

A background image showing a group of people from a high angle, looking down at their smartphones. One person in the foreground is wearing a yellow jacket and a brown bag. Another person is wearing a striped sweater. The scene is brightly lit, suggesting an outdoor setting.

Gemeinsam. Digital. Zukunftssicher

BiPRO-Radar als Impulsgeber

Das Radar schafft Transparenz und gibt Aufschluss über die Nutzung der BiPRO-Normen in der Versicherungsbranche.

ab Seite 6

Zusammen Wachsen

Wie geht Vertriebsintegration, wenn zwei Versicherer – führend in der Implementierung von BiPRO-Services – fusionieren?

ab Seite 24

Der doppelte Wandel

Welche Verbindung besteht zwischen Künstlicher Intelligenz und Nachhaltigkeit? Wie beide zusammen die Branche verändern.

ab Seite 53



Unser neuer BiPRO-Podcast:

digital.denker

Starke Stimmen
aus der Community

Jetzt Reinhören und abonnieren!

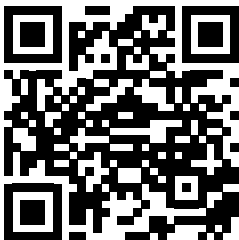
Anhören auf
Apple Podcasts

Spotify®

BiPRO

Streaming90'

Seid gespannt auf weitere informative
Live-Berichte aus unserem BiPRO-Studio!



Alle Folgen findet ihr nach
der Ausstrahlung auf
unserem Youtube-Kanal!

 YouTube

Liebe BiPRO-Community,

ich freue mich sehr, dass ihr beim BiPRO-Tag 2025 unter dem Motto „Gemeinsam. Digital. Zukunftssicher“ dabei seid!

Was steckt hinter unserem diesjährigen Leitgedanken?

Gemeinsam

Dieser Begriff steht im Zentrum unseres Handelns. Die BiPRO lebt von der Zusammenarbeit: vom aktiven Austausch, vom Miteinander in Gremien und Projekten, von der Bereitschaft, gemeinsam Lösungen zu erarbeiten, die weit über Einzelinteressen hinausgehen. Genau diese kollektive Stärke macht uns als Community zukunftsfähig.

Digital

Das ist für uns kein Modewort, sondern ein klarer Handlungsauftrag. Die Digitalisierung ist in vollem Gange, und wir gestalten sie aktiv mit. Ob digitale Schnittstellen, neue Plattformen oder in-

telligente Datenverarbeitung – wir setzen auf Technologien, die Prozesse vereinfachen, Kommunikation verbessern und echten Mehrwert schaffen.

Zukunftssicher

Das bedeutet, heute zu handeln und an morgen zu denken. Die Versicherungsbranche befindet sich im Wandel, und wir wollen nicht nur reagieren, sondern vorausdenken. Mit innovativen Ideen, tragfähigen Standards und einer Kultur des Lernens gestalten wir eine stabile und zukunftsfähige Branche – gemeinsam mit euch. Diese drei Begriffe – Gemeinsam. Digital. Zukunftssicher. – bilden die Basis für unsere Arbeit und unsere Veranstaltung.

Für die beiden Tage haben wir wieder ein abwechslungsreiches Programm auf die Beine gestellt. Rund um die Stadthalle erwarten euch zahlreiche Gelegenheiten zum Austausch – mit Ausstellerstän-

den, offenen Präsentationsflächen und inspirierenden Open-Space-Bereichen, die zum Mitdenken und Mitdiskutieren einladen. Neu im Programm: das Forum Vermittler mit dem Schwerpunktthema „Digitales Maklerbüro“. Ein herzliches Willkommen an alle Maklerinnen und Makler, die heute dabei sind!

Im Rahmen der Spätschicht - am Ende des ersten Tages - haben wir auch an die Fußballfans gedacht. Deutschland spielt im Halbfinale der UEFA Nations League gegen Portugal; wir übertragen das Spiel live beim Public Viewing!

Und schon jetzt der Hinweis für eure Kalender: **Der BiPRO-Tag 2026 findet am 17. und 18. Juni 2026 statt – unser großes Jubiläum: 20 Jahre BiPRO!**

Ich wünsche euch eine inspirierende Veranstaltung, gute Gespräche, neue Impulse und viele Gelegenheiten zum Netzwerken und zur persönlichen Begegnung.

Herzliche Grüße
Euer



Frank Schrills,
Geschäftsführender Präsident



Inhalt

3	VORWORT
6	Das BiPRO-Radar als Impulsgeber - ERGO baut sein Engagement in der BiPRO-Community aus Dirk Erdmann
10	BIPRO-RADAR UND BIPRO-AWARD – VORAUSSETZUNGEN Igor Antonijevic, Lars Fuchs und Simone Hulsink
12	KI-Vertrauen muss Standard werden Dr. rer. nat. Tim Schrills
16	Totgesagte leben länger: Die Auferstehung des generischen BiPRO-Datenmodells in aktuellen Projekten Matthias Brauch
20	BiPRO-Hub: Die digitale Datendrehscheibe der Zukunft Florian Förster
24	Zusammen Wachsen - wie BiPRO zwei Versicherer bei der Fusion unterstützt Eric Hambuch
28	Gemeinsam mehr gewinnen Interview mit Jens Osburg und Maria-Helena Hansen
32	AUSSTELLERPORTRAITS
36	Ein Meilenstein für die Branche! Abschlussbericht der Digitalisierungsoffensive Versichererpost Dr. Manuel Reimer und Dzmitry Permiakou
38	Ist Ihre Datenqualität wirklich im grünen Bereich? Automatisierte Prüfung von BiPRO-Beständen deckt Schwachstellen auf. Silvio Kaviedes
44	VISION: DAS ZUKUNFTSBILD VON BIPRO
47	Digitalisierung in der Versicherungsbranche - Die Herausforderung der Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen Jürgen Brück
50	BiPRO bei der SIGNAL IDUNA: Skalierbarkeit vorhandener Schnittstellen - ein Flächenprozess im Fokus Marcel Clostermann und Sören Davidsen
53	Der doppelte Wandel: Wie KI und Nachhaltigkeit die Branche verändern Christian Buchholz

56

Erfolgsmodell für alle – Innovativer Einsatz von KI bei der Ecclesia Gruppe schafft Vorteile für Kunden, Versicherer und Makler

Philipp Scholl, Robin McGennity

60

Für eine gute Zukunft muss sich RNext durchsetzen

Tobias Kohl

62

Allein stark, gemeinsam unschlagbar – was die Bremer Stadtmusikanten mit digitalen Initiativen verbindet

Sarah Forster

66

Prozessqualität im Fokus: von der Theorie zur Praxis

Jennifer Sals

70

Low Code – Der Gamechanger für BiPRO-Prozesse

Marcel Keller

74

**How to eat an elephant:
Ganzheitliche Vertriebsunterstützung auf Basis von BiPRO**

Pascal Popp

78

Normen im Wandel

Thomas Beckmann und Frank Gräfendorf

80

BiPRO innerhalb einer Versicherung - ein kleiner Erfahrungsbericht

Kristof Jakubczak

83

UNSERE MITGLIEDER

86

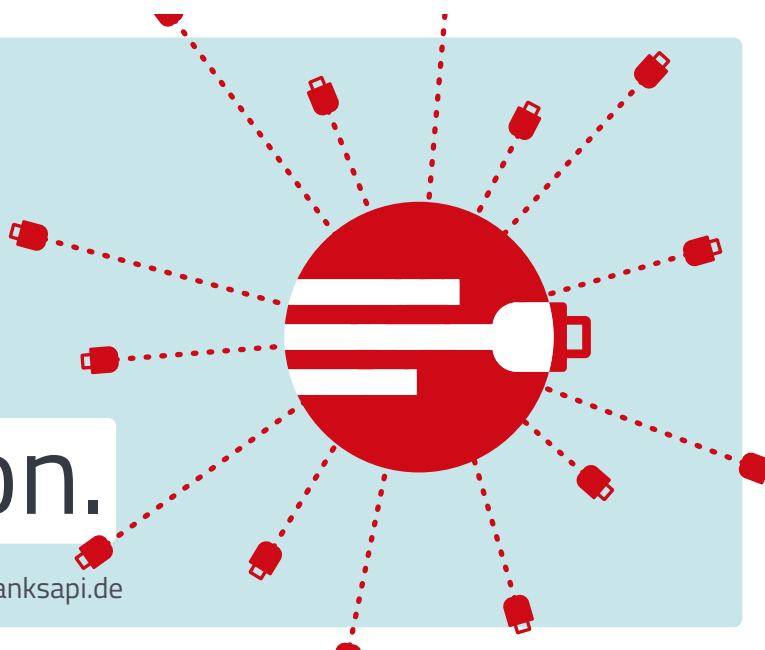
IMPRESSUM

▼ WERBEANZEIGE:



Connectivity
sparks innovation.

Banking & Finance API · Analytics · Frontends · Portale · www.banksapi.de



Das BiPRO-Radar als Impulsgeber

A close-up photograph of a shiny, purple, spherical object resting on a curved, metallic track. The background is blurred, showing hints of other tracks and colors like yellow and pink, suggesting a complex mechanical or architectural structure.

**ERGO baut sein Engagement
in der BiPRO-Community**

Mit Blick in die Zukunft hat strategische Sicherheit höchste Bedeutung. Unternehmen und ihre Partner brauchen Parameter und Instrumente, die eine solide Basis für Erfolg versprechende Entscheidungen liefern. Der BiPRO e.V. stellt der Versicherungsbranche dafür einen Katalog verbindlicher Normen zur Verfügung. In das BiPRO-Radar können sowohl die Versicherer als auch deren Partner eintragen, welche dieser Normen sie auf welchem Niveau nutzen. Es schafft damit eine hohe Transparenz und bietet allen Teilnehmern ein übersichtliches Bild, das sofort erkennbar Aufschluss über die aktuellen Anwendungen in der Branche gibt. ERGO will die Chancen, die daraus erwachsen, konsequent ausschöpfen und wird das Engagement in der BiPRO-Community gezielt ausbauen.

Potenziele frühzeitig zu erkennen und das eigene Profil zu schärfen, sichert nicht nur Stärke im Wettbewerb, sondern verleiht der gesamten Branche Substanz, Nachdruck und Gewicht. Die BiPRO-Community mit ihren Stakeholdern, also den Versicherungsunternehmen und deren Partnern, leistet dazu einen wertvollen Beitrag. Durch die gemeinschaftliche Entwicklung fachlicher und technischer Normen schafft sie Grundlagen, unternehmensübergreifende Geschäftsprozesse zu optimieren.

Dem Marktumfeld Kontur geben

Um die wachsende Leistungsstärke sichtbar zu machen, bietet das BiPRO-Radar eine zuverlässige Plattform, auf der alle Teilnehmer die Normen, die sie bereits einsetzen, hinterlegen und für jeden transparent darstellen können. Das Marktumfeld gewinnt an Kontur. Die Konsequenz: Je mehr relevante Partner die jeweiligen Nor-

men einsetzen, umso wichtiger ist es auch für die anderen, dabei zu sein. Schließlich hat die Verbreitung im Markt auch entscheidenden Einfluss auf die Formulierung der eigenen strategischen Unternehmensziele und die damit einhergehenden Investitionen in technische Lösungen.

Wie jedes präzise arbeitende Radar ermöglicht auch das BiPRO-Radar eine verlässliche Ortung und stützt eine qualifizierte Navigation. Wer das Umfeld und die eigene Position kennt, kann den Standort besser einschätzen und notwendige Maßnahmen zur Optimierung des Kurses einleiten. Eine zwingende Voraussetzung dafür ist, dass möglichst viele Daten vorhanden sind. Das heißt: Nur wenn eine große Anzahl an Teilnehmern der BiPRO-Community das Radar mit den von ihnen umgesetzten Normen befüllt, können alle profitieren. Dabei kommt es nicht nur auf die eingesetzten Normen an, sondern auch auf ihre Releasehöhe. Mit jeder Erhöhung gibt es mehr und bessere Daten. Die tatsächliche Nutzbarkeit des ►

**ment
y aus**



NINA HENSCHEL

Vorständin,
ERGO Krankenversicherung
AG und DKV Deutsche
Krankenversicherung AG

„Gerade in der Zusammenarbeit von Partnernvertrieben und Versicherungsunternehmen ist es enorm wichtig, dass die notwendigen Prozesse so einfach und digital wie möglich gestaltet werden. Die BiPRO-Community bietet uns dafür einen Raum, den alle Teilnehmer intensiv nutzen sollten. Die Ergebnisse, die wir gemeinsam erarbeiten, können unser Ziel, unsere Vertriebswege nach Kräften zu unterstützen, maßgeblich fördern. Durch die starke Verzahnung in der Community werden wir unsere Aktivitäten weiter marktorientiert optimieren. Wir gewinnen an Präsenz und Sichtbarkeit.“

BiPRO-Radars steigt – damit auch die Entscheidungssicherheit im Unternehmen und verlässliches Agieren im Markt.

Sichtbarkeit genutzter Normen erhöhen

Dass das kontinuierliche Einpflegen aktueller Daten mit Aufwand verbunden ist, ist kein Geheimnis. Doch die Beteiligung und aktive Mitwirkung lohnen sich. Das BiPRO-Radar spiegelt damit die Dynamik des Marktes und weist zugleich den Weg. Auf diese Weise können alle Teilnehmer regelmäßig überprüfen, wer die gleichen Normen nutzt und wer sich als möglicher neuer Anbindungspartner anbietet.

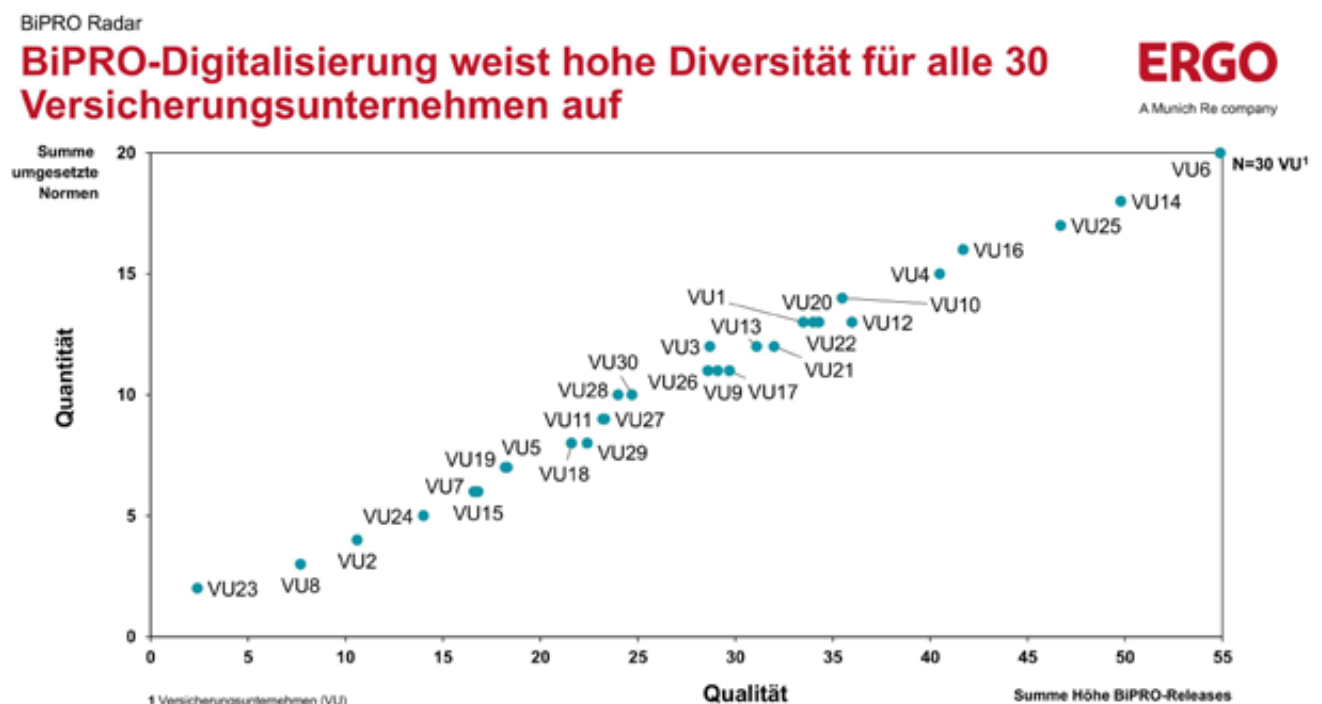
Denn der sichtbare Stand der Befüllung des Radars führt einem Versicherungsunternehmen wie auch ERGO deutlich vor Augen, wo Handlungsbedarf besteht, und welche Investitionen zielfüh-

rend sind, um auf Marktniveau zu gelangen und sich Vorteile zu sichern. Ein genauer Blick gibt Anstöße, wie und in welchem Umfang Investitionen in der IT initiiert und umgesetzt werden sollten. Zugleich erhalten die Consumer der BiPRO-Community einen gewinnbringenden Überblick über die realisierten Normen ihrer Partner. Da auch sie dokumentieren können, welche Normen sie nutzen, geben sie Unternehmen wichtige Impulse, spezifische Stellschrauben zu bewegen und nachzuziehen, um die eigene Position zu stärken.

Analyse macht Bedeutung des BiPRO-Radars deutlich

Ein sich dynamisch wandelndes Bild in dieser Qualität und in diesem Umfang bietet allein das BiPRO-Radar. Daraus resultiert für ERGO ein enormer Mehrwert. Das BiPRO-Radar macht explizit deutlich, welche Chancen zeitnah

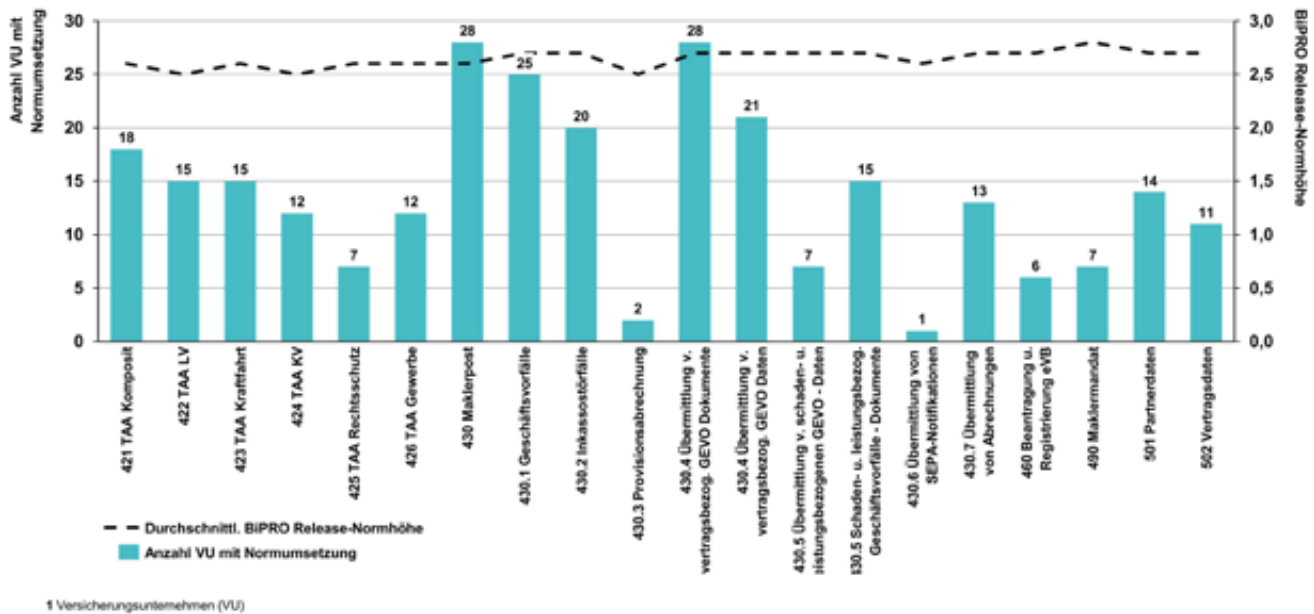
▼ Abbildung 1: BiPRO-Digitalisierung weist hohe Diversität für alle 30 Versicherungsunternehmen auf



Intensität der Normen-Nutzung durch Versicherer sehr unterschiedlich entlang ausgewählter Normen

ERGO

A Munich Re company



▲ Abbildung 2: Intensität der Norm-Nutzung durch Versicherer sehr unterschiedlich entlang ausgewählter Normen

genutzt und welche Maßnahmen ergriffen werden sollten. Ein guter Grund für ERGO, zu Beginn des Jahres eine aktuelle Standortbestimmung vorzunehmen und das Radar auszuwerten. Auf dem Prüfstand standen neben allgemeinen Feststellungen zum Status der Befüllung und den jeweils eingesetzten Normen auch Fragen zur

Quantität und Qualität der BiPRO-Digitalisierung sowie Erkenntnisse zu spartenübergreifenden Normen.

