. Und auch für Hardware-Liebhaber gibt es eine Lösung: Das TOTP-Gerät REINER SCT, das Vermittler zu easy Login-Vorzugs­konditionen erwerben und für das Erzeugen eines TOTP nutzen können. Da ist für jeden etwas dabei.

Alle Apps sind deutschsprachig und überzeugen mit einem aufgeräumten Design. Außerdem ist die Nutzerführung direkt auf easy Login-Nutzer zugeschnitten.

Voll in Fahrt: Vermittler sind zufrieden mit easy Login

Zugegeben: Der Login mit nur einem Faktor ist bequemer. Aber sind sichere Login-Daten wirklich so unbequem? Und sollte „bequem“ wichtiger sein als „sicher“? Das eine schließt das andere nicht aus. Man muss Prozesse nur ganzheitlich und aus der Anwenderperspektive betrachten.

Ein Beispiel ist das Ergebnis des Volkswahl Bundes aus dem dvb-Makleraudit 2023: Im letzten Jahr konnte der Versicherer für seine technische Vertriebsunterstützung

erneut die Gold-Platzierung holen. Gleichzeitig ist der Volkswahl Bund Gründungsmitglied von easy Login und setzt seit 15 Jahren für mittlerweile weit über 10.000 Vertriebspartner für die Anmeldung an dessen E-Auskunft (Extranet) und BiPRO-Services ausschließlich auf easy Login.

Und noch ein weiteres Ergebnis spricht für ein gutes Nutzerlebnis „trotz“ zweitem Anmeldefaktor: 83,1 % der befragten Vermittler zeigten sich bei der Nutzerbefragung 2023 insgesamt „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“ mit easy Login.

91,8 % Support-Zufriedenheit: Mit easy Login auf der Überholspur

Produkte und Extranets können noch so gut ausgearbeitet sein: Lässt sich die „Tür“ zu den digitalen Services der Versicherer nicht einfach und zuverlässig öffnen, ist Frust auf Vermittlerseite vorprogrammiert.

Aber auch hier unterstützt easy Login: Passwörter zurücksetzen oder ändern, die Wahl des Login-Verfahrens, das Erstellen und Herunterladen eines digitalen Zertifikats und vieles mehr entfällt auf dem easy Login Maklerservice. Mit viel Fingerspitzengefühl und einem offenen Ohr hilft der Support bei allen Anliegen rund um Anmeldefragen der Vermittler.

Und das kommt an: 91,8 % der von easy Login zuletzt befragten Vermittler sind mit der Reaktionsgeschwindigkeit, telefonischen Erreichbarkeit und der fachlichen Hilfestellung des Supports „sehr zufrieden“ oder „zufrieden“.



Zufriedene Vermittler halten wiederum eher an einer Direktvereinbarung mit ihrem Versicherer fest.

Alle Wege führen zu BiPRO

Der Einstieg in Extranets ist durch easy Login also sicherer und einheitlicher. Aber was ist mit BiPRO-Services? Vermittler wollen von ihren Versicherern schließlich mit digitalen Daten versorgt werden.

Auch hier bietet easy Login Lösungen: Entweder den „hauseigenen“ easy Client oder ein digitales Zertifikat für die Nutzung im Maklerverwaltungsprogramm (MVP).

Der easy Client ist eine Webanwendung, über die Vermittler nicht nur in die Extranets ihrer Produktgeber gelangen, sondern zusätzlich die digitale Post nach BiPRO-Standard abrufen oder per Deeplink in das Extranet springen können. Konzipiert wurde er im Jahr 2012 und verschafft seitdem einen einfachen Zugang zu den digitalen Angeboten der teilnehmenden Versicherer. Im Rahmen einer „Generalüberholung“ wurde die lokal zu installierende Software Ende 2022 von einer modernen Webanwendung abgelöst.

Für Vermittler, die bereits ein BiPRO-fähiges MVP nutzen, bietet easy Login ein digitales Zertifikat an. Das easy Login-Zertifikat hat den großen Vorteil, dass Vermittler dieses für 15 Versicherer auf einmal nutzen können und die Abholung von BiPRO-Services so nicht für jeden Versicherer einzeln im MVP konfigurieren und mit Authentifizierungsdaten versehen müssen.

Geben Sie Ihren Vertriebspartnern Rückenwind

Was also tun, um den Einstieg in das Extranet möglichst sicher, aber für die Vertriebspartner trotzdem noch komfortabel zu gestalten? Und um die BiPRO-Post barrierearm bereitzustellen? Die Lösung: Eine Mitgliedschaft im Single Sign-On e.V.

Mit dem Single Sign-On e.V. und dessen 100%iger Tochtergesellschaft easy Login GmbH wurde vor nunmehr knapp 15 Jahren eine Brancheninitiative geschaffen, die sich an alle richtet:

1. Versicherer, die ihre digitalen Services den Vermittlern leichter zugänglich machen wollen.
2. Vermittler, denen einheitliche Zugangswege und geschützte Daten wichtig sind. Und

3. Softwarehersteller, die in Ihren Maklerverwaltungsprogrammen (MVPs) für die Datenabholung eine sichere Authentifizierung für so viele Versicherer wie möglich anbieten möchten.

Um zur Einstiegsfrage zurückzukommen: Was also haben ein gut sitzender Fahrradhelm und easy Login gemeinsam? Ganz einfach: Beide begleiten Sie sicher durch den Alltag.

Werden Sie Mitglied bei easy Login und bieten Sie Ihren Vertriebspartnern Sicherheit und Service gleichermaßen!

easy Login GmbH
Marek Ullrich
E-Mail: ullrich@easy-login.de
Telefon: 0921 75758 558



SARAH FORSTER
Marketingmanagerin,
easy Login GmbH



MAREK ULLRICH
Geschäftsführer,
easy Login GmbH

Unsere Mitglieder:







Bestandsübertragungen

Künstliche Intelligenz

Versichererpost

Inputmanagement

Status-Monitoring

BiPRO Tag 2024:

Besuchen Sie uns am **Stand 7**

softproject.de

▲ WERBEANZEIGE:

▼ WERBEANZEIGE:



 **BISS/XALEO**

- › verlässlich
- › nachhaltig
- › zukunftsorientiert

Das sind wir, Ihre
BiPRO-Experten!

Kontakt:

www.biss-xaleo.com

info@biss-net.com

IMPRESSUM

 **getPROZESSBOTE**

getProzessbote
BiPRO e.V.
Marienburger Str. 28
40667 Meerbusch

HERAUSGEBER:

BiPRO e.V., vertreten durch den
geschäftsführenden Präsidenten
Frank Schrills

REDAKTION

Jonas Scharner,
Petra Ahrendt

GESTALTUNG, SATZ UND LAYOUT:

Jan Wyes,
Julia Grillenberger

ERSCHEINEN:

unregelmäßig


Prozesse | Normen | Community



*Der nächste BiPRO-Tag findet am 4. und 5.6.2025 statt!
Wir freuen uns drauf dich wiederzusehen!*

#BiPROverbindet