Das Ergebnis: Auch wenn es bislang noch viele Leerstellen gibt, lassen sich deutliche Tendenzen ablesen (siehe Grafiken: BiPRO-Digitalisierung weist hohe Diversität

für alle 30 Versicherungsunternehmen auf und die Intensität der Normennutzung durch die Versicherer ist sehr unterschiedlich entlang der ausgewählten Normen). Der Appell kann daher nur lauten, die Befüllung weiter zu forcieren. Längst haben noch nicht alle Teilnehmer ihre Daten eingepflegt. Von über 300 BiPRO ►

¹ Anmerkung der Redaktion: Bis zum Redaktionsschluss (Anfang Mai 2025) haben sich 74 Mitgliedsunternehmen im BiPRO-Radar registriert und ihre Daten eingepflegt.

▼ WERBEANZEIGE:

SoftProject

Ihr Werkzeugkasten für die **smarte Versicherungswelt** von morgen.

Für jeden digitalen Prozess das passende Werkzeug - die Low-Code Plattform X4 BPMS!

Erfahren

Schnell

Zukunftssicher



Jetzt Termin vereinbaren!



www.softproject.de

e.V. Mitgliedern haben sich lediglich 46 im BiPRO Radar angemeldet.¹ Hierunter befinden sich 31 Versicherungsunternehmen (30 mit eingetragenen Daten), 15 IT-Dienstleister und Consumer (sechs mit eingetragenen Daten). Für die 30 Versicherer mit eingetragenen Daten analysierte Dirk Erdmann (Leiter Vertriebstechnik Makler & Kooperationen Personenversicherung) sämtliche Daten des BiPRO-Radars. Um die BiPRO-Digitalisierung zu veranschaulichen, stellte er die Quantität der Digitalisierung mit der Summe aller umgesetzten Normen (Y-Achse) und die Qualität der Digitalisierung mit der Summe der Höhe der Releases (Stand Oktober 2024) dar. (Abb. 1 und Abb. 2)

Um die Arbeit in der BiPRO-Community noch stärker zu unterstützen und den erfolgreichen Weg aktiv mitzugestalten, wird ERGO künftig das Engagement wei-

ter ausbauen. Schon seit einigen Jahren arbeitet ERGO in verschiedenen Projekten des BiPRO mit. Mit der Wahl von Nina Henschel (Vorständin der ERGO Krankenversicherung AG und DKV Deutsche Krankenversicherung AG, dort verantwortlich für Partnervertriebe und Kollektivgeschäft) als Vertreterin von ERGO im Präsidium des BiPRO e.V. dokumentiert ERGO den Anspruch, tatkräftig die gemeinsamen Anstrengungen zu unterstützen und die enge Zusammenarbeit auszubauen.

BiPRO-Radar ist für ERGO von großem Interesse

Als eine zentrale Aufgabe steht für ERGO auch in Zukunft die kontinuierliche Auswertung der Entwicklung des BiPRO-Radars als Marktbetrachtung auf der Agenda.

Wünschenswert ist, das Instrument als kontinuierlichen Wettbewerbsindikator zu etablieren und die Analyse weiter zu verfeinern. Um die gesteckten Ziele zu erreichen, wird ERGO im Unternehmen die eigene BiPRO-Community noch stärker ausbauen, deren Teilnehmer künftig in den Gremien und Projektgruppen mitwirken sollen. Damit die Bedeutung des Themas BiPRO auch intern die notwendige Aufmerksamkeit erhält, sind verschiedene Kommunikationsmaßnahmen geplant.



DIRK ERDMANN

Leiter Vertriebstechnik Makler & Kooperationen Personenversicherung
ERGO Group AG

BiPRO-Radar Fortschritt messen. Award gewinnen.

Das BiPRO-Radar macht sichtbar, wie aktiv Unternehmen BiPRO-Normen umsetzen.

Es dient als Grundlage für den BiPRO-Award sowie als Gesprächsbasis zwischen Providern und

Consumern über aktuelle oder künftige Anbindungen. Zudem unterstützt es die eigene Standortbestimmung im BiPRO-Kontext.

So nutzt du das BiPRO-Radar optimal:

1. Fragen sorgfältig beantworten
2. Auch kleine Fortschritte regelmäßig eintragen
3. Daten aktuell halten
4. Keine Sorge bei Lücken

Das Kompetenzteam Labeling des Marktausschusses (MAUS) arbeitet gemeinsam mit der BiPRO-Geschäftsstelle laufend daran, das BiPRO-Radar zu optimieren. Derzeit wird sich auf die Umsetzung folgender Punkte konzentriert – sie sollen in naher Zukunft bereitgestellt werden:

- **Optimierte Eingabemasken** – einfacher, klarer, schneller
- **Filigrane Darstellung** – bessere Übersicht und gezieltere Informationen
- **Individueller Report** – für interne Zwecke oder zur Weitergabe





**BiPRO-Award-
Trugschluss:**
„Ich kann nicht viel
ausfüllen, also kann
ich keinen Award
gewinnen.“

Je mehr mitmachen, desto besser!
Also, wer die Daten seines Unter-
nehmens noch nicht im Radar er-
fasst hat, kann hier direkt loslegen:



Bei Fragen spricht gerne Simone
Hulsink und Jan Wyes vom Marke-
ting-Team an. Ihr erreicht sie per
E-Mail (radar@bipro.net).

**Herzliche Grüße
Eurer Team vom KT
Labeling**

BiPRO-Award

Alle zwei Jahre ein Zeichen für digitale Exzellenz

Alle zwei Jahre vergibt BiPRO den Award an herausragende Unter-
nehmen der Branche. Ausgezeich-
net werden Versicherer, Vermittler
und Dienstleister. Bewertet wird
der Umgang mit BiPRO-Normen:
Wer macht die Standards prak-
tisch nutzbar? Wer implementiert
fleißig? Wer hält Daten aktuell?

Der Award ist ein sichtbares Zei-
chen für digitale Kompetenz,
Partnerschaft und Engagement im
BiPRO-Ökosystem.

Falsch gedacht! Auch mit wenigen
Use Cases oder nur teilweise aus-
gefüllten Feldern kann man rele-
vante Punkte sammeln – denn:

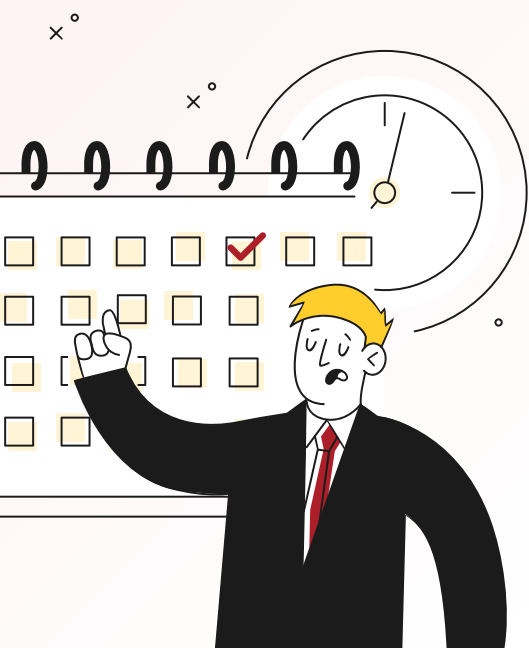
- ✓ Nur relevante Fragen werden
für den jeweiligen Award be-
wertet.
- ✓ Es gibt keine Minuspunkte.
- ✓ Es ist absolut in Ordnung,
wenn nicht alle Fragen beant-
wortet werden können.
- ✓ Aktualität, Klarheit und Nach-
vollziehbarkeit zählen mehr als
Umfang.

Wichtiger Termin:

Der Stichtag für die Bewerbung ist
alle zwei Jahre der 15. April um 12
Uhr.

nächster Termin:
der 15. April 2026 um 12 Uhr.

Nach Ablauf der Frist werden
alle Einreichungen ausgewertet.
Im Anschluss nimmt eine Jury,
bestehend aus Mitgliedern des
Marktausschusses (MAUS), eine
sorgfältige Prüfung zur finalen
Qualitätssicherung vor. Die Verlei-
hung der BiPRO-Awards erfolgt im
selben Jahr auf dem BiPRO-Tag –
in aktuell sieben Kategorien.



**Verfolge auch
den Vortrag
zum Thema**

Tag 1, 12:45-13:15, Open Space I
**BiPRO-Radar: Normen im
Visier – Markttrends im
Fokus!**

Vortrag mit
Igor Antonijevic,
Key Account Manager,
WWK Lebensversicherung a.G.,
Lars Fuchs,
Bereichsleiter Maklervertrieb,
Rhion Digital
und
Dirk Erdmann,
Vertriebstechnik Makler &
Kooperationspartner Personen-
versicherung,
Ergo Group AG

KI-Vertrauen muss Standard werden



Künstliche Intelligenz (KI) revolutioniert die deutsche Versicherungswirtschaft – doch ohne Vertrauen wird sie ihr Potenzial nicht entfalten. Deshalb muss Vertrauen in KI zum Standard werden. Durch branchenspezifische Standards und Normen, insbesondere aus der BiPRO-Community, kann die Assekuranz die nötige Glaubwürdigkeit für KI-Anwendungen schaffen. Dieser Beitrag beleuchtet, warum Vertrauen essenziell ist, welche Rolle BiPRO als Brancheninstitut spielt, wieso passgenaue Normen effektiver sind als allgemeine Regeln und wie die EU-KI-Verordnung einzuordnen ist. Am Ende steht ein Appell an die Branche, partizipativ Normen für vertrauenswürdige KI zu gestalten – als Basis für Innovation und wirtschaftlichen Erfolg.

Vertrauen als Schlüssel für den KI-Einsatz in der Versicherungsbranche

Die Versicherungsbranche gilt als datengetrieben und kundenorientiert – ideale Voraussetzungen für KI-Lösungen in Schadenmanagement, Betrugserkennung, Tarifierung oder Kundendienst. Dennoch zögern viele Unternehmen bei der breiten Einführung von KI, oft aus Sorge vor Intransparenz, Fehlern oder Akzeptanzproblemen. Vertrauen ist der Schlüsselfaktor: Nur wenn Kunden, Mitarbeiter und Aufsichtsbehörden den KI-Systemen vertrauen, kann die Technologie ihr volles Innovationspotenzial entfalten. Studien zeigen, dass Aufklärung, Transparenz und Vertrauensaufbau entscheidende Hebel für digitale Akzeptanz sind – ohne Akzeptanz schöpfen Versicherer das Potenzial von KI nicht aus. Entsprechend betont die Branche: „KI-Nutzung muss auf Vertrauen basieren.“ Regeln und Richtlinien – etwa ein transparenter und nachvollziehbarer Umgang mit KI oder der Aufbau anerkannter Standards – helfen, eine vertrauenswürdige KI-Nutzung sicherzustellen und gesellschaftliche Akzeptanz zu schaffen¹.

Unternehmens- übergreifende KI- Standards: Die Rolle der BiPRO- Community

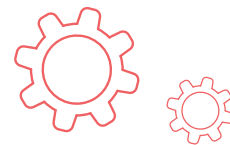
Vertrauen in KI ist dabei nicht nur

Nice-to-have, sondern essenziell, damit Unternehmen in der Assekuranz den Mehrwert der Technik ausschöpfen. Kunden werden eher sensible Daten mit Unternehmen teilen und KI-Entscheidungen akzeptieren, wenn sie das Unternehmen als „sicheren Datenhafen“ mit verantwortungsvollem KI-Einsatz wahrnehmen². Umgekehrt könnten undurchsichtige Algorithmen den Ruf eines Unternehmens schädigen. Auch intern gilt: Mitarbeiter vertrauen KI-Unterstützung erst, wenn deren Empfehlungen zuverlässig und nachvollziehbar sind³. Ohne Vertrauen bleibt KI eine Risikoquelle – mit Vertrauen wird sie zum Wettbewerbsfaktor.

Allgemeine KI-Regeln greifen zu kurz – branchenspezifische Normen wirken besser

Wie lässt sich dieses Vertrauen schaffen? Ein zentraler Ansatz sind branchenspezifische Standards, die Qualität, Transparenz und Sicherheit von KI-Systemen gewährleisten. Gerade im KI-Kontext kann BiPRO als Community maßgeblich zur Vertrauensbildung beitragen. Schon heute stellen Datenstandards sicher, dass Daten konsistent und hochwertig vorliegen – eine Grundvoraussetzung für die Genauigkeit von Machine-Learning-Modellen. Einheitliche Datenformate und Schnittstellen ermöglichen zudem die reibungslose Interoperabilität zwischen verschiedenen Assekuranz-IT-Sys-

temen. Wenn z. B. Schadendaten oder Vertragsinformationen in einer standardisierten Form vorliegen, können KI-Algorithmen sie leichter integrieren und verarbeiten. Ja, Large Language Models (kurz: LLM) helfen, auch mit unvollständigen und nicht-standardisierten Daten umzugehen. Aber die an LLM gekoppelten Risiken (wie Halluzinationen) profitieren eben auch. Das Ergebnis von Standards sind daher robustere und zuverlässigere KI-Modelle, da Fehlerquellen durch inkonsistente Daten minimiert werden. Standards steigern also direkt die Zuverlässigkeit von KI-Prozessen in der Branche.



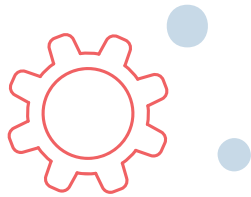
Kontrollierbarkeit und Nachvollziehbarkeit von KI-Prozessen lassen sich ebenfalls besser durch gemeinsame Normen erreichen. Konkret könnten bestehende BiPRO-Normen um Transparenzanforderungen beim KI-Einsatz ergänzt werden, z. B. durch Kennzeichnung von KI-verarbeiteten Daten und Dokumentation der Risikoklasse eines KI-Verfahrens. Solche branchenspezifischen Ergänzungen machen KI-Entscheidungen transparent – alle Beteiligten können erkennen, wo KI im Spiel war. Einheitliche Labels oder Metadaten könnten künftig z. B. an eine Schadendatei geheftet werden, um zu vermerken, dass bestimmte Angaben per Bilderkennung-KI aus Fotos extrahiert wurden. Für die empfangende ►

¹ GDV. (2023). Künstliche Intelligenz braucht klare Spielregeln. Gesamtverband der Deutschen Versicherungswirtschaft e.V. Abgerufen am 9. Mai 2025, von <https://www.gdv.de/gdv/themen/digitalisierung/kuenstliche-intelligenz>

² Zarifis, A., Kawalek, P., & Azadegan, A. (2024). Evaluating if trust and personal information privacy concerns are barriers to using health insurance that explicitly utilizes AI. *arXiv preprint arXiv:2401.11249*. <https://doi.org/10.48550/arXiv.2401.11249>

³ Zarifis, A., & Cheng, X. (2022). A model of trust in Fintech and trust in Insurtech: How Artificial Intelligence and the context influence it. *Journal of Behavioral and Experimental Finance*, 36, 100739. <https://doi.org/10.1016/j.jbef.2022.100739>

Versicherung ist sofort ersichtlich: Diese Information stammt aus einer KI und wurde gemäß Branchenstandard gekennzeichnet. Das erleichtert die Kontrolle erheblich – man weiß, wo man bei Bedarf manuell nachprüfen oder eingreifen muss. Das festigt die Branchenstandards auch für kommende, regulatorische Anforderungen an KI-basierte Datenverarbeitung.



Man könnte einwenden, dass doch bereits gesetzliche Vorgaben kommen, allen voran die EU-KI-Verordnung (AI Act), um vertrauenswürdige KI sicherzustellen. Richtig – dieser Rechtsrahmen ist ein wichtiger Schritt, aber er bleibt sehr allgemein und gilt horizontal für alle Branchen. Die EU-Vorgaben verfolgen einen risikobasierten Ansatz und definieren Grundpflichten (etwa Transparenz, Risikomanagement, Aufsichtspflichten) für bestimmte Risikoklassen von KI-Systemen. Das schafft einen Mindeststandard europaweit, berücksichtigt aber kaum branchenspezifische Besonderheiten. Die Versicherungswirtschaft begrüßt zwar einheitliche, verbindliche KI-Regeln und die Betonung ethischer Standards. Doch in der praktischen Anwendung zeigt sich schnell, dass One-Size-Fits-All-Regulierung an Grenzen stößt.

Die EU-KI-Verordnung ist bewusst nicht sektorspezifisch. Was bedeutet das? Sie muss KI-Systeme in völlig verschiedenen Kontexten abdecken – von Medizinrobotern

über Social-Media-Algorithmen bis hin zu Versicherungs-Tarifierungsmodellen. Die Anforderungen bleiben daher auf einem abstrakten Level. Für die Versicherer und weitere Teilnehmer des Marktes führt dies teils zu Überregulierung in Bereichen, die bereits durch bestehende Gesetze streng kontrolliert werden⁴. Ein Beispiel: Der AI Act stuft KI-Systeme zur Bewertung individueller Risiken oder zur Preisgestaltung in Leben- und Krankenversicherung als Hochrisiko-Anwendungen ein. Damit würden Versicherer, die etwa KI für die Risikoprüfung oder Prämienkalkulation nutzen, umfangreiche zusätzliche Pflichten auferlegt bekommen. Der GDV kritisierte diese Pauschaleinstufung früh: In diesen Bereichen sei das Schutzniveau durch bestehende Vorschriften schon enorm hoch. Mit anderen Worten: Allgemeine Regeln differenzieren nicht genug. Sie scheren alle Versicherungs-KI über einen Kamm, obwohl die Branche bereits z. B. durch Versicherungsaufsicht, Datenschutz, AGG etc. viele Schutzmechanismen hat.

Zudem zeigt sich, dass die praktische Ausgestaltung vieler AI-Act-Anforderungen offen bleibt. Die Verordnung verlangt z. B. transparente und nachvollziehbare KI-Systeme – aber wie genau diese Nachvollziehbarkeit in einer speziellen Versicherungsanwendung umgesetzt wird (etwa welche Erklärmethoden oder Dokumentationsstandards eingesetzt werden sollen), dazu schweigt der Gesetzestext. Genau hier sind branchenspezifische Konventionen und letztlich Normen effektiver: Sie können die Lücke zwischen abstrakten Vorgaben und konkreter Umsetzung schließen. Branchen-

standards übersetzen die allgemeinen Prinzipien in handhabbare Kriterien je nach Anwendungsfall. Solche feinjustierten Normen schaffen Vertrauen, weil sie genau dort ansetzen, wo Unsicherheit besteht: in den alltäglichen Abläufen und Schnittstellen der Unternehmen.

Ein weiterer Vorteil: Branchenstandards entstehen partizipativ und werden von den Marktteilnehmern selbst getragen. Während eine EU-Verordnung von oben entschieden wird, kommen branchenspezifische Normen direkt aus dem Markt: Versicherer, Vermittler und IT-Anbieter einigen sich gemeinsam auf Best Practices. Die Folge: Branchenspezifische Normen werden viel flexibler angepasst, wenn sich Technik und Markt weiterentwickeln – die BiPRO-Community kann agil auf neue KI-Trends reagieren und ihre Standards erweitern, während eine EU-Verordnung starrer ist und Anpassungen Jahre dauern können. Insbesondere im Feld der KI-Technologie bietet das einen enormen Vorteil.



Du willst mehr zum Thema KI wissen?

Tag 2, 11:30-12:15, Stadthalle

Kann man Denken programmieren? Wie Maschinen lernen, sich selbst zu steuern

Vortrag mit
Dr. Tim Schrills,
Geschäftsführer,
HUMAIDE GmbH

⁴ Pohlmann, P., Vossen, G., Everding, J., & Scheiper, J. (2022). Künstliche Intelligenz, Bias und Versicherungen – Eine technische und rechtliche Analyse. Zeitschrift für die gesamte Versicherungswissenschaft, 111, 135–175. <https://doi.org/10.1007/s12297-022-00528-1>

Kurz gesagt: Allgemeine Regularien legen den Grundstein, doch echtes Vertrauen entsteht erst durch branchenspezifische Ausgestaltung. Die Versicherungsbranche kann besser als jeder fachfremde Gesetzgeber definieren, was Zuverlässigkeit oder Fairness in ihren KI-Anwendungen bedeutet und wie man sie überprüft⁵.

Appell: In der BiPRO-Community Vertrauen gemeinsam standardisieren

Die deutsche Versicherungsbranche steht an einem Scheideweg. Einerseits drängt die digitale Transformation mit KI als Treiber, andererseits verlangt der Vertrau-

ensfaktor nach Lösungen, damit KI-Anwendungen breite Akzeptanz finden. Allgemeine Gesetze allein werden dieses Vertrauen nicht schaffen – es liegt an der Branche selbst, aktiv zu werden. Mein Appell: Nutzen Sie die Stärke der BiPRO-Community und ähnlicher Initiativen, um Vertrauen in KI zum Standard zu machen!

BiPRO bietet als neutrale Plattform die Chance, partizipativ Normen zu entwickeln, die von der Praxis für die Praxis gemacht sind. Alle Marktakteure – Versicherer, Insurtechs, Makler, Softwareanbieter – sollten sich einbringen, um gemeinsam Standards für vertrauenswürdige KI zu erarbeiten. Unternehmen, die Vertrauen als Wettbewerbsfaktor nutzen, können sich als „vertrauenswürdige

Alternative“ von globalen Tech-Konkurrenten abheben. Hier entwickelt die KI-Verordnung sich vielleicht auch als Vorteil für europäische Unternehmen. Kurz: Die Investition in gemeinsame Standards für vertrauenswürdige KI zahlt sich aus – sie fördert Innovation, Akzeptanz und letztlich den wirtschaftlichen Erfolg der Assekuranz.



DR. RER. NAT. TIM SCHRILLS

Geschäftsführer,
HUMAIDE GmbH

⁵ International Association of Insurance Supervisors (IAIS). (2023). Regulation and supervision of AI/ML in insurance: A thematic review.

▼ WERBEANZEIGE:

Wir sprechen BiPRO

Consumer
& Provider

- Alle relevanten Normen als Services im BiPRO Manager
- Jederzeit alle Systeme im Blick mit BiPRO Monitor und Test-Client
- RNext- und RClassic-fähig



bipro-manager.com

b+m BiPRO Manager
POWERED BY FINNOFLEET



b+m Informatik GmbH member of FINNOFLEET



RClassic

Totgesagte leben länger:

**Die Auferstehung des
generischen BiPRO-Datenmodells
in aktuellen Projekten**

In der deutschen Versicherungsbranche ist der BiPRO-Standard seit Jahren ein unverzichtbares Werkzeug für die Standardisierung des elektronischen Datenaustauschs zwischen Versicherungsunternehmen und Vertriebspartnern.

Mit der Einführung von BiPRO-RNext wurde zunächst ein radikaler Paradigmenwechsel angestrebt. Das aus RClassic bekannte und bewährte generische Datenmodell sollte einem domänenorientierten Ansatz weichen, bei dem relevante Datenstrukturen für jede Domä-

ne individuell modelliert werden. Diese Neuausrichtung erfolgte mit guten Absichten: Die domänen-spezifische Modellierung sollte zu schlankeren, zielgerichteten Schnittstellen führen und die Komplexität reduzieren, die dem umfassenden generischen Datenmodell oft nachgesagt wurde. Doch wie so oft im Leben gilt auch hier: Was lange währt, ist nicht leicht zu ersetzen.

Auferstehung eines bewährten Konzepts

Mittlerweile zeichnet sich in der Branche eine bemerkenswerte Entwicklung ab. Die ursprüngliche Idee, das generische BiPRO-Datenmodell vollständig hinter sich zu lassen, wird zunehmend kritisch betrachtet. In vielen Diskussionen und Gremien setzt sich die Erkenntnis durch, dass das vorhandene BiPRO-Datenmodell nach wie vor substantielle Vorteile bietet, die von den Akteuren nicht leichtfertig aufgegeben werden.

Der Hauptvorteil des generischen Datenmodells liegt in seinem umfassenden Ansatz. Es wurde mit dem Anspruch entwickelt, Versicherungsverträge aller Anbieter in sämtlichen Phasen ihres Lebenszyklus abbilden zu können. Dabei berücksichtigt es die Notwendigkeit unternehmensindividueller Merkmale und Ausprägungen, ohne die Standardisierung zu gefährden. Diese Universalität macht das Datenmodell zu einem wertvollen Asset, das auch in zukünftigen Standardisierungsbemühungen – nicht nur, aber auch im Zusammenhang mit FIDA (Financial Data) – eine wichtige Rolle spielen kann und nach Experten auch wird.

Technologie-unabhängigkeit des Datenmodells

Ein häufiges Missverständnis ist die Annahme, das BiPRO-Datenmodell sei untrennbar mit SOAP und XML verbunden. Diese Assoziation ist historisch bedingt, da die erste Generation der BiPRO-Standards technisch auf SOAP-Webservices und XML basierte. Doch es ist wichtig zu verstehen, dass das Datenmodell selbst technologieunabhängig ist.

Das BiPRO-Datenmodell definiert in erster Linie die semantische Struktur von Versicherungsdaten – also welche Entitäten existieren, wie sie miteinander in Beziehung stehen und welche Attribute sie besitzen. Diese semantische Struktur kann in verschiedenen technischen Formaten repräsentiert werden. Bei den SOAP-basierten RClassic-Webservices waren das in die WSDL-Definition eingebettete XML-Schema-Dateien, die aus der eigentlichen Datenmodelldefinition generiert worden waren. Hier können prinzipiell aber auch andere Generatoren zum Einsatz kommen. Einer Übertragung in moderne Formate wie JSON steht also nichts im Wege.

Erfolgreiche OpenAPI-konforme Überführung

Es gibt bereits mehrere erfolgreiche Initiativen, bei denen das BiPRO-Datenmodell in eine OpenAPI-konforme technische Repräsentation überführt wurde. Diese Transformation ermöglicht es, die bewährte semantische Struktur des BiPRO-Datenmodells mit den Vorteilen moderner REST-

oder OpenAPI-Schnittstellen zu kombinieren. Das Ergebnis sind Schnittstellen, die sowohl technologisch zeitgemäß als auch semantisch reichhaltig und branchenweit verständlich sind, ohne dabei die Interoperabilität mit vorhandenen Standardimplementierungen zu brechen.

Ein Beispiel dafür ist die entwickelte Schadenkomponente von BISS/XALEO. Hier können den Consumern sowohl RClassic- als auch RNext-APIs angeboten werden, mit denen das Schadendatenmodell bedient wird, welches im Rahmen der Integration an die individuellen Versicherersysteme angeschlossen wird. So können mit einem System etablierte Normen unterstützt sowie auch neue Wege beschritten werden.

Diesen Ansatz setzt die BISS GmbH auch auf weitere Bereiche wie die Vertragsauskunft oder Änderungsprozesse um, so dass die Anbindung der Prozess- und Datenmodelle an die unternehmensspezifischen Bedarfe und Systeme Grundlage für die digitale Zusammenarbeit mit den Partnern in der Branche ist – unabhängig von konkreten Normen und Normversionen.

Ihr Investitionsschutz durch Weiternutzung bestehender Mappings

Ein Aspekt bei der Weiterverwendung des generischen BiPRO-Datenmodells ist Ihr Investitionsschutz. Viele Unternehmen haben im Rahmen der Implementierung von RClassic-BiPRO-Webservices erhebliche Ressourcen in die Entwicklung von Mappings zwischen ihren unternehmensspezifischen ►

Datenstrukturen und dem BiPRO-Datenmodell investiert.

Diese Mappings stellen wertvolles intellektuelles Kapital dar. Sie enthalten nicht nur technische Zuordnungen, sondern auch umfangreiches Geschäftswissen darüber, wie unternehmensspezifische Daten in den branchenweiten Standard übersetzt werden können. Eine Aufgabe des generischen Datenmodells würde bedeuten, dass diese Investitionen verloren gehen und für neue domänenspezifische Modelle neu getätigt werden müssten.

Die Weiternutzung des BiPRO-Datenmodells, wenn auch in einem modernisierten technischen Gewand, ermöglicht es Unternehmen, auf diesen Investitionen aufzubauen, anstatt bei null anzufangen. Dies ist gerade in Zeiten

knapper IT-Budgets und hohen Kostendrucks ein überzeugendes Argument für die Fortführung und Weiterentwicklung des bewährten Modells.

Automatisierte Transformation: Der Weg in die Zukunft bereits heute nutzbar

In verschiedenen BiPRO-Mitgliedsunternehmen, aber auch aktiv durch den Verein gesteuert in den entsprechenden Gremien, gibt es Bemühungen, das generische Datenmodell teilautomatisch in domänenspezifische Kontexte zu übertragen. Diese automatisierte Transformation schneidet gewissermaßen maßgeschneiderte Aus-

schnitte aus dem umfassenden Datenmodell und überführt sie in OpenAPI-konforme Schnittstellenbeschreibungen.

Dieser Ansatz vereint das Beste aus beiden Welten: Das generische Datenmodell bietet eine breite Abdeckung und detaillierte Bedeutungstiefe, während domänenspezifische Schnittstellen schlank und zielgerichtet bleiben. Das generische Modell enthält grundsätzlich alle Merkmale, die in verschiedenen Branchenkontexten für Entitäten wie Personen oder Fahrzeuge relevant sein könnten. Die domänenspezifische Sicht filtert daraus gezielt alles heraus, was im jeweiligen Kontext nicht gebraucht wird. Gleichzeitig wird die technische Umsetzung modernisiert, ohne dass dabei wichtige semantische Inhalte verloren gehen.

▼ WERBEANZEIGE:



VOLKSWOHL BUND
VERSICHERUNGEN

Mit unserem standardisierten und digitalen Datenaustausch nach BiPRO-Normen unterstützen wir unsere Vertriebspartner effektiv:

- » einfache Zusammenarbeit durch nahtlose Systemintegration
- » effiziente Prozesse und mehr Zeit für die Vertriebsarbeit
- » reduzierte Verwaltungskosten



FÜR DAS, WAS KOMMT.

Die automatisierte Transformation bietet einen weiteren entscheidenden Vorteil: Sie ermöglicht eine effiziente Wartung und Weiterentwicklung der Schnittstellen. Änderungen am Datenmodell können automatisch in die verschiedenen domänenspezifischen Projektionen propagiert werden, was die Konsistenz sicherstellt und den Wartungsaufwand reduziert.

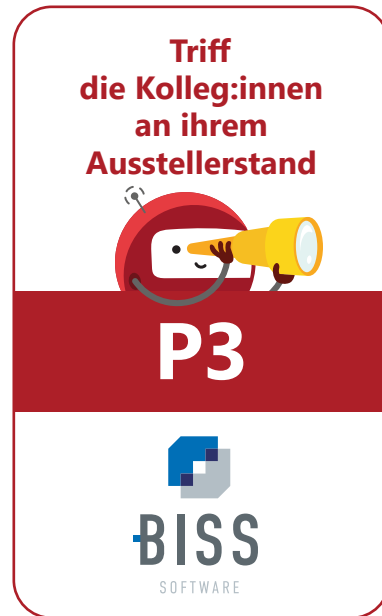
Das alles bedeutet natürlich nicht, dass RNext nicht mehr wichtig wäre – im Gegenteil! Mit der agilen Aufstellung, dem domänenbasierten Scope und dem Fokus auf Implementierung wird BiPRO-RNext auch in Zukunft das Format der Wahl sein, wenn es darum geht, in der Standardisierung neue Themenfelder und neue Marktsegmente zu erschließen. RNext-Gruppen müssen aber nicht mehr notwendigerweise sämtliche Daten mühsam Klasse für Klasse und Attribut für Attribut einzeln modellieren, sondern können auf dem bereits standardisierten BiPRO-Modell aufsetzen und dieses auf ihren Bedarf zuschneiden und ggfs. entsprechende Erweiterungen vornehmen und diese wieder in den Basisstandard einbringen.

Die Rolle von BiPRO in der FIDA-Landschaft

Mit der wachsenden Bedeutung von FIDA (Financial Data) als Standard für den Datenaustausch im Finanzsektor stellt sich die Frage, welche Rolle das BiPRO-Datenmodell in diesem neuen Umfeld einnimmt.

Das BiPRO-Modell bietet hier eine gute Ausgangsbasis: Es wurde speziell für die Versicherungsbranche entwickelt und berücksichtigt

deren fachliche Besonderheiten. Im Rahmen von FIDA kann es als branchenspezifische Ergänzung oder Konkretisierung dienen. So hilft es, Versicherungsdaten im FIDA-Kontext korrekt und vollständig abzubilden.



Die weitere Nutzung des BiPRO-Modells schützt dabei nicht nur bisherige Investitionen, sondern verbindet die bewährte Standardisierung innerhalb der Versicherungsbranche mit den neuen, übergreifenden Ansätzen von FIDA. Um diesen Wandel aktiv zu unterstützen, ist die BISS GmbH der German Open Finance Charta (GOFC) beigetreten.

Fazit: Evolution statt Revolution

Die Geschichte des BiPRO-Datenmodells lehrt uns eine wichtige Lektion über die Entwicklung von Standards: Evolution ist oft erfolgreicher als Revolution. Statt das Bewährte vollständig zu verwerfen, erweist es sich als zielführender, es behutsam weiterzuentwickeln und an neue Anforderungen und technologische Möglichkeiten anzupassen.

Das generische BiPRO-Datenmodell hat bewiesen, dass es flexibel genug ist, um verschiedenste Versicherungsverträge abzubilden. Diese Flexibilität erstreckt sich auch auf die technische Repräsentation: Das Modell kann in modernen API-Technologien ebenso gut funktionieren wie in den traditionellen SOAP-Webservices.

Die Wiederverwendung des BiPRO-Datenmodells in aktuellen Projekten ist daher weder Nostalgie noch Fortschrittsverweigerung. Sie ist eine pragmatische Entscheidung, die Bewährtes bewahrt, Investitionen schützt und gleichzeitig Raum für Innovation und Modernisierung lässt.

In diesem Sinne gilt für das BiPRO-Datenmodell tatsächlich: Die Auferstehung Totgesagter – und das aus gutem Grund.



MATTHIAS BRAUCH
Geschäftsführer,
BISS GmbH



Unser Vortrag auf dem BiPRO-Tag 2025:

Tag 1, 13:05-13:35, Open Space II

Inside Gremien: Meet & Greet mit den Macher:innen

Vortrag u.a. mit
Matthias Brauch,
Geschäftsführer,
BISS GmbH

**Bestands-
daten-
übertragung**

**Makler-
mandat**

BiPRoC HUB



**Weitere
Services in
Arbeit**

FiDA-ready

Die digitale Datendrehscheibe der Zukunft

Schaden-
meldung
Kfz

Der digitale Wandel braucht eine stabile Brücke

Stell dir eine Stadt vor, in der jedes Haus eine eigene Straße und ein eigenes Verkehrssystem hätte. Chaos pur, oder? So sieht der Datenaustausch derzeit noch in vielen Teilen der Versicherungsbranche aus: unzählige Schnittstellen, komplexe Prozesse und jede Menge Reibungsverluste.

Hier kommt der BiPRO-Hub ins Spiel – die Brücke, die alles verbindet. Als zentrale, standardisierte Plattform sorgt der Hub für einen reibungslosen, effizienten und zukunftssicheren Datenaustausch, insbesondere zwischen Vermittlern, Vertrieben, Versicherern und Pools. Unternehmen profitieren so von reduzierter Komplexität und geringeren Kosten sowie schnellen Anbindungen und optimierten Workflows.



„Wir haben gezeigt, dass der Daten- und Dokumentenaustausch über den BiPRO-Hub als Datendrehscheibe funktioniert. Nun gilt es über die weitere Skalierung die Vorteile für alle Marktteilnehmer zu heben und damit BiPRO als zentralen Enabler der Digitalisierung der Branche zu festigen. Der BiPRO-Hub als Datendrehscheibe bietet zudem im Rahmen der kommenden FIDA-Verordnung (Free Insurance Data Access) eine gute Ausgangsbasis, um die daraus resultierenden Anforderungen der EU abbilden zu können.“

FRANK LAMSFUB
Vorstand Vertrieb,
Marketing & IT,
BarmeniaGothaer

Warum der BiPRO-Hub mehr als nur eine Plattform ist

Es geht nicht nur um Technologie, sondern um eine Vision: eine Versicherungsbranche, die effizienter, transparenter und nachhaltiger arbeitet. Deshalb setzen wir auf offene Standards, kontinuierliche Weiterentwicklung und innovative Technologien. Unser Ziel? Eine digitale, gemeinschaftliche Infrastruktur, die allen zugutekommt und den Markt langfristig stärkt.



„Der BiPRO-Hub ist ein Meilenstein für die Digitalisierung der Versicherungsbranche. Allein über die sieben Versicherer, die Smart InsurTech inzwischen über den BiPRO-Hub konsumiert, liefen seit März 2024 mehr als zwei Millionen BiPRO-Transfers und mehr als acht Millionen Service-Abrufe. Das zeigt das Potenzial des BiPRO-Hubs. Mit jedem zusätzlichen Marktteilnehmer beschleunigt sich die Standardisierung des automatisierten Datentransfers. Das bringt Vorteile für alle: Versicherer reduzieren Aufwände und Kosten, Vertriebe sparen Zeit und Nerven durch effizientere Prozesse und verbesserte nachhaltige Datenqualität.“

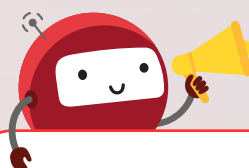
ANDRÉ MÄNNICKE
Vorstand,
Smart InsurTech AG

Der BiPRO-Hub bietet eine zentrale Schnittstelle, die sich flexibel anpassen lässt. Er verringert deutlich redundante Prozesse, verbessert die Datenqualität und erleich-

tert die Anbindung neuer Partner. Unternehmen können sich auf ihre Kernkompetenzen konzentrieren, während der Hub für eine sichere und effiziente Daten- und Dokumentenübermittlung sorgt. Die automatisierte Schemaüberprüfung sorgt für die verbesserte Datenqualität, indem Fehler frühzeitig erkannt und behoben werden. So bleibt der Datenaustausch nicht nur effizient, sondern auch verlässlich und fehlerfrei.

Neutralität als stärkste Währung

Der BiPRO-Hub ist nicht gewinnorientiert und nicht käuflich, da er durch die BiPRO Service GmbH als 100%ige Tochter des BiPRO e.V. durchgeführt wird. Er dient nicht dazu, Einzelne zu bevorzugen, sondern das gesamte Ökosystem zu unterstützen. Der Hub ist eine Plattform, auf der alle Akteure der Assekuranz gemeinschaftlich auf Augenhöhe agieren können.



Verfolge auch unseren Vortrag auf dem BiPRO-Tag 2025

Tag 2, 10:05-11:00, Stadthalle

Der BiPRO-Hub: Wir wachsen, wir gestalten, wir sichern digitale Souveränität

Vortrag mit
Alexander Kern,
Head of Business
Development,
BiPRO Service GmbH



„Wenn die Relevanz des BiPRO-Hubs in unseren Unternehmen und bei den Vermittlern so weiter steigt, haben wir eine sehr realistische Chance, mit dem BiPRO-Hub als zentrale Kommunikationsdrehscheibe eine Aufwandsreduzierung für alle Provider und Consumer sowie eine Beschleunigung der weiteren Digitalisierung zu erreichen.“

DIRK HERGESELL

Zentralbereichsleiter Vertriebsorganisation und -entwicklung,
ALH-Gruppe

Diese Neutralität schafft Vertrauen – ein entscheidender Faktor für die zunehmende Nutzung der Plattform. Die steigenden Abrufzahlen sprechen eine deutliche Sprache: Über 1 Million Services werden mittlerweile monatlich über den Hub abgefragt. Das zeigt, dass standardisierte und automatisierte Prozesse nicht mehr nur eine Zukunftsvision sind – sie sind längst Realität.

Potenziale mit FIDA – was der BiPRO-Hub ermöglichen könnte

Mit FIDA kommen neue Anforderungen auf die Branche zu – und genau hier könnte der BiPRO-Hub weitere Stärken ausspielen. Als zentrale Plattform für Dateninhaber und Datennutzer hätte der Hub das Potenzial, den geforderten standardisierten Datenaustausch, schnell und effizient zu ermöglichen.

Ein sicherer, regelkonformer Zugriff auf relevante Daten bei



VERSICHERN STATT VERSPRECHEN

Sie geben immer alles. Wir versichern volle Unterstützung.

makler.ruv.de/mehrwert



Die R+V
Versicherungsgruppe

▲ WERBEANZEIGE:

gleichzeitig reduziertem Verwaltungsaufwand? Das wäre eine echte Entlastung für alle Beteiligten. Durch eine mögliche Integration entsprechender Prozesse ließen sich die FIDA-Vorgaben effizient umsetzen – besonders für die betroffenen Unternehmen eine Chance, die nötigen großen Investitionen effizient einzusetzen.

Arbeiten nicht nur einfacher, sondern auch gezielter möglich. Mehr Effizienz, mehr Sicherheit, weniger Aufwand – die Grundlagen für eine Versicherungsbranche, neben regulatorischen Anforderungen mit all ihren Hindernissen in alltäglichen Prozessen bewältigen zu können.

„Wer immer tut, was er schon kann, bleibt immer das, was er schon ist.“

– Henry Ford



FLORIAN FÖRSTER

Digital Content & Web Manager,
User Helpdesk,
BiPRO Service GmbH



„Durch die Umstellung von Services auf den BiPRO-Hub erhöhen wir die Prozess-Effizienz und ermöglichen eine flexible Skalierung auf weitere Consumer. Dies bietet ein solides Fundament für den zukünftigen strategischen Ausbau des BiPRO-Hubs als zentrale Komponente im Datenaustausch.“

DIRK FRIEDRICHS

Leiter Digitales Prozess Management / Maklervertrieb
AXA

Mehr als eine Plattform – ein Gamechanger

Die Digitalisierung ist längst Realität – wer nicht mitzieht, bleibt zurück. Der BiPRO-Hub ist eine Plattform, die Unternehmen die Möglichkeit gibt, ihre Prozesse nicht nur zu optimieren, sondern neu zu denken. Durch die Nutzung der digitalen Standards und des BiPRO-Hubs wird der Prozesskanal zwischen VUs und Vermittler deutlich gestärkt und somit die digitale Souveränität bewahrt. Mit jedem neuen Teilnehmer wächst die Effizienz des Systems weiter – Prozesse werden schlanker, Abläufe beschleunigt und die Zusammenarbeit reibungsloser. Versicherer senken Kosten, Vermittler profitieren von optimierten Workflows und Kunden erhalten besseren Service.

Darüber hinaus könnte der Hub langfristig neue Technologien wie KI-gestützte Analysen und automatisierte Workflows einbinden. Damit würde datengetriebenes

**Triff
die Kolleg:innen
an ihrem
Ausstellerstand**



P4

BiPRO
Service GmbH



Zusammen Wachsen

Wie BiPRO zwei Versicherer bei einer Verschmelzung unterstützt

Im September 2024 fusionierten die Barmenia und Gothaer Versicherungen zum gemeinsamen BarmeniaGothaer Konzern. Dank der führenden Rolle beider Häuser in der Implementierung der BiPRO-Services konnten wir eine Integration im Vertrieb innerhalb kürzester Zeit herstellen.

An einem sonnigen Tag im März standen rund zwanzig erfahrene Mitarbeiter zweier großer Versicherungsunternehmen vor einer gemeinsamen Herausforderung: „Wie sieht der Day One aus?“.

In einem ersten Workshop sollten diese ein Zielszenario für den Vertrieb ab dem ersten Tag des Zusammenschlusses entwerfen.

Ambitionierter Zeitplan mit harten Rahmenbedingungen

Ab dem Tag des Zusammenschlusses beider Unternehmen sollen die verschiedenen Exklusivvertriebe der Unternehmen

1. gegenseitig ihre Produkte verkaufen
2. eine Einsicht in ihre Bestände nehmen können und
3. ihre Provision erhalten.

Neben einem ambitionierten Zeitplan begrenzten zahlreiche regulatorische, fachliche und technische Rahmenbedingungen den Lösungsraum:

- kein Austausch von Produktinformationen
- unterschiedliche Strukturen im Exklusivvertrieb
- keine direkte technische Kopplung der Systeme bis zum juristischen Zusammenschluss.

Trotz aller Unterschiede zwischen beiden Unternehmen fanden wir schnell eine Gemeinsamkeit.

Sowohl die Barmenia als auch die Gothaer sind führend in ihrem Angebot und der technischen Umsetzung der BiPRO-Normen und bieten so zahlreiche Web-Service-Schnittstellen zum Austausch von Kunden- und Vertragsdaten.

Als Gründungsmitglieder des *BiPRO-Hubs* waren der Umfang und die hohe Qualität der Daten bereits sichergestellt und alle wichtigen Ansprechpartner bekannt.

Blind Pool als Übergangslösung

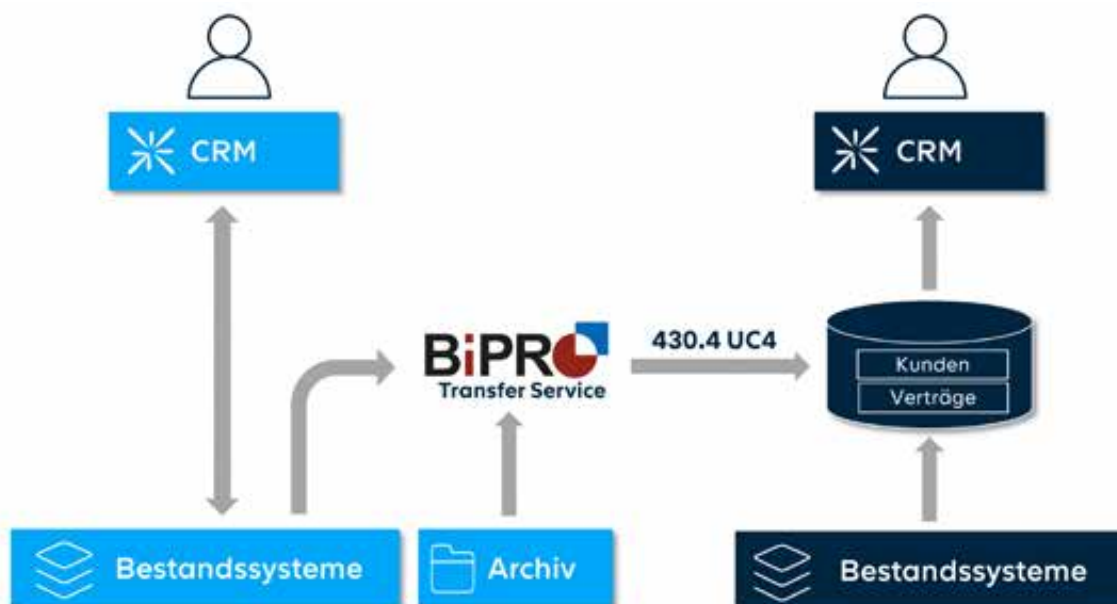
Beide Unternehmen arbeiten mit sehr unterschiedlichen Strukturen im Exklusivvertrieb. Als Lösung für den *Day One* einigten wir uns deshalb schnell auf eine Blind-Pool-Lösung. Dabei arbeiten alle Vermittler einer Vertriebsgesellschaft unter eine einheitlichen Vermittlernummer. Damit verzichten wir auf den gegenseitigen Aufbau der unterschiedlichen Vermittlerstrukturen und müssen keine Prozesse für Ein- und Austritt neuer Ver-

mittler abstimmen. Die individuelle Vermittlernummer wird jedoch für die Provisionsauszahlung weiterhin benötigt und deshalb als Fremdaktenzeichen im jeweiligen Antrag ausgetauscht.

Austausch der Bestandsdaten über BiPRO-Norm 430

Der Transferservice der BiPRO-Norm 430.4 mit Use Case 4 (Daten & Dokumente) bildet im ersten Szenario die Grundlage des Datenaustauschs. Wann immer die Gothaer einen Antrag poliziert oder eine Bestandsänderung durchführt, stellt sie eine Lieferung aus einem PDF-Dokument und alle relevanten Vertrags- und Kundendaten zusammen. Über die Standardmechanismen des BiPRO-TransferServices holt die Alt-Barmenia diese mehrfach täglich ab und speichert die Kunden- und Vertragsdaten in einem separaten Datentopf. Dabei erfolgt automatisch die Zuordnung zum richtigen Kunden und Vermittler.

▼ Abbildung 1: Vollständige BiPRO-Lieferung per 430.4



Dieser zentrale Datentopf versorgt anschließend alle Vertriebssysteme der *Alt-Barmenia* mit einer vertrieblichen Sicht auf die Kunden- und Vertragsdaten. Da die Vertriebssysteme alle das BiPRO-Format nativ unterstützen, erhalten die Vermittler eine konsistente und vollständige Sicht auf die Bestände aller Risikoträger beider Unternehmen.

Vertragsauskunft über BiPRO 502

In der Gegenrichtung setzen wir auf eine Kombination zweier BiPRO-Services. Die Vertriebssysteme der *Alt-Gothaer* basieren auf einem direkten Bestandszugriff, um dem Vermittler einen aktuellen Vertragsstand bereitzustellen. Auch hier nutzen wir im ersten Schritt den Transferservice zur

Information über alle Änderungen. Dabei ordnen wir jedoch nur die neuen Versicherungsscheinnummern der Neuverträge der *Barmenia* jedem Kunden zu, ohne den kompletten Vertrag zu speichern.



Wann immer ein Vermittler Informationen zu einem Vertrag benötigt, ruft der Vermittler aus seinem CRM den BiPRO-Vertragsservice mit der Versicherungsscheinnummer auf und erhält den aktuellen Stand des Vertrags. Die Aufbereitung und Anzeige der Daten erfolgen dann direkt im CRM des Vermittlers.

Analoge Ansätze haben wir in der Vergangenheit bereits erfolgreich mit anderen Kooperationspartnern umgesetzt.

Makler profitieren von easyLogin und hoher Datenqualität

Für unsere Makler und Kooperationspartner ändert sich im ersten Schritt nichts. Beide Häuser bieten weiterhin umfangreiche Datenlieferungen über verschiedene BiPRO-Services in hoher Qualität an. Dabei bietet der BiPRO-Hub noch eine weitere Verbesserungsstufe durch weitere Vereinheitlichungen der Datenlieferungen über alle angeschlossenen Versicherer hinweg.

Beide Unternehmen sind an der Initiative von *easy Login* beteiligt, deshalb reicht weiterhin der bestehende Login für den Zugang auf alle Portale und BiPRO-Services.

▼ WERBEANZEIGE:

Hub Vertrauen - einfach machen!

Komplexe Anbindungen? Zu viele Sonderlösungen?
Der BiPRO-Hub zeigt, wie's einfach geht:



Schneller Datenaustausch



Standardisierte Daten



Höhere Datenqualität



Ohne Umwege



Kosteneffizient

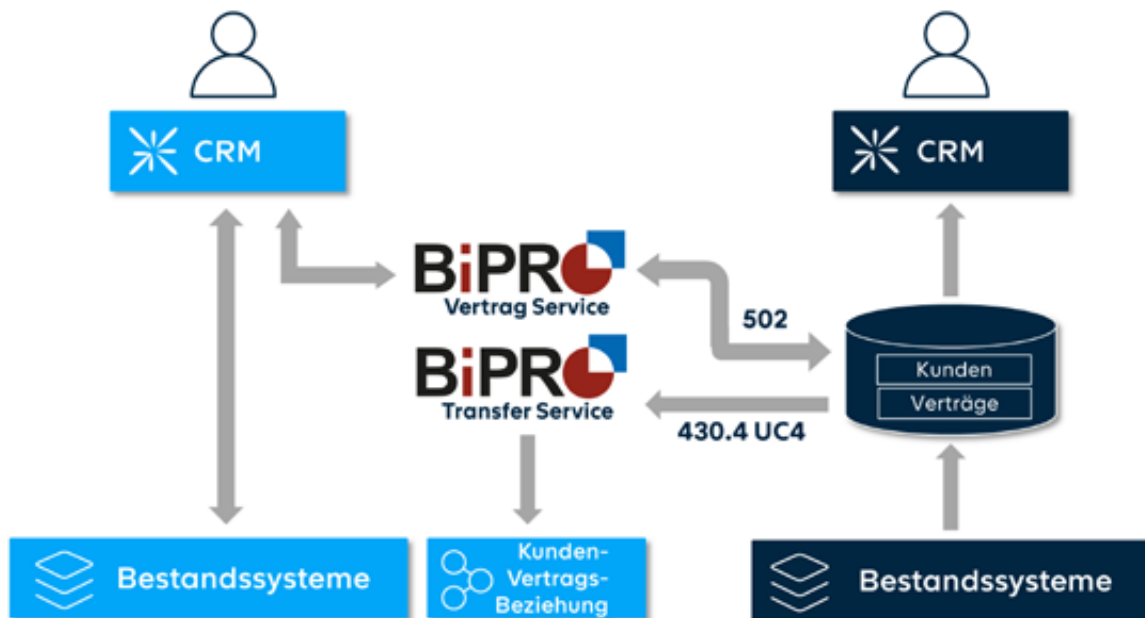
BiPRO-HUB



COMMUNITY | KOSTENLOSEN TESTZUGANG
ZAHLT SICH AUS | ANFORDERN & AUSPROBIEREN



bipro-service.gmbh



▲ Abbildung 2: Direkter Bestandszugriff über BiPRO 502

Lessons Learned

Das hohe Engagement und der Umsetzungsstand beider Häuser hat uns eine Integration der verschiedenen Vertriebssysteme der Exklusivvertriebe der Alt-Gothaer und Alt-Barmenia in kürzester Zeit ermöglicht.

Die Herausforderungen lagen dabei weniger in der Technik als eher in den unterschiedlichen Vertriebsstrukturen und der Abbildung des Blind-Pool-Ansatzes. Ein weiterer Aspekt waren dabei die Sicherstellung von Datenschutzerfordernungen, damit jeder Vermittler nur die jeweiligen Bestände seiner eigenen Kunden einsehen kann.

Wie geht es weiter?

Seit September 2024 sind wir nun ein gemeinsames Unternehmen. Die Zusammenarbeit der Teams während der Zusammenführungsphase hat uns ein Kennenlernen schon vor allen anderen Kollegen ermöglicht.

Und so arbeiten wir bereits am nächsten Schritt, unsere BiPRO-Services auf eine gemeinsame Basis zu stellen. Zukünftig soll BiPRO auch eine wichtige Rolle für den Datenaustausch innerhalb des Konzerns spielen. So können wir das Qualitätsniveau des Serviceangebots für unsere Vertriebspartner auch gewinnbringend im Konzern einsetzen.



Verfolge auch unseren Vortrag auf dem BiPRO-Tag 2025

Tag 1, 15:15-16:00, Cornelius I

Zusammen Wachsen – wie BiPRO zwei Versicherer bei einer Verschmelzung unterstützt

Vortrag mit
Eric Hambuch,
Leiter IT Partnervertrieb,
Gothaer Solutions GmbH



ERIC HAMBUCH

Der Autor ist seit 2018 bei der Gothaer Solutions GmbH verantwortlich für die BiPRO-Schnittstellen und entwickelt als Mitglied im RNext Referenzdesignausschuss die nächste Generation der BiPRO-Schnittstellen.



Gemeinsam mehr gewinnen

Interview mit Maria-Helena Hansen und Jens Osburg, von der Hallesche Krankenversicherung a.G.

Wie sehen Sie die Zukunft der Versicherungsbranche und wie passt BiPRO in dieses Bild?

HANSEN: In Zeiten der Digitalisierung ist die Fähigkeit, sich über Schnittstellen zu vernetzen,

unerlässlich geworden. Neben der Professionalisierung und Beschleunigung interner und externer Prozesse ermöglichen es Schnittstellen auch, sich stärker in die Erlebniswelt des Kunden zu integrieren. Nicht mehr Preis und Produkt, sondern die Prozesse und die sogenannte Process Excellence sind entscheidend. Und wo Prozesse die neue Währung sind,

werden Schnittstellen zu einem Hygienefaktor.

Ein wesentlicher Erfolgsfaktor bei der Schnittstellenfähigkeit ist die Standardisierbarkeit und Skalierbarkeit der Anbindung. Dank standardisierter Schnittstellen wie BiPRO binden wir Kooperationspartner, Vergleicher, Intermediäre, Vertriebspartner und Dienstleister

◀ *Abbildung links: BiPRO-Taskforce von links nach rechts: Sarah Bretschneider (Anwendungsentwicklung), Daniel Lander (Anwendungsentwicklung), Frank Plemenik (Kundenservice Grundsatz Vertrag), Sabrina Weidauer (Digitale Services Vertrieb), Denis Rieger (Anwendungsentwicklung), Maren Engel-Nestler (Produktentwicklung), Sandra Hahn (Produktentwicklung), Simon Hahn (Kundenservice Grundsatz Vertrag), Thomas Holzke (Vertrieb)*

schnell, effizient und mehrwertstiftend an vielen unterschiedlichen Stellen unserer Wertschöpfungskette an. Dies ermöglicht eine zunehmend automatisierte und reibungslose Abwicklung – von der Antragsstellung über die Policierung bis hin zur Schadenregulierung. Des Weiteren steigt die Bedeutung datengetriebener Services und künstlicher Intelligenz. Die Verfügbarkeit strukturierter, standardisierter Daten ist essenziell, um personalisierte Angebote, intelligente Automatisierung und effiziente Analysen zu ermöglichen. BiPRO liefert genau diese Grundlage, indem es eine verlässliche und einheitliche Datenbasis schafft, die für zukünftige Innovationen genutzt werden kann.

Um langfristig wettbewerbsfähig zu bleiben, müssen Versicherer anpassungsfähig und technologisch flexibel sein. BiPRO unterstützt uns dabei, neue Marktanforderungen schneller zu adaptieren und innovative Services effizient in bestehende Strukturen zu integrieren. Der Standard ermöglicht eine zukunftssichere, modulare Architektur, die es uns erlaubt, mit der dynamischen Entwicklung der Branche Schritt zu halten.

Kurz gesagt: BiPRO ist nicht nur ein Instrument zur Prozessoptimierung, sondern ein zentraler Treiber der digitalen Transformation. Dieser hilft uns, die steigenden Erwartungen an Geschwindigkeit, Effizienz und Vernetzung zu erfüllen – und das in einer Branche, in der nahtlose Prozesse und exzellente Kundenerlebnisse zunehmend zum entscheidenden Differenzierungsmerkmal werden.

Was sind Ihrer Meinung nach die wichtigsten Herausforderungen, vor denen BiPRO steht?

OSBURG: Die BiPRO-Standards haben in der Versicherungsbranche bereits viele Prozesse optimiert, doch es gibt weiterhin zentrale Herausforderungen, die ihre flächendeckende Umsetzung und Weiterentwicklung beeinflussen. Beispielsweise arbeiten viele Versicherungsunternehmen mit gewachsenen, oft komplexen IT-Systemen, die über Jahre hinweg individuell angepasst wurden. Die Integration von BiPRO-Standards in die bestehenden, häufig sehr heterogenen IT-Landschaften der Versicherungsunternehmen ist oft mit hohem technischem Aufwand verbunden. Besonders ältere Legacy-Systeme erfordern umfassende Anpassungen, um BiPRO-konforme Schnittstellen effizient nutzen oder bedienen zu können. Dies führt zu hohen Implementierungskosten und erfordert spezialisiertes Know-how. Auch verfolgt BiPRO das Ziel, branchenweit einheitliche Prozesse zu schaffen. In der Praxis stoßen diese BiPRO-Standards jedoch oft auf individuelle Anforderungen der Consumer, die vermehrt gar nicht zwingend aus der Versicherungsbranche kommen. Der Spagat zwischen der Einhaltung der BiPRO-Standards und der Berücksichtigung kunden- oder unternehmensspezifischer Besonderheiten stellt eine kontinuierliche Herausforderung dar.

Bei der Anbindung branchenfremder Kooperationspartner stellt BiPRO eine erste Hürde dar, weil keine Kenntnisse über den Branchenstandard bestehen. Des Weiteren steht die Technologie hinter den BiPRO-Schnittstellen vor einer Reihe bedeutender Herausforderungen. Viele BiPRO-Standards basieren noch immer auf XML, was in Zeiten moderner API-Architekturen zunehmend als hinderlich empfunden wird. XML gilt im Vergleich zu REST-basierten Schnittstellen mit JSON als schwerfälliger, was Performance und Entwicklerfreundlichkeit betrifft. Die Weiterentwicklung hin zu RNext, dem neuen Standard, der auf REST/JSON setzt, ist zwar in vollem Gange, wird jedoch durch bestehende Abhängigkeiten von XML-basierten Systemen verlangsamt. Der technologische Spagat zwischen alten und neuen Schnittstellen stellt sowohl für die IT-Abteilungen als auch für externe Partner eine enorme Herausforderung dar.

Diese Herausforderungen zeigen, dass BiPRO zwar ein mächtiges Werkzeug zur Prozessoptimierung ist, der Erfolg jedoch maßgeblich von der strategischen Umsetzung, der technischen Integration und der Akzeptanz in der Organisation abhängt. Wir setzen weiter stark auf BiPRO!

Welchen Mehrwert bietet aus Ihrer Sicht BiPRO?

HANSEN: Eine zentrale Herausforderung der Digitalisierung ist

die effiziente digitale Vernetzung zwischen Versicherungsunternehmen, Vertriebspartnern, Vergleichern und weiteren Dienstleistern. Unterschiedliche Systemlandschaften, individuelle Schnittstellen und manuelle Prozesse erschweren den Datenaustausch und führen zu hohen Aufwänden in der Anbindung und Wartung.

Durch die Standardisierung von Geschäftsvorfällen wird die technische Komplexität reduziert, sodass Versicherer und Partner schneller und effizienter zusammenarbeiten können. Dies führt zu einer erheblichen Senkung der Integrationsaufwände, beschleunigt die Markteinführung neuer Services und erhöht die Lieferfähigkeit auf beiden Seiten – sowohl für Provider als auch für Consumer.

Ein weiterer Vorteil liegt in der Skalierbarkeit: Einmal implementierte BiPRO-Standards können für verschiedene Partner und Anwendungsfälle wiederverwendet werden, ohne dass individuelle Schnittstellen programmiert werden müssen. Das spart langfristig Ressourcen und erhöht die Zukunftssicherheit der IT-Architektur.

Und welche Bedeutung nimmt BiPRO in Ihrer Anwendungsarchitektur ein?

OSBURG: Bereits im Jahr 2001 habe ich in meiner Diplomarbeit das Thema des Online-Vertriebs von Versicherungen detailliert bearbeitet und die vollmaschinelle, digitalisierte Verarbeitung von Anträgen bis hin zur Police in den Fokus gestellt. Als ich Anfang 2008 von dem BiPRO-Projekt

„Tarifizierung, Angebot & Antrag in der PKV“ (die heutige TAA) gehört habe war mir sofort klar, dass ich unbedingt bei der Normierungsarbeit mitwirken möchte. Bereits vor über 15 Jahren haben wir uns bei der Hallesche Krankenversicherung dazu entschieden, die normierten Schnittstellen (TAA und etliche weitere) auch für interne Systemverbindungen mit der Vision nach außen vernetzbar zu sein, zu verwenden. Somit ist BiPRO ein zentraler Bestandteil unserer Anwendungsarchitektur – unabhängig davon, ob wir intern kommunizieren oder mit externen Partnern.

BiPRO definiert aus meiner Sicht einen sehr guten Rahmen zur Schnittstellenausgestaltung. Aufgrund dessen, dass wir in der ALH Gruppe eine sehr starke Anwendungsentwicklung haben, waren wir in der Lage, sehr schnell einen Schnittstellenbaukasten umzusetzen und bereitzustellen. Wir „verwalten“ nicht nur Anwendungen, sondern entwickeln diese sehr häufig eigenständig, wenn es um Individualisierung und Marktabgrenzung geht. Durch die Standardisierung und Wiederverwendbarkeit können wir diese Schnittstellen immer wieder verwenden – zur internen Kommunikation über Anwendungsgrenzen hinweg gleichermaßen als auch bei der Kommunikation mit externen Partnern. Wir bauen einmal – für alle Consumer! Dabei legen wir größten Wert auf den weiteren Ausbau unseres API-Ökosystem-Baukastens für weitere Anwendungsfälle basierend auf BiPRO-Standards. Auch zukünftig erreichen wir durch maximale Wiederverwendbarkeit die maximale Effizienz.

Wir tragen mit der konsequenten Umsetzung der dargestellten Anwendungsarchitektur zu unserem

Ziel, der operativen Exzellenz, erheblich bei. BiPRO ist dabei ein zentraler Baustein, um standardisierte, automatisierte und skalierbare Prozesse zu ermöglichen – die Basis für nachhaltigen Erfolg in einem zunehmend digitalen Markt.

Die Hallesche hat 2024 den BiPRO-Award in der Kategorie Krankenversicherung Provider gewonnen. Was hat das für Sie und Ihr Haus bedeutet?

HANSEN: Wir freuen uns riesig und sind unglaublich stolz, diesen Award gewonnen zu haben. Dies bestätigt uns in unserer Vorgehensweise mit einer agilen, ressortübergreifenden Taskforce, bestehend aus Kolleginnen und Kollegen aus den Bereichen Anwendungsentwicklung, Kundenservice Grundsatz Vertrag, Produktentwicklung und Vertrieb diese Themenstellung voranzubringen. Die BiPRO-Taskforce kümmert sich bei der Hallesche – getreu dem Motto „gemeinsam mehr gewinnen“ - um die Weiterentwicklung der BiPRO-Normen sowie die Anbindungen an die verschiedenen Consumer. Hierbei liegt der Fokus auf eine ressourcenschonende Arbeitsweise und gleichzeitig einer erhöhten Liefergeschwindigkeit.

OSBURG: Der Gewinn des BiPRO-Awards 2024 ist für mich ein ganz besonderer Erfolg, da es im Bereich der Anwendungsentwicklung keine vergleichbaren Auszeichnungen gibt. Umso mehr freut es mich, dass unsere Arbeit

in der Softwareentwicklung und Anwendungsarchitektur auf diese Weise gewürdigt wurde. Der Award ist für uns eine klare Bestätigung, dass wir mit unserer technologischen Ausrichtung und der Fokussierung auf standardisierte, effiziente Schnittstellen den richtigen Weg eingeschlagen haben. Gleichzeitig motiviert er uns, diesen Weg mit noch mehr Ehrgeiz und Begeisterung weiterzugehen.

Der Spaß am Entwickeln von eigenen Lösungen kombiniert mit der Implementierung von BiPRO-Standardschnittstellen, das Streben nach operativer Exzellenz und die spürbare Erhöhung unserer Liefergeschwindigkeit treiben uns an, kontinuierlich besser zu werden und innovative Lösungen für unsere Partner und Kunden zu schaffen.

Den Award als gemeinsames interdisziplinäres Team – die BiPRO-Taskforce der Hallesche – entgegen nehmen zu dürfen, war für uns eine ganz besondere Ehre.

What's next?

HANSEN: Wir bleiben dran! Wir sind stetig dabei weitere BiPRO-Normen umzusetzen und neue Consumer an unsere verschiedenen Schnittstellen anzubinden. Auch befinden wir uns mit der BiPRO-Taskforce in einem kontinuierlichen Verbesserungsprozess, um auch hier unsere Liefergeschwindigkeit zu erhöhen.

Zudem wollen wir gemeinsam mit dem BiPRO e.V. weitere Potenziale identifizieren und standardisierte Lösungen schaffen.



MARIA-HELENA HANSEN
Bereichsleiterin Digitale Services,
und

JENS OSBURG
Bereichsleiter Anwendungsentwicklung
- Bestand & Anwendungsservices,
Hallesche Krankenversicherung a. G.

▼ WERBEANZEIGE:



BROCKHAUS AG

VERSICHERUNGEN SIND INDIVIDUELL. UNSERE LÖSUNGEN AUCH.

Als Versicherungsunternehmen verdienen Sie **individuelle Beratungs- und IT-Lösungen**, die exakt zu Ihren Anforderungen und den sich wandelnden Kundenbedürfnissen passen.

Mit über 35 Jahren Projekterfahrung, davon 20 in der Versicherungsbranche, verstehen wir Ihre Herausforderungen. Ihre Digitalisierungsprojekte werden von unserem vielfältigen Team ganzheitlich, zügig und zukunftsicher umgesetzt.

Ein Auszug unserer Kunden:



Unsere Aussteller

Auch in diesem Jahr freuen wir uns, z. B. das Unternehmen als Aussteller auf dem BiPRO begrüßen zu dürfen. Auf den folgenden Seiten findet ihr eine Übersicht.

Standplatz P1



Versicherungen sind individuell. Unsere Lösungen auch.

Als Versicherungsunternehmen verdienen Sie individuelle Beratungs- und IT-Lösungen, die exakt zu Ihren Anforderungen und den sich wandelnden Kundenbedürfnissen passen. Bei der BROCKHAUS AG treffen Ihre Ansprüche auf ein Netzwerk aus motivierten Menschen.

Mit über 35 Jahren Projekterfahrung, davon 20 in der Versicherungsbranche, verstehen wir Ihre Herausforderungen. Ihre Digitalisierungsprojekte werden von unserem vielfältigen Team ganzheitlich, zügig und zukunftssicher umgesetzt.



SARAH
HESSE



GUIDO
NIPPE



DAVID
BRANDT

Standplatz P2



Fincon Reply ist ein Business- und IT-Beratungsunternehmen mit Fokus auf die Finanzdienstleistungsindustrie.

Fincon Reply berät Banken, die Sparkassen-Finanzgruppe, die Genossenschaftliche FinanzGruppe und Versicherungen sowie deren Zulieferer proaktiv bei ihrer digitalen Transformation.

Das Unternehmen unterstützt vor Ort mit spezialisierten Berater- und Entwicklungsteams und liefert schlüsselfertige Lösungen.

Wir leben BiPRO! Als langjährig aktives Mitglied des BiPRO e.V. und strategischer Partner für den BiPRO-Hub engagieren wir uns, um BiPRO stetig nach vorne zu bringen, u.a. in den Themen RNext und FIDA.

Unsere Experten beantworten gerne Ihre Fragen.



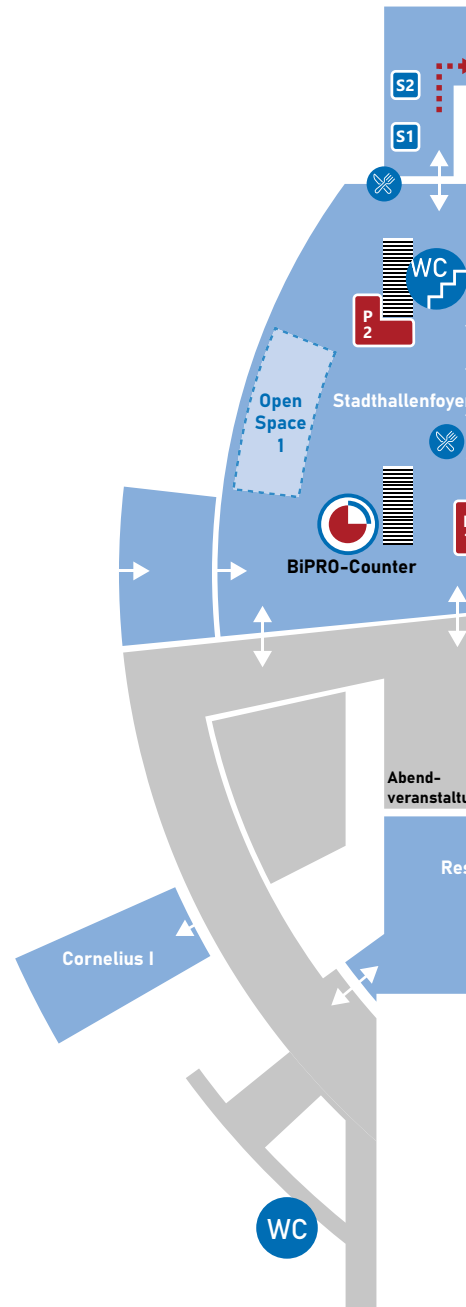
SVEN
MAHNCKE



RENE
VOGEL

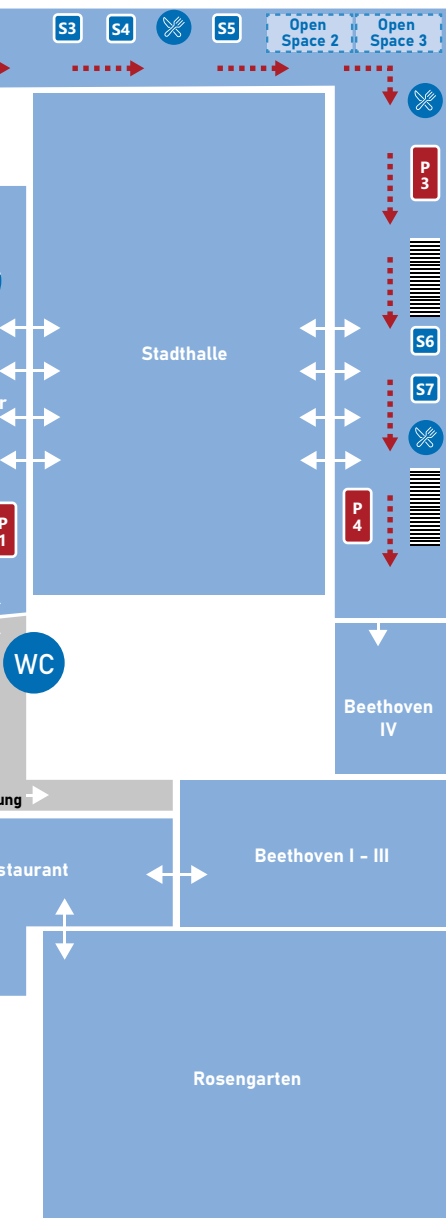


JOCHEN
WEHR



zahlreiche BiPRO-Tag

eine kurze



Standplatz P3



Willkommen bei BISS – dem Unternehmen, das BiPRO lebt, weiterdenkt und auf das nächste Level hebt. Seit Jahren treiben wir im BiPRO e.V. Standards aktiv voran und bringen sie auf die Straße – für Versicherer und Makler, die nicht warten, sondern handeln wollen.

Unsere Tools sind keine Versprechen – sie liefern.

Als Part of GOFC (German Open Finance Charta) steht die BISS dafür, die Zukunft aktiv mitzugestalten. Wir unterstützen aktiv die Charta zur Einführung von FIDA – für mehr Transparenz, Effizienz und digitale Zukunftsfähigkeit in der Branche. Wir glauben nicht an „weiter so“ – wir glauben an Mut zur Veränderung. An Standards, die wirklich funktionieren. Und an Technologie, die begeistert, statt zu blockieren.

Wenn Sie wissen wollen, was echte Digitalisierung kann, dann gibt es nur eine Adresse auf dem BiPRO-Tag 2025: den Stand der BISS GmbH.

Sehen wir uns? – Sichern Sie sich Ihren Vorsprung!



MATTHIAS
BRAUCH



MARKUS
SCHNÜPKE



CARSTEN
SCHREIBER

Standplatz P4



Wir sind die BiPRO Service GmbH – seit 2021 als Tochterunternehmen des BiPRO e.V. mit der Mission unterwegs, die Digitalisierung in der Versicherungs- und Finanzbranche entscheidend voranzutreiben.

Mit innovativen Lösungen für digitale Business-Cases schaffen wir echten Mehrwert – stets auf Basis der etablierten BiPRO-Standards. Als zentrale Anlaufstelle verantworten wir den Betrieb und die Weiterentwicklung des BiPRO-Hubs: einer modernen, digitalen Datendrehscheibe, die Prozesse effizienter, standardisierter und zukunftsfähig macht.

Darüber hinaus vermitteln wir in praxisnahen Schulungen das nötige Know-how für die Anwendung der BiPRO-Standards – verständlich, nutzbar und immer mit Blick auf die konkrete Umsetzung.

Gemeinsam mit unseren Partnern und Teilnehmenden bringen wir die Digitalisierung des Marktes Schritt für Schritt voran – nachhaltig, standardisiert und zukunftsorientiert.



ULRICH
ALTHAUS



ALEXANDER
KERN



ARNO
LITTMANN

Standplatz S1



THOMAS
BECKMANN



FRANK
GRÄFENDORF

b+m Informatik member of FINNOFLEET ist IT-Dienstleister, Berater und Produkthersteller für Versicherungsunternehmen, Banken und Finanzdienstleister. Mit dem BiPRO Manager und der Insurance Suite bieten wir umfassende Lösungen für Versicherer.

b+m Informatik steht für durchgängige Geschäftsprozesse und digitale Kommunikation zwischen Versicherer, Vertriebspartnern und Versicherungsnehmern. Dabei setzen wir auf BiPRO-Normen für mehr Qualität, Geschwindigkeit und Transparenz.

Professionelles Softwareengineering ist unser technisches Fundament. Stets fokussiert auf moderne IT-Architekturen, um Software wartbar, skalierbar und stabil zu machen.

Unsere Fachconsultants verstehen Ihr Business. Von der branchenspezifischen Fachberatung über die Optimierung von Prozessen, die Abbildung in modernen Anwendungen und Architekturen bis hin zu Schulung, Betrieb und Service stehen wir für die gesamte Nutzungsdauer an Ihrer Seite.

Standplatz S2



BURKHARD
GERLTS



CLAUDIUS
GRIESER

Die nepatec GmbH mit Sitz in Hannover wurde im Jahr 2000 gegründet und ist ein Softwarehersteller für die Finanz- und Versicherungswirtschaft. Seit 2009 bietet nepatec seinen Kunden cloudbasierte Lösungen für die Bereiche der papierlosen Dokumenten-Prozesse mit e-Signatur, Vertragsdaten, Dokumente, Geschäftsvorfälle und HR-Prozesse, die grundlegend auf den BiPRO-Normen aufgebaut sind. Die BiPRO-Dienste sind in den Diensten eSP-Client und BiPRO-Service-Plattform zusammen gefasst und sind somit analog zu dem sich aktuell von der BiPRO in Umsetzung befindlichen BiPRO-Hub zu setzen.

Seit 2008 ist nepatec BiPRO-Mitglied und hat sich seither aktiv in die Normungsprozesse eingebracht und ist zudem Mitglied im technischen Ausschuss. Mit nepatec setzen Sie auf einen starken, sehr erfahrenen, innovativen und unabhängigen Partner.

Standplatz S3



THOMAS
DRESSEL



MICHAEL
LITTIG

IT-Lösungen für Versicherungen und Finanzwirtschaft:

teckpro gehört seit über 25 Jahren zu den führenden Lösungsanbietern für Beratungssoftware, Produktentwicklung und aktuarieller Beratung in der Finanzwirtschaft – mit einem besonderen Fokus auf der Versicherungsbranche. Ob Altersvorsorge, Kranken-, BU-, Pflege- oder Kompositversicherung: Unsere Module, Softwarelösungen und Portale sind fachlich fundiert, technologisch stark und wissenschaftlich abgesichert.

iS2 Intelligent Solution Services AG | Ein Unternehmen der teckpro-Gruppe

Die iS2 Intelligent Solution Services AG ist ein auf die Versicherungs- und Finanzbranche spezialisiertes Software- und Beratungsunternehmen mit Sitz in München. Seit über 30 Jahren entwickelt iS2 modulare, skalierbare Softwarelösungen und bietet umfassende IT- und Prozessberatung an, um Versicherungsunternehmen bei der digitalen Transformation zu unterstützen.

Standplatz S4



DENISE
DREßEN



MARCEL
KELLER

Die SoftProject GmbH ist ein führender Anbieter von Produkten und Dienstleistungen für die digitale Transformation von Unternehmen. Mit der Low-Code-Plattform X4 BPMS verbinden mehr als 300 Kunden unterschiedlicher Größen und Branchen IT-Systeme, digitalisieren Geschäftsprozesse und steuern unternehmensübergreifend Datenströme.

Die SoftProject GmbH mit Hauptsitz in der Technologieregion Karlsruhe unterstützt Unternehmen seit 25 Jahren bei der Digitalisierung und Automatisierung ihrer Geschäftsprozesse. Mit der Low-Code-Plattform X4 BPMS vernetzen Organisationen aus unterschiedlichsten Branchen ihre IT-Systeme, digitalisieren Abläufe und steuern Daten unternehmensübergreifend.

Der X4 BiPRO Server ermöglicht insbesondere Unternehmen der Versicherungswirtschaft eine effiziente Umsetzung von BiPRO-Prozessen – flexibel im Eigenbetrieb oder als Full Managed Service in der SoftProject Cloud. SoftProject ist international aufgestellt mit Niederlassungen in der Schweiz, Spanien und der Slowakei.

Standplatz S5



TOBIAS
KOHL



STAN
PATZSCHKE

Die PPI AG ist seit über 40 Jahren als Beratungs- und Softwarehaus erfolgreich für Finanzdienstleister tätig. Als stabil wachsende Aktiengesellschaft in Familienbesitz verknüpfen wir Fach- und Technologie-Know-how, um Projekte kompetent und unkompliziert umzusetzen. Im Zahlungsverkehr nehmen wir in Europa mit unseren Standardprodukten eine marktführende Stellung ein. Rund 800 Mitarbeiter konzentrieren sich dabei ganz auf den Erfolg unserer Kunden.

Wir bieten Versicherungsunternehmen fachlich wie methodisch exzellente Lösungen für alle Kernprozesse des Assekuranzgeschäfts und unterstützen unsere Kunden dabei auf allen Ebenen, von Management – über Strategie – bis hin zu Prozess- und IT-Beratung. Die Versicherungsbranche steht im Umbruch – mit uns entwickeln Sie zukunftsfähige Geschäftsmodelle, meistern Change und Transformation. Wir denken und leben Digitalisierung.

Weitere Infos unter: <https://www.ppi-group.eu>

Standplatz S6



LEA
BOSCH



HENDRIC
MOHR

Die Smart InsurTech AG betreibt mit SMART INSUR eine webbasierte Versicherungsplattform für Verwaltung, Vergleich und Beratung von Versicherungs- und Vorsorgeprodukten bzw. -verträgen. Das voll integrierte System verbindet Prozesse und Datenflüsse von Versicherungsunternehmen und -vertrieben und ermöglicht mit seiner modernen Technologie den schnellen und direkten Vertragsabschluss, anlassbezogene Produktvergleiche, Konzeptberatung und effiziente Bestandsverwaltung. Die hoch automatisierten Prozesse der Plattform führen zu deutlichen Kostenvorteilen und nachhaltigem Geschäftserfolg unserer Kunden. Das Unternehmen wurde mit dem TOP 100-Siegel 2024 für besonders innovative mittelständische Unternehmen ausgezeichnet.

Die Smart InsurTech AG ist eine 100%ige Tochter der Hypoport InsurTech AG, die als Holding für neun Unternehmen im Versicherungsbereich unter dem Dach der Konzernmutter Hypoport SE fungiert.

Weitere Infos unter <https://www.smartinsurtech.de> und <https://www.hypoport.de/>



Ein Meilenstein für die Branche!

Abschlussbericht der Digitalisierungsoffensive Versichererpost

Die Digitalisierung verändert nahezu alle Wirtschaftszweige – auch die Versicherungsbranche. Mit der Digitalisierungsoffensive „Versichererpost“ wurde ein ambitioniertes Projekt gestartet, das die digitale Kommunikation zwischen Vermittlern und Versicherungen revolutionieren soll.

Aktuell bieten Versicherungen den Vermittlern an, dass sie die Post, die an den Versicherer gerichtet ist, über ein Extranet hoch-

laden können. Dies erschwert den Vermittlern ihre Arbeit, da unterschiedliche individuelle Zugänge zu andersgearteten Portalen der Versicherer genutzt werden müssen. Dieser Prozess ist aus Vermittlersicht äußerst zeitaufwendig und medienbruchbehaftet.

Ziele

In Zukunft soll die BiPRO-Norm 430 dafür genutzt werden (setS-

hipment), dass ein Vermittler die entsprechenden Dokumente automatisiert dem Provider zukommen lassen kann.

- Vorteil für den Versicherer sind die Metadaten, die eine Zuordnung des Dokuments ermöglichen. Somit lässt sich der Vorgang beim Provider besser steuern, sprich automatisiert verteilen.
- Vorteil für den Vermittler ist eine standardisierte Übertragung

seiner Briefe und Dokumente direkt aus dem Maklersystem, anstatt diese manuell in jedem Versichererportal hochzuladen.

Der Startschuss und der Ablauf der Digitalisierungsoffensive

Die Wichtigkeit des Themas Versichererpost und der damit verbundenen 430.x-BiPRO-Normen, die den implementierenden Unternehmen bereits jetzt viele Millionen Euro beim Postversand von Maklerpost sparen, hat sich trotz beginnender Urlaubszeit und Hitze durch zahlreiche Teilnehmende aus ganz Deutschland beim Präsenzmeeting am 14. Juni 2023 gezeigt.

Dabei wurden die Erwartungen an die optimale Übermittlung der Post vom Vermittler zum Versicherer vorgestellt und der mögliche Scope sowie eine Roadmap für die Ziele zur Implementierung vorgeschlagen.

Am 15. September 2023 fand der zweite Präsenztermin statt, in dem neben Prioritäten und anderen Roadmap-Punkten, auch Geschäftsvorfälle (GeVo) und Dokumentenarten und deren Relevanz für die jeweiligen Teilnehmer sowie das weitere Vorgehen besprochen wurden.

Die weiteren Online-Meetings, die am 15. November 2024 erfolgreich abgeschlossen wurden, boten die Austauschplattform zur Zusammenarbeit bei fachlichen und technischen Fragestellungen sowie die Zusammenführung der fachlichen und technischen BiPRO-Ansprechpartner aus den beteiligten Unternehmen.

Erreichte Meilensteine

Es wurden wichtige Meilensteine zur Verbesserung und Umsetzung der optimalen Postübermittlung vom Vermittler zum Versicherer erreicht und folgende fachliche und technische Fragen behandelt:

- Übermittlung von Geschäftsvorfällen ohne beigefügte Dokumente
- Geschäftsvorfall-Kennungen im Kontext Versichererpost
- Benötigte Dokumentenarten
- Identifizierung des absendenden Vermittlers
- Nutzung der BiPRO-Normen 430.4, 430.5 und 430.1 für die Versichererpost
- Datenumfang für vertragsbezogene Lieferung mit setShipment gemäß Norm 430.4
- Datenumfang für schadenbezogene Lieferung mit setShipment gemäß Norm 430.5
- Datenumfang für NICHT vertrags- oder schadenbezogene Lieferung mit setShipment gemäß Norm 430.1
- Dokumentenanzahl bei Dokumententransfer
- Limitierung der Größe von Nachrichten und Dateien
- Consumer_ID als Pflichtfeld
- Ende-zu-Ende-Verschlüsselung der Versichererpost

Herausforderungen und offene Baustellen

Trotz der positiven Entwicklungen gibt es weiterhin Herausforderungen: Die Umsetzung der erarbeiteten Best Practices sollte branchenweit erfolgen, um eine optimale Weiterleitung der Post vom Vermittler zum Versicherer zu

gewährleisten und damit das Einsparungspotential auszuschöpfen.

Fazit und Ausblick

Die Digitalisierungsoffensive „Versichererpost“ sorgt für eine nachhaltige Veränderung der Branche. Der Abschlussbericht zeigt eindrucksvoll, welche Fortschritte erzielt wurden – von effizienteren Prozessen über eine verbesserte Kommunikation bis hin zu deutlichen Kosteneinsparungen. Gleichzeitig bleibt die Branche gefordert, die Digitalisierung weiterzuentwickeln, Sicherheitsstandards kontinuierlich zu verbessern und auch skeptische Branchenteilnehmer mitzunehmen.

Die Versicherer und die Versicherungsvermittler haben mit der Digitalisierungsoffensive „Versichererpost“ einen wichtigen Meilenstein erreicht. Doch die digitale Transformation ist ein fortlaufender Prozess, der auch in den kommenden Jahren innovative Lösungen erfordert.



DR. MANUEL REIMER
Berater,
BiPRO e.V.



DZMITRY PERMIKOU
Senior Projektleiter,
BiPRO e.V.



Ist Ihre Datenqualität wirklich im grünen Bereich?

Automatisierte Prüfung von BiPRO-Beständen deckt Schwachstellen auf

Daten sind im digitalen Zeitalter das Herzstück jedes Unternehmens, insbesondere in der Versicherungsbranche. Doch Daten allein reichen nicht aus: Ihre Qualität entscheidet darüber, ob sie als verlässliche Grundlage für fundierte Entscheidungen, innovative Produkte und effiziente Abläufe dienen können.

Definition von Datenqualität

Datenqualität bezieht sich auf den Wert und die Beschaffenheit der gesammelten Daten oder einfacher ausgedrückt: **die Eignung von Daten für einen bestimmten Zweck.**

Ein solcher Zweck kann beispielsweise eine Entscheidungssituation oder ein Geschäftsprozess sein. Nur wenn Daten den Anforderungen dieses Zwecks entsprechen, können sie ihr volles Potenzial entfalten.

Dies wird umso wichtiger, je mehr sich unsere Gesellschaft von ana-

logen hin zu digitalen Prozessen entwickelt. Unternehmen oder Institutionen, die keine ausreichende Datenqualität sicherstellen, riskieren nicht nur Fehlentscheidungen und finanzielle Verluste, sondern verlieren auch das Vertrauen von Kunden, Kollegen und Kooperationspartnern.

Datenqualität und BiPRO

Die **ISO/IEC 25012** („Datenqualitätsmodell“) definiert 15 Qualitätskriterien (Merkmale), die in zwei Hauptkategorien unterteilt werden: **inhaltsbezogene Datenqualität** (Genauigkeit, Vollständigkeit, Konsistenz, Glaubwürdigkeit, Aktualität) und **systemabhängige Datenqualität** (Zugänglichkeit, Konformität, Vertraulichkeit, Effizienz, Präzision, Nachvollziehbarkeit, Verständlichkeit, Verfügbarkeit, Übertragbarkeit, Wiederherstellbarkeit).

Das Szenario des BiPRO-Datenmodells, das ein allgemeines Datenmodell für Geschäftsvorfälle in der Versicherungswirtschaft darstellt, adressiert vor allem die folgenden Dimensionen der ISO 25012:

Vollständigkeit

Die Vollständigkeit der Daten wird durch definierte Regeln sichergestellt, die gewährleisten sollen, dass alle relevanten Felder für einen bestimmten Geschäftsvorfall auch tatsächlich befüllt sind – etwa Kundendaten und die zugehörige Vertragsnummer. Die Regelwerke stellen sicher, dass diese Informationen vorhanden sind und im richtigen Kontext bereitgestellt werden.

Es zeigt sich jedoch, dass das bloße

Vorhandensein von Schemata und Normdokumenten nicht ausreicht. Um die notwendige Vollständigkeit sicherzustellen, braucht es zumindest die Weiterentwicklung durch **DIOPLUS** (Digitalisierungs-offensive) bzw. den aktiven Input der entsprechenden Fachgruppen. Nur so lassen sich die Anforderungen aus der Praxis adäquat abbilden.

Konsistenz

Die Dimension der Konsistenz bezieht sich darauf, ob Daten innerhalb eines Datensatzes sowie zwischen verschiedenen Datensätzen widerspruchsfrei sind. Im Kontext des BiPRO-Datenmodells wird Konsistenz unter anderem durch die technische und semantische Normung unterstützt – etwa bei der einheitlichen Darstellung von Partnerinformationen.

Ein konkretes Beispiel hierfür ist die Verwendung der sogenannten **PartnerID**. Diese muss innerhalb des Systems eindeutig sein, vergeben werden und darf nur verwendet werden, wenn sie tatsächlich existiert. Jede im Datensatz genutzte ID muss also vorher eindeutig definiert und zugeordnet worden sein. Durch solche Regeln wird sichergestellt, dass keine widersprüchlichen oder unvollständigen Verweise entstehen.

Übertragbarkeit

Im BiPRO-Kontext erweist sich ein strukturierter Datensatz, der nach den etablierten BiPRO-Standards modelliert ist, als besonders gut übertragbar. Die sorgfältig entwickelten Regelwerke und Normdokumente schaffen nicht nur eine hohe Einheitlichkeit, sondern auch ein belastbares Maß an **Verlässlichkeit und Relevanz für die Domäne**. Diese Eigenschaften er-

möglichen es, BiPRO-konforme Daten in andere Formate zu transformieren – sei es XML-basiert, in strukturierter JSON-Form oder eingebettet in unternehmensspezifische Schnittstellenformate.

Damit eignet sich ein BiPRO-konformer Datensatz hervorragend als **Zwischenformat in komplexen Systemarchitekturen**. Gerade in heterogenen IT-Landschaften kann das BiPRO-Datenmodell eine stabile Brücke zwischen Alt- und Neusystemen schlagen – mit dem Vorteil, dass zahlreiche Validierungsregeln bereits vorhanden und in der Praxis erprobt sind. Die hohe Anschlussfähigkeit an bestehende technische Standards in Verbindung mit der inhaltlichen Tiefe der BiPRO-Regelwerke, macht diese Struktur zu einer wertvollen Basis für automatisierte Datenverarbeitung und Interoperabilität. ▶



Unsere Vorträge auf dem BiPRO-Tag 2025:

Tag 1, 13:05-13:35, Open Space II

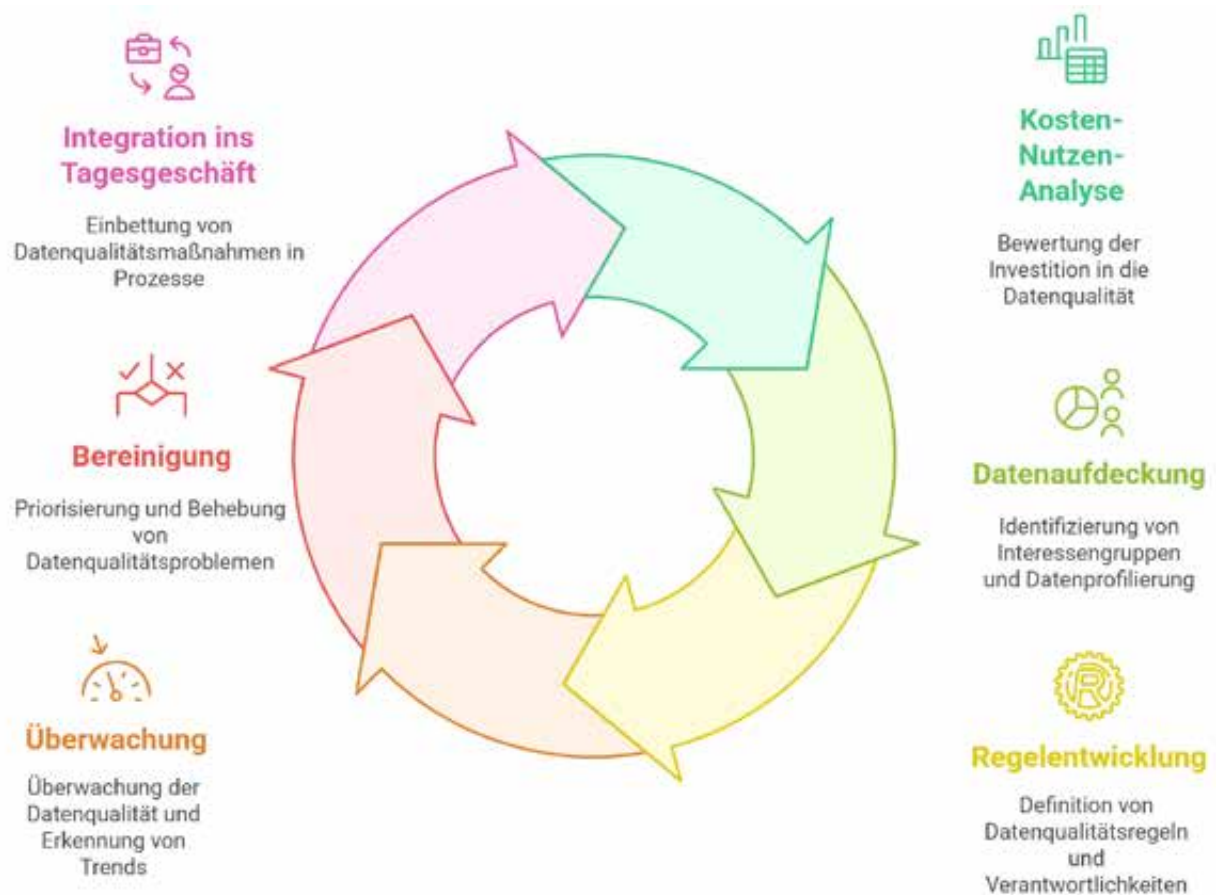
Inside Gremien: Meet & Greet mit den Macher:innen

Vortrag u.a. mit
Frank Dünnleder,
Partner,
Fincon Reply GmbH

Tag 2, 10:45-11:30, Open Space I

Sind Ihre Daten wirklich grün? Automatisierte BiPRO-Checks enthüllen, wo's hakt!

Vortrag mit
Silvio Kaviedes
Software-Architekt,
Fincon Reply GmbH



▲ Abbildung 1: Der Verbesserungszyklus nach Robert Hawker

BiPRO kann somit nicht nur als Übermittlungsstandard genutzt werden, sondern darüber hinaus auch als **qualitätsgesichertes Austauschformat** zwischen Systemkomponenten innerhalb und außerhalb von Unternehmen – ein deutlicher Mehrwert, wenn es um zukunftsichere, portable Datenstrukturen geht.

Glaubwürdigkeit

Eng verknüpft mit der hohen Übertragbarkeit von BiPRO-konformen Daten ist auch deren **Glaubwürdigkeit**. Denn bereits die Tatsache, dass ein Datensatz den etablierten BiPRO-Strukturen folgt, lässt Rückschlüsse auf die Sorgfalt und Systematik zu, mit der er erstellt wurde. Regelkonforme BiPRO-Daten basieren auf standardisierten, fachlich abgestimmten Strukturen – ergänzt durch klar definierte Validierungsregeln, die die techni-

sche und gleichzeitig die fachliche Plausibilität sicherstellen.

Diese Regeln, vielfach von Fachgruppen entwickelt und in der Praxis erprobt, schaffen ein höheres Maß an Vertrauen in die Qualität der Daten. Darüber hinaus signalisiert eine funktionierende BiPRO-Schnittstelle, dass sich der Anbieter aktiv und strukturiert mit seinen Daten, deren Bedeutung und der Qualitätssicherung auseinandergesetzt hat. Allein die Existenz einer solchen Schnittstelle spricht bereits für eine gewisse Reife im Datenmanagement.

Kurz gesagt: **Wer BiPRO nutzt, zeigt Verantwortung im Umgang mit Daten.** Die Kombination aus formaler Validierung, transparentem Regelwerk und bewährter Praxistauglichkeit macht BiPRO-Daten nicht nur übertragbar, sondern auch besonders **glaubwür-**

dig – ein entscheidender Faktor, wenn Daten von Dritten interpretiert, automatisiert verarbeitet oder in Entscheidungen einbezogen werden sollen.

Methoden zur Verbesserung der Datenqualität

Es gibt eine Vielzahl von Frameworks oder Methoden, die sich stark ähneln und eine systematische Verbesserung anstreben. Der Verbesserungszyklus nach Robert Hawker (2023) sieht mehrere Phasen vor (Abb. 1).

Die **BiPRO-Schicht** – also die technisch-fachliche Ebene, in der BiPRO-Services, Nachrichten und Regelkataloge zusammengeführt werden – lässt sich nahtlos in mehrere Phasen des Zyklus zur

Verbesserung der Datenqualität integrieren. Vor allem in der **Regelentwicklung** bietet der vorhandene BiPRO-Regelkatalog der DIOPLUS BDÜ eine wertvolle und ausgearbeitete Grundlage, die - wenn überhaupt - nur geringfügig angepasst werden muss.



Ein großer Nutzen zeigt sich auch in der **Überwachung** (Monitoring): Hier fungiert die BiPRO-

Schicht als zentrale Instanz, die eingehende und ausgehende Daten systematisch prüft und mögliche Abweichungen anhand klar definierter Regeln automatisch erkennt. Indem man sie als Monitoring-Schicht einsetzt, lassen sich Fehler schnell erkennen und zeitnah an die verantwortlichen Stellen melden. Dies beschleunigt die **Bereinigung**, da die betroffenen Daten qualitätsgesichert weiterverarbeitet und Korrekturmaßnahmen gezielt eingeleitet werden können.

Automatisches Monitoring von BiPRO-Daten

Mit geeigneten Tools können die in DIOPLUS BDÜ definierten Regeln vollständig oder stichprobenartig auf eingehende BiPRO-Daten angewendet werden, um Abweichungen frühzeitig zu erkennen. Im Rahmen eines automatisierten Monitorings werden die Daten kontinuierlich ausgewertet und auf Fehler oder Unstimmig-

keiten überprüft. Nutzer können diese Analysen in regelmäßigen Intervallen oder sogar in Echtzeit durchführen, sodass Qualitätsprobleme zeitnah gemeldet und umgehend behoben werden können. Auf diese Weise entsteht ein geschlossener Regelkreis, der sicherstellt, dass die über die BiPRO-Schnittstellen ausgetauschten Daten dauerhaft den definierten Standards entsprechen und kontinuierlich verbessert werden.

Data Quality Reporting im Anschluss an das Monitoring

Nach der kontinuierlichen Überwachung der BiPRO-Daten sollte ein Reporting-Prozess etabliert werden, der die gewonnenen Erkenntnisse strukturiert aufbereitet und an die verschiedenen Interessengruppen kommuniziert. Auf diese Weise erhalten sowohl technische Verantwortliche als auch Fachbereiche oder das Management die für sie relevanten ►

▼ Abbildung 2: Das Daten-Qualitäts-Tool BiPROvalidate der Fincon Reply

Business Rules Validation Report

Vertragsnummer	No of Rules	Success %	Schema Valid	Data Quality Score	Actions
8497149	165	64.24	yes	64.24%	Show Business Validation Details Show Schema Validation Details
Rule Name	Description	Successful	Severity		
Kontext	Prozesskontext: - () (010) [50.21.64627]	true	1		
Check-Id	Bei mindestens einem Partner fehlt die ID.	true	1		
Partnerids-eindeutig	Mindestens eine ID für Partner ist nicht eindeutig.	true	1		
Partnerid-definiert	Partnerid [94345295] ist nicht definiert.	true	1		
Partnerid-definiert	Partnerid [94345295] ist nicht definiert.	true	1		
Partnerid-definiert	Partnerid [94345295] ist nicht definiert.	true	1		
Partnerid-definiert	Partnerid [94345295] ist nicht definiert.	true	1		
Partnerid-referenziert	Partnerid [94345295] ist nicht referenziert.	true	1		
Vermittlernummer	Die Vermittlernummer fehlt.	true	1		
Vermittlerrolle	Die Vermittlerrolle fehlt.	false	1		
Vertragspartner	Der Vertragspartner ist nicht angegeben.	true	1		
Anschrift	Die VN-Anschrift ist nicht vollständig.	false	1		
Beitragszahler	Der Beitragszahler fehlt.	false	1		
IBAN	Die IBAN fehlt bei Partner [] (BZ).	false	1		
BIC	Die BIC fehlt bei Partner [] (BZ).	false	1		
Anschrift	Für die (Mit)versicherten müssen (Vor)Name, Geburtsdatum und Geschlecht angegeben werden.	true	1		
Check-Id	Bei mindestens einem Aktivtaet fehlt die ID.	true	1		
Aktivtaetids-eindeutig	Mindestens eine ID für Aktivtaet ist nicht eindeutig.	true	1		
Check-Id	Bei mindestens einem Gegenstand fehlt die ID.	true	1		
Gegenstandids-eindeutig	Mindestens eine ID für Gegenstand ist nicht eindeutig.	true	1		
Erstelldatum	Das Feld "Erstelldatum" fehlt.	false	2		
Vertrag	Es ist kein Vertrag vorhanden.	true	1		
Vermittler	Der Vermittler soll im Vertrag geliefert werden.	true	1		
Vertrag/Antragsnummer/VM	Dem Transfer mit der ArtID "100007000" fehlt eine Antragsnummer/VM.	true	1		
Gültig ab	Das GültigAbDatum fehlt.	false	1		

Informationen, um angemessen auf Datenqualitätsprobleme reagieren zu können. Durch ein maßgeschneidertes Reporting lassen sich Verbesserungspotenziale gezielt kommunizieren, Maßnahmen priorisieren und Erfolgskontrollen sinnvoll durchführen. Ein Ausschnitt aus dem Daten-Qualitäts-Tool BiPROvalidate der Fincon Reply wird in Abbildung 2 gezeigt.

Fazit

Datenqualität ist weit mehr als ein technisches Detail – sie bildet das Rückgrat moderner Wertschöpfung. Nur wenn Daten korrekt, vollständig und konsistent sind, entfalten digitale Prozesse ihre volle Effizienz, lassen sich Chancen von Analytics und KI nutzen und gewinnen Entscheidungsträger

das nötige Vertrauen in ihre Zahlen. Mit Initiativen wie **DIOPLUS BDÜ** und einem klar strukturierten **Zyklus zur Verbesserung der Datenqualität** gibt es heute wirksame Leitplanken, um Qualitätsziele methodisch zu erreichen.

Gerade im Versicherungsumfeld bietet die **BiPRO-Schicht** einen zusätzlichen Hebel: Als standardisierte, zentral angebundene Datendrehzscheibe ermöglicht sie automatisiertes Profiling und Monitoring, liefert nachvollziehbare Qualitätsindikatoren und kann Abweichungen frühzeitig anstoßen – idealerweise direkt im BiPRO-Hub. Unternehmen, die diese Monitoring-Schicht konsequent einsetzen, verankern Datenqualität nicht nur in Projekten, sondern im täglichen Betrieb. Das Ergebnis sind weniger Reibungsverluste, schnellere Durchlaufzeiten, zufriedenere

Kunden und eine solide Basis für künftige Digitalisierungsinitiativen.



SILVIO KAVIEDES
Software-Architekt,
BiPRO-Produktentwicklung
bei Fincon Reply GmbH

▼ WERBEANZEIGE:

Die bAV Einfach-

Macher



ERGO

A Munich Re company

Unsere Mission: Ihre bAV-Beratung einfacher zu machen.

Sie sind bei Bedarf vor Ort, liefern überzeugende Vertriebshilfen und wissen bei arbeitsrechtlichen Fragen weiter: Unsere bAV-Experten unterstützen Sie und Ihre Kunden auf dem Weg zur maßgeschneiderten Vorsorgelösung. Von der Erstberatung bis zur Verwaltung. Tag für Tag, Vertrag für Vertrag.



Erfahren Sie hier, wie die Einfach-Macher Ihr bAV-Geschäft stärken können:
Jetzt QR-Code scannen

Einfach, weil's wichtig ist.



RO fts bild

Unsere Vision

Unsere Kooperationen bewegen Organisationen

Wir betreiben mit Inbrunst Vernetzung, um durch unabhängige Partnerschaften Positives für unsere Mitglieder und unsere Branche zu gestalten und die

Unsere Verantwortung für BiPRO, Community und Branche

Wir überzeugen Menschen und Organisationen zur Zusammenarbeit

Wir schaffen Vertrauen, wir begeistern und inspirieren Menschen durch unser Vorbild, durch Verlässlichkeit und immer mit der Community im Fokus.

Durch Mitmachen und Partnerschaft den Fortschritt ermöglichen

Unsere Gremien arbeiten spürbar an der Entwicklung für Community und Branche.

Konsens fördert Vertrauen und beschleunigt Zusammenarbeit

Unsere Rituale, Regeln und Prozesse – wie das 2+2 Prinzip – ermöglichen Vertrauen und Fortschritt.

Wir stellen **Nähe** durch schnelle Reaktion her.

Wir machen **Best-Practices** transparent.

Wir **feiern** unsere Erfolge und kommunizieren Ergebnisse.

BiPRO-Hub

BiPRO-Tag

Use Case: AI Act

FIDA

RNext

BiPRO-Award erweitern

Use Case: IoT

Präsi

Community

In Partnerschaft Positives gestalten, wenn wir durch Partnerschaft Fortschritt ermöglichen. Im Konsens fördern wir Vertrauen. Menschen begeistern und inspirieren: So die Branchenrevolution ermöglichen. Dadurch wird Partnerschaft in Unabhängigkeit möglich.

BiPRO e.V.

Wir betreiben mit Inbrunst Vernetzung, um durch unabhängige Partnerschaften Positives für unsere Mitglieder und unsere Branche zu gestalten und die den Fortschritt ermöglichen und Menschen begeistern und inspirieren: So die Branchenrevolution ermöglichen. Wenn wir die Branchenrevolution ermöglichen, wird Partnerschaft in Unabhängigkeit möglich. Wir wirksam und wegweisend verbinden und bewegen Organisationen.

Die Welt der Versicherungen wirksam und wegweisend verbinden

Unsere Mission

Die Welt der Versicherungen wirksam und wegweisend verbinden.

Proaktiv vernetzen wir unsere Community und die Branche, um sie zu digitalisieren und durch einheitliche Standards zu befähigen, den Herausforderungen von heute und morgen zu begegnen.

Unsere Commitments

Wir werden **Vertrauen durch Neutralität** erhalten.

Wir werden **Verbindungen zwischen Mitgliedern** aufbauen.

Wir werden unsere **Kenntnisse proaktiv anbieten**.

Wir werden immer den **Dialog mit Partnern anstreben**.

Respekt und Kooperation sind die Basis für Geschwindigkeit und Nutzen

Unser Miteinander ermöglicht Wachstum und Innovation in offenen und kreativen Räumen.

Strahlwirkung schaffen und den Durchbruch im Dialog erleben

Unsere Ergebnisse zeigen den Weg und ermöglichen gemeinsam praktischen Fortschritt.

folge und
bnisse.

Wir stehen ein für **Gemeinschaft**,
Toleranz und Feedback-Kultur.

Wir **sprechen miteinander**
anstatt übereinander.

diumsarbeit

Neue Stacks

Mitglieder gewinnen

Integration künstlicher Intelligenz

BiPRO-Brand 2.0

BiPRO Service GmbH

g, in dem wir durch Mitmachen
schen überzeugen für die
ne proaktiv vernetzen, werden
en. Unsere Kooperationen

Indem wir gemeinnützig Fortschritt verbreiten und uns miteinander auf Augenhöhe absprechen, entsteht ein Miteinander und gegenseitiger Respekt. Unser partnerschaftlicher Motor ist Vertrauen. Dadurch, dass die Branche Spaß im Kollektiv hat, können wir die Branche begeistern und inspirieren.



BiP Zukunft

Digitalisierung in der Versicherungsbranche



Die Herausforderung der Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen

Die Digitalisierung ist in der Versicherungsbranche längst keine Option mehr – sie ist zur Voraussetzung für Wettbewerbsfähigkeit geworden. Der Markt wird zunehmend dynamischer, der Wettbewerb intensiver, und die Erwartungen der Kunden an schnelle, effiziente und transparente Dienstleistungen steigen kontinuierlich.

Eine zentrale Herausforderung in diesem Kontext ist die Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen.

Versicherer stehen unter dem Druck, Prozesse zu vereinfachen und zu beschleunigen, um effizienter agieren zu können. Gleichzeitig fordern Makler eine zügigere Bearbeitung, um Informationen schneller verfügbar zu haben und so ihren Kunden einen besseren Service zu bieten. ►

Um diesen Anforderungen gerecht zu werden, hat sich die Smart InsurTech AG im vergangenen Jahr dazu entschieden, Schnittstellen zu Versicherungsunternehmen auf Basis der BiPRO-Normen 501, 502 und 490 umzusetzen.

Seit Ende 2024 sind diese neuen Schnittstellen in unser Maklerverwaltungsprogramm Smart ADMIN integriert – und erste produktive Anbindungen zu Versicherungsunternehmen sind bereits erfolgreich im Einsatz.

Herausforderungen in der Praxis

Trotz der klaren Vorteile, die die BiPRO-Normen bieten, stehen viele Makler in der Praxis vor erheblichen Herausforderungen. Häufig kommen bereits etablierte Lösungen zum Einsatz – entweder direkt in der Verwaltungslösung oder über ergänzende Workarounds. Diese Systeme optimieren zwar die internen Abläufe, setzen jedoch meist nicht auf voll-digitale Kommunikation mit den Versicherungsunternehmen.

Triff
die Kolleg:innen
an ihrem
Ausstellerstand



S6



smart
insurtech

Die Folge: Während Maklerbetriebe ihre Prozesse intern zunehmend digitalisieren, bleibt die digitale Anbindung an die Versichererseite häufig auf der Strecke. In der Praxis bedeutet das oft: Änderungen im Bestand führen zu automatisierten E-Mails an das Versicherungsunternehmen, die manuell weiterverarbeitet werden müssen – von echter Dunkelverarbeitung oder bidirektionaler Kommunikation kann keine Rede sein.

Ein wesentlicher Grund für diese Zurückhaltung liegt bei den Maklern selbst.

Viele von ihnen fürchten den hohen Implementierungsaufwand sowie potenzielle Störungen im laufenden Betrieb. Die Sorge, dass die Umstellung komplex und zeitintensiv sein könnte, hält sie davon ab, den Schritt in die voll-digitale Kommunikation mit den Versicherungsunternehmen zu gehen – obwohl genau dort großes Effizienzpotenzial liegt.

Die Notwendigkeit einer konkurrierenden Lösung

Um in einem zunehmend digitalisierten und wettbewerbsintensiven Marktumfeld erfolgreich zu sein, müssen Anbieter digitaler Lösungen eine überzeugende Alternative bieten – eine Lösung, die sowohl die praktischen Bedürfnisse der Makler als auch die fachlichen und technischen Anforderungen der Versicherungsunternehmen erfüllt.

Eine solche Lösung muss mehr leisten, als nur die Kommunika-



Unsere Vorträge auf dem BiPRO-Tag 2025:

Tag 1, 15:10-15:25, Beethoven IV

Abschied vom Alten: Moderne Daten brauchen schlanke Prozesse

Vortrag mit
Armin Juhlke,
Handlungsbevollmächtigter,
Smart InsurTech AG

Tag 2, 11:10-11:40, Open Space III

Mehr als nur Schnittstelle: BiPRO-Normen 501/502 und 490 als Schlüssel zur Prozessoptimierung für Versicherer

Vortrag mit
Jürgen Brück,
Product Owner,
Smart InsurTech AG

tion zu verbessern: Sie sollte sich nahtlos in die bestehende Systemlandschaft der Makler integrieren lassen und bestehende Prozesse dort weiterentwickeln oder – wo notwendig – ablösen, um die Vorteile digitaler Schnittstellen voll ausschöpfen zu können.

Faktoren zur Steigerung der Maklerakzeptanz von digitalen Lösungen

Damit neue digitale Kommunikationswege zwischen Maklern und Versicherern erfolgreich etabliert werden können, ist eine gezielte Förderung der Akzeptanz auf Seiten der Makler unerlässlich. Vier zentrale Faktoren spielen dabei eine entscheidende Rolle:

- **Benutzerfreundlichkeit:** Der Einstieg muss so einfach wie möglich gestaltet sein. Intuitive Benutzeroberflächen und klar strukturierte Prozesse erleichtern Maklern die Anwendung im Alltag – ohne zusätzlichen Schulungsaufwand.
- **Integration:** Eine nahtlose Einbindung in bestehende Verwaltungssysteme der Makler ist unverzichtbar. Nur wenn die neue Lösung reibungslos in die vorhandene IT-Landschaft integriert werden kann, entsteht ein echter Mehrwert und die Hemmschwelle für den Umstieg sinkt.
- **Effizienzgewinne:** Die Nutzung muss spürbare Vorteile bringen – sowohl für Makler als auch für Versicherer. Schnellere Bearbeitungszeiten, weniger manuelle Zwischenschritte und eine durchgehend optimierte Kommunikation sind starke Argumente, die Makler überzeugen können. Für sie bedeutet das: weniger administrativer Aufwand und mehr Zeit für die Kundenberatung.
- **Transparenz:** Klare, nachvollziehbare Informationen über die konkreten Vorteile und die zu erwartenden Verbesserungen im Arbeitsalltag schaffen Vertrauen. Nur wer den Nutzen versteht, ist bereit, neue Wege zu gehen.

Fazit

Die Digitalisierung in der Versicherungsbranche ist ein komplexer Prozess, der sowohl große Chancen als auch spürbare Herausforderungen mit sich bringt. Eine der zentralen Stellschrauben dabei



▲ Abbildung oben: Grundlagen für mehr Akzeptanz digitaler Kommunikation zwischen Maklern und Versicherern

ist die Kommunikation zwischen Maklern und Versicherungsunternehmen.

Die BiPRO-Normen bieten hierfür einen wichtigen technischen Rahmen – doch ihre erfolgreiche Umsetzung steht und fällt mit der Akzeptanz auf Maklerseite. Genau hier liegt der Schlüssel: **Digitale Lösungen müssen benutzerfreundlich, nahtlos integrierbar und nachweislich effizient sein**, um im Alltag zu überzeugen.

Unsere Erfahrung zeigt: Die reine Bereitstellung technischer Schnittstellen reicht nicht aus. **Erst die durchdachte Integration in die bestehenden Prozesse der Nutzer entscheidet darüber, ob digitale Kommunikation auch wirklich gelebt wird.**

Nur wenn Technologie und Praxis zusammenspielen, kann die

Digitalisierung in der Versicherungsbranche nachhaltig vorangetrieben und zum echten Wettbewerbsvorteil für alle Beteiligten werden.



JÜRGEN BRÜCK
Product Manager
Smart InsurTech AG





BiPRO bei der SIGNAL IDUNA:

Skalierbarkeit vorhandener Schnittstellen – ein Flächenprozess im Fokus

Die Digitalisierung im Versicherungsbereich schreitet rasant voran, und BiPRO ist dabei ein zentraler Baustein. Auch bei der SIGNAL IDUNA setzen wir konsequent auf Standardisierung, um unsere Prozesse zu optimieren und die Zusammenarbeit mit unseren Vertriebspartnern zu stärken. Dieser Beitrag beleuchtet unsere Erfahrungen mit BiPRO, von den anfänglichen Hürden bis hin zu den erreichten Erfolgen - unter besonderer Berücksichtigung der Skalierbarkeit, des BiPRO-Hubs und des angestrebten Flächenprozesses.

Ein Start aus dem Rückraum

Mit großem Engagement haben wir uns bei SIGNAL IDUNA der Herausforderung BiPRO gestellt. Obwohl der Marktstart unter erschwerten Bedingungen stattfand und einige Wettbewerber bereits einen zeitlichen Vorsprung hatten, konnten wir dank des außerordentlichen Einsatzes und der Begeisterung einzelner BiPRO-Experten innerhalb des Unternehmens das Projekt erfolgreich ins Leben rufen.

Agile@SI: Start der agilen Squads

Um den Herausforderungen dieses Starts zu begegnen, setzten wir im Schatten einer weltweiten Pandemie Anfang 2021 konsequent und unternehmensweit auf Agilität. Es wurden dedizierte, cross-funktionale Teams („Squads“) aus IT-Mitarbeitenden und Business Analysten gebildet, die sich jeweils in Vollzeit auf spezifische BiPRO-Themen konzentrierten. Gleich zwei völlig neue, gut ausgestattete Squads starteten durch - eines für TAA und eines für Übermittlungs- und Bestandsservices.

Die Strategie der Übermittlungsservices legten wir direkt am Anfang fest. Wir wählten den „dokumentengetriebenen Ansatz“. Wir übermitteln also eine BiPRO-Lieferung, wenn ein neues Dokument in den Versand an den Kunden geht. Es galt, die Vielzahl an Dokumenten zu identifizieren, zu klassifizieren und über BiPRO verfügbar zu machen. Wir fokussierten uns zunächst ausschließlich auf unsere Komposit-Kernsparten. Diese Strategie zielte darauf ab, schnell erste Erfolge zu erzielen und den Vertriebspartnern erste BiPRO-Anbindungen zu ermöglichen.

Große Hürden

Allerdings war der Weg nicht ohne Hindernisse. Die Klassifizierung der Dokumente erwies sich komplexer als gedacht. Besonders herausfordernd war das Mapping von Dokumenten, die nicht eindeutig einem bestimmten Geschäftsvorfall zugeordnet werden konnten – somit war es insbesondere unser Ziel, die Quote des GeVos

„999999999“ (Sonstiges) maximal zu reduzieren.

Eine Herausforderung jedoch überschattete alle anderen: Die spartenweise Umsetzung brachte zwar erste Erfolge, aber der Vertriebsdruck auf eine vollständige BiPRO-Integration über alle Sparten und Produkte hinweg blieb bestehen.

Durchbruch und Meilensteine

Doch auch die große Herausforderung der spartenübergreifenden Umsetzung konnten wir meistern, indem wir fokussiert und nacheinander die Sparten bearbeitet haben. Dabei nahmen wir dank der steigenden Erfahrung Geschwindigkeit auf. Wir brauchten erst

ein Jahr für Sach/ Haft/ Transport, dann ebenfalls ein Jahr für KV, danach nur noch ein halbes Jahr für LV. Innerhalb des nächsten halben Jahres schafften wir alle Unfall-, Kfz-, Inkasso- und Schaden-Dokumente, die wir seitdem über die BiPRO-Normen 430.1, 430.2, 430.4 und 430.5 übermitteln können.

So standen wir Anfang 2024 endlich an dem Punkt, auf den wir hart hingearbeitet hatten: Wir konnten die Dokumente für alle Versicherungssparten übermitteln, die meisten jedoch mit dem allseits beliebten GeVo „999999999“ (Sonstiges).

Dabei wollten wir es nicht belassen. Unser ambitioniertes Ziel, die Quote der nicht klassifizierten Dokumente auf unter 1% zu bringen, haben wir mittlerweile erreicht. Dennoch wollen wir uns künftig weiter verbessern.

Nächste Herausforderung: Skalierung in der Fläche

Die bisherigen Erfolge waren wegweisend, aber der nächste Schritt ist entscheidend: die Skalierung von BiPRO in der Fläche. Das bisherige Verfahren unserer bislang erfolgten, manuellen Einzelanbindungen der Vertriebspartner stößt hier an seine Grenzen. Um BiPRO als Standard für alle Vertriebspartner etablieren zu können, benötigen wir einen neuen Ansatz.

Eine hilfreiche Beobachtung dabei ist, dass die Freischaltung von neuen Vertriebspartnern immer dieselben Handgriffe benötigt. Die einzige Voraussetzung: Der Vertriebspartner muss über einen ►



Unsere Vorträge auf dem BiPRO-Tag 2025:

Tag 1, 10:45-11:30, Stadthalle

BiPRO - gemeinsam. Digital. Zukunftssicher

Diskussionsrunde u.a. mit
Torsten Uhlig,
Mitglied des Vorstandes,
SIGNAL IDUNA Gruppe

Tag 1, 17:30-18:00, Beethoven IV

Vision für die Zukunft: Maklermarkt 2.0

Diskussionsrunde u.a. mit
Timo Klöcker,
Tribe Lead Vertriebsprozesse
und - Service,
SIGNAL IDUNA Gruppe

technischen Dienstleister erreichbar sein, welcher zuvor die Anbindung unseres BiPRO 430-Webservices bereits erfolgreich durchgeführt hat. Insbesondere funktioniert diese Vorgehensweise auch für Nutzer des BiPRO-Hubs.

Die Lösung: Flächenprozess

Wir arbeiten daher intensiv an der Entwicklung eines Flächenprozesses für BiPRO. Dieser soll die vollständige Anbindung von Vertriebspartnern, insbesondere die technische Anbindung als solche deutlich vereinfachen, um für beide Seiten einen effizienten Anbindungsprozess mit Skalierbarkeit zu gewährleisten. Dabei haben wir

ein webbasiertes Anmeldeformular geschaffen, welches interessierte Vertriebspartner automatisiert durch den Anmeldeprozess führt und lediglich zwingend erforderliche Anmeldedaten benötigt.

Die Vertriebspartner können sich sukzessive im Laufe des Jahres auch in größerer Anzahl autark für die BiPRO-Nutzung freischalten, sofern sie einen angebundenen Dienstleister (beispielsweise den BiPRO-Hub) für die Abholung der Dokumente nutzen.

Ausblick

Die Etablierung des Flächenprozesses ist unser wichtigster Meilenstein in diesem Jahr.

Darüber hinaus beschäftigen wir uns mit der Bestandsdatenübermittlung (BDÜ) in den Personen- und Komposit-Sparten und deren Integration in unsere BiPRO-Strategie. Die Umsetzung des Use Case 4 der BiPRO-Norm 430.4 mit den auf der Empfängerseite benötigten Daten wird hierfür der entscheidende Schlüssel sein.

Wir sind überzeugt, dass BiPRO und die BDÜ entscheidend dazu beitragen werden, die Prozesse in der Versicherungsbranche weiter zu digitalisieren und zu optimieren. Unser Ziel ist es, unseren Kunden und Vertriebspartnern die bestmöglichen digitalen Services zu bieten und die Zukunft der Versicherung aktiv mitzugestalten.



MARCEL CLOSTERMANN

Product Owner für BiPRO Übermittlungs- und Bestandservices



SÖREN DAVIDSEN

Business Analyst Außendienst
Prozesse und Beratung für BiPRO
Übermittlungs- und Bestands-
services

▼ WERBEANZEIGE:

TECHNOLOGIE STRATEGIE DATEN

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



2024 / 2025

BiPRO-AWARD

1. Platz

DIENSTLEISTER

Fincon Reply GmbH





Der doppelte Wandel:

Wie KI und Nachhaltigkeit die Branche verändern

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

Kaum eine andere Entwicklung hat die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche in den letzten 18 Monaten so stark geprägt wie die rasante Verbreitung generativer KI. Von automatisierten Antragsprozessen über intelligente Betrugserkennung bis hin zu Chatbots in der Kundenberatung – KI ist längst keine Zukunftsvision mehr, sondern verändert jetzt schon das Tagesgeschäft. Es stellt sich nicht mehr die Frage, ob Künstliche Intelligenz eingesetzt wird, sondern *wie sie verantwortungsvoll, skalierbar und vor allem sinnvoll* in bestehende Prozesse integriert werden kann. Gleichzeitig gewinnt Nachhaltigkeit als Beratungs- und Produktkriterium rasant an Bedeu-

tung. Für Versicherungsunternehmen und Finanzdienstleister (mit ihren Partnern) entstehen daraus nicht nur neue Anforderungen, sondern auch viele neue Chancen.

Künstliche Intelligenz wird oft als reine technologische Revolution beschrieben – doch sie ist vor allem eine Chance, Zusammenarbeit und Geschäftsprozesse neu zu denken. Es geht nicht nur um Tools, sondern um Haltung, neue Strukturen und Änderungen der strategischen Ziele.

Als Innovation Coach begleite ich seit vielen Jahren Unternehmen in Zeiten großer Veränderung. Ich beobachte dabei immer wieder, wie stark neue Technologien wie ►

Künstliche Intelligenz die Zusammenarbeit, die Rollenbilder und vor allem die Unternehmenskultur beeinflussen. Die Frage, wie erfolgreich eine neue Technologie ist, hat oft weniger mit der Qualität der Software zu tun, sondern mit der Art, wie die Menschen im Unternehmen damit umgehen. Wird eher das Potenzial von diesen Veränderungen gesehen oder nur die Bedrohung der gewohnten Arbeitssituation? Das sind viel entscheidendere Fragen als die Entscheidung für oder gegen ein spezifisches Sprachmodell.

Warum braucht KI in der Branche klare Standards?

Viele Unternehmen befinden sich derzeit noch im KI-Pilotmodus. Die Tools sind beeindruckend, die Effizienzpotenziale scheinen riesig. Doch zwischen Prototyp und Praxis liegt oft eine große Lücke. Künstliche Intelligenz braucht verlässliche Daten, klare Schnittstellen und ein gemeinsames Verständnis von Prozessen. Das ist oft aufwändig und zu Beginn mit hohem Ressourcenaufwand verbunden.

Gerade in der Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche, wo viele Prozesse unternehmensübergreifend verlaufen und Vertrauen eine zentrale Rolle spielt, wird schnell deutlich: Ohne abgestimmte Standards laufen viele KI-Initiativen ins Leere oder erzeugen unerwünschte Nebeneffekte. Die Arbeit von Organisationen wie BiPRO ist deshalb nicht nur technisch relevant, sondern schafft die Grundlage für ein gemeinsames Verständnis und eine neue Form der Zusammenarbeit – quer durch die Branche.

Welche Verbindung besteht zwischen KI und Nachhaltigkeit?

Viele übersehen, dass Nachhaltigkeit und KI keine Gegensätze sind. Im Gegenteil: Künstliche Intelligenz kann dabei helfen, Ressourcen im Unternehmen effizienter einzusetzen, Entscheidungsprozesse transparenter zu machen und nachhaltige Ziele messbar zu gestalten.

So wird z. B. künstliche Intelligenz bereits heute genutzt, um Umweltrisiken in bestimmten Regionen automatisch zu analysieren und so individuelle Risikoprofile für Policen zu erstellen. Damit wird nicht nur das Underwriting präziser, sondern es entsteht auch ein Anreizsystem für klimabewusstes Verhalten. Solche Modelle sind nur möglich, wenn die Daten qualitativ hochwertig und branchenweit anschlussfähig sind.

Schnell wird deutlich, dass Nachhaltigkeit im digitalen Raum Normen braucht. Es braucht Transparenz darüber, wie Daten verarbeitet werden. Es braucht Systeme, die nicht nur technisch funktionieren, sondern sich in bestehende Prozesse integrieren lassen. Die Standards, die BiPRO entwickelt, können dazu einen wichtigen Beitrag leisten: Sie ermöglichen die Wiederverwendbarkeit von Daten, schaffen Kompatibilität und unterstützen die digitale Resilienz.

Wie können Unternehmen den Wandel aktiv gestalten?

Der Wandel durch KI ist nicht nur eine technische Frage, sondern vor allem eine Frage der Haltung.

Unternehmen brauchen Mitarbeiter, die Lust darauf haben, neue Wege zu gehen. Sie brauchen Führungskräfte, die Orientierung und Raum geben. Und sie brauchen Strukturen, die das Ausprobieren und Lernen ermöglichen.

So ist es z. B. wichtig, die Einführung eines KI-gestützten Tools zur Kundenkommunikation nicht alleinig als IT-Thema zu betrachten, sondern als Kulturveränderung: Was bedeutet es für die Kunden, wenn ein System standardisierte Antworten liefert? Wie verändert sich das Rollenbild der Kundenberater? Welche emotionalen Bedenken gibt es im Team? Die Antworten auf diese Fragen sind entscheidend für die erfolgreiche Einführung.

Wenn es gelingt, KI nicht als Bedrohung, sondern als Gestaltungsraum zu verstehen, entstehen plötzlich ganz neue Ideen: für Produkte, Services und Zusammenarbeit. BiPRO ist dabei nicht nur ein technisches Netzwerk, sondern ein Ort, an dem dieser Wandel kollektiv gedacht und gestaltet werden kann.

Helfen können dabei digitale Werkzeuge wie das Innovation Wiki. Hier finden sich mehr als 1.000 Werkzeuge die Führungskräfte und Projektleiter nutzen können, um nachhaltige Projekte umzusetzen und zu moderieren. Die Anmeldung ist kostenfrei.

Innovation-Wiki



<https://www.innovation.wiki/de/>

Welche Rolle spielen branchenweite Normen für Nachhaltigkeit?

In Innovationsprozessen werden Standards oft als hinderlich wahrgenommen – zu starr, zu langsam, zu bürokratisch. Doch gerade im Kontext von Nachhaltigkeit zeigt sich: Gute Normen können der Schlüssel zur wirksamen Umsetzung sein. Sie schaffen Transparenz, reduzieren Reibungsverluste in der Zusammenarbeit und ermöglichen eine branchenübergreifende Skalierung nachhaltiger Lösungen.

Ein gutes Alltagsbeispiel für die Wirksamkeit einer klaren Norm ist das Pfandsystem im Einzelhandel: Nur weil das System durchgängig standardisiert ist – von der Flaschengröße über den Pfandbetrag bis zur Rückgabemöglichkeit – funktioniert es reibungslos und wird breit akzeptiert. Genauso braucht auch die Versicherungs- und Finanzdienstleistungsbranche klare, einheitliche Regeln, um nachhaltige Prozesse effizient zu gestalten.

Für Versicherungsmakler bedeutet das zum Beispiel, dass ESG-konforme Angebote künftig systematisch und digital vergleichbar gemacht werden können – vorausgesetzt, die dafür nötigen Informationen sind standardisiert, strukturiert und abrufbar. Auch Nachhaltigkeitspräferenzen von Kunden lassen sich mit normierten Prozessen leichter erfassen und in Beratungsgesprächen integrieren.

BiPRO bietet hier eine Plattform, auf der technologische und kulturelle Innovation zusammenkommen können. Es geht nicht nur um

Normen, sondern um ein gemeinsames Verständnis, wie Zukunft in der Branche gestaltet werden kann. Die Entwicklung gemeinsamer Use Cases – etwa für KI-gestützte Vertragsprüfung oder intelligente Formulardialoge – zeigt, wie praxistauglich und zukunftsgerichtet dieser Ansatz ist.

Mein Appell: Wandel als Chance begreifen

Die KI-Welle ist nicht aufzuhalten. Aber wir haben die Wahl, wie wir ihr begegnen. Wer Künstliche Intelligenz nicht nur als Werkzeug, sondern als Impuls für neue Denkweisen begreift, wird langfristig erfolgreicher sein.

Auch die nachhaltige Transformation profitiert davon, wenn Unternehmen den Mut haben, bestehende Routinen zu hinterfragen, neue Standards mitzugestalten und Nachhaltigkeit als festen Bestandteil ihrer digitalen Strategie zu verstehen. Dabei zeigt sich eine tiefe inhaltliche Verbindung: Nachhaltigkeit, Versicherungen und Finanzdienstleistungen zielen nicht auf kurzfristige Effekte, sondern auf Stabilität, Verlässlichkeit und Wirkungen, die über Generationen hinweg Bestand haben. Die Idee der Enkelfähigkeit bringt diesen Anspruch auf den Punkt – und macht deutlich, dass es heute darum geht, zukunftsfähige Strukturen zu schaffen, die auch in zehn oder zwanzig Jahren noch tragen. Dazu braucht es mehr als Technik: Es braucht Gespräche, Reflexion, gemeinsame Bilder und klare Prinzipien.

Ich bin fest überzeugt: Wenn wir KI mit Verantwortung, Standards mit Flexibilität und Nachhaltigkeit mit unternehmerischem Denken

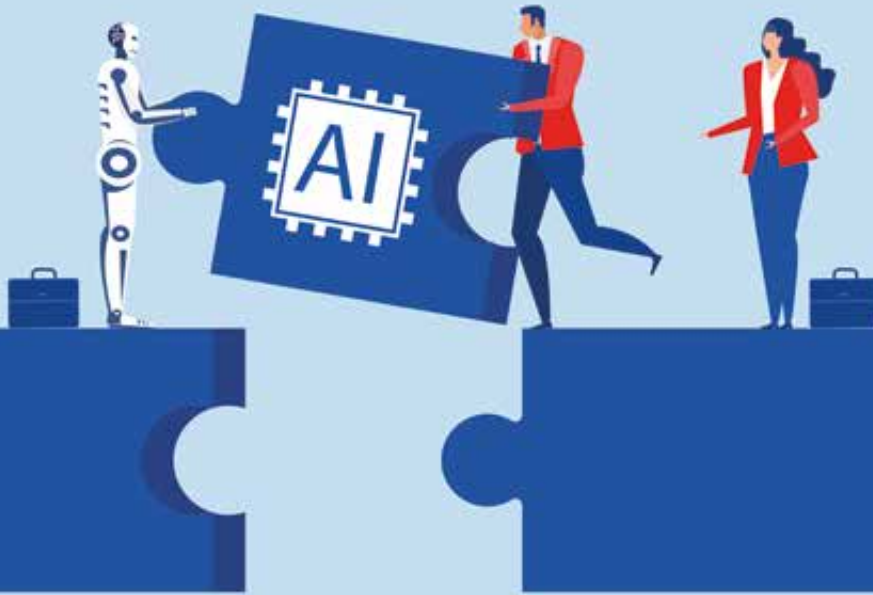
verknüpfen, entsteht eine Zukunft, die für uns alle funktioniert – für Unternehmen, für Mitarbeitende und für die Gesellschaft.



CHRISTIAN BUCHHOLZ
Gründer und Geschäftsführer,
verrocchio Institute

Christian Buchholz schrieb mehrere Bücher zum Thema Innovation und ist u. a. Herausgeber des Innovation Wiki. Sein neues Buch „Das große Handbuch Nachhaltigkeit“ erschien 2024 im Vahlen Verlag.

Erfolgsmodell für alle



Innovativer Einsatz von KI bei der Ecclesia Gruppe schafft Vorteile für Kunden, Versicherer und Makler.

Digitalisierung und Künstliche Intelligenz (KI) sind für die Versicherungswirtschaft mindestens genauso bedeutsam wie für den Rest der Wirtschaft. Als großer deutscher Versicherungsmakler haben wir uns bei der Ecclesia Gruppe der Herausforderung gestellt, innovative IT-Lösungen zu entwickeln und ein-

zusetzen, die nicht nur unseren Kunden zugutekommen, sondern auch die Zusammenarbeit mit Versicherern optimieren. Unser jüngstes Projekt in Kooperation mit dem IT-Dienstleister b-tix zeigt eindrucksvoll, wie KI genutzt werden kann, um Daten automatisiert auszulesen, in ein gewünschtes Format zu konvertieren und so

administrative Routineaufgaben effizienter und zielgerichteter zu gestalten. Besondere Herausforderungen bargen dabei die Berücksichtigung des Datenschutzes und die Sicherstellung der Datenqualität – beides konnten wir geschickt und unter Verwendung des BiPRO-Standards 430.4 lösen.

Die Ausgangssituation: Datenchaos und Synchronisationsprobleme

Unsere Ausgangssituation war auch durch viele manuelle Schritte und eine verlängerte Bearbeitungszeit geprägt: Der Versicherungsschein ging bisher postalisch bei uns ein. In der Poststelle wurde er geöffnet, eingescannt und einem Mitarbeitenden zugeordnet, der die Daten dann händisch übertrug und ein entsprechendes Anschreiben erstellt hat. Bis dieser Prozess abgeschlossen war, vergingen ein paar Tage, wodurch der gesamte Prozess aufwändig und langwierig war.

Die Digitalisierung in der Industrieversicherung steckt an einigen Punkten noch in den Kinderschuhen. Besonders problematisch wird es, wenn Daten zwischen Versicherern, Kunden und Maklern ausgetauscht werden müssen. In der Praxis führt dies häufig zu einem unübersichtlichen und damit auch äußerst fehleranfälligen Austausch von Excel-Dateien, bei dem Daten verloren gehen oder nicht in der benötigten Form beim Empfänger ankommen.

Vor ebenso einer Risikosituation standen auch wir bei der Ecclesia Gruppe, als wir einen größeren Vertragsbestand zu einem neuen Versicherer umdecken wollten. Während der initiale Datentransfer zum neuen Versicherer noch relativ problemlos verlief, stellte uns die Rückübermittlung der Daten vor erhebliche Herausforderungen. Immer wieder hatten wir es mit fehlenden Daten und Synchronisationsproblemen zu tun.

Der innovative Ansatz: KI-gestützte Datenverarbeitung

Um diese Probleme zu lösen, haben wir gemeinsam mit b-tix einen innovativen Ansatz entwickelt, der auf dem Einsatz von KI basiert. Unser Prozess sah vor, die relevanten Daten aus den Policen mittels KI zu extrahieren und in das gewünschte Format zu überführen. Dabei stellte sich natürlich auch die Frage des Datenschutzes, da die für die Verarbeitung notwendigen Tools auf neuesten Large Language-Modellen basieren, die nur in den USA zur Verfügung stehen. Da uns Datenschutz wichtig ist, war für uns als Versicherungsmakler und treuer Partner unserer Kunden aber klar, dass wir keine personenbezogenen Daten in Nicht-EU-Länder senden. Wir mussten also eine Lösung finden, die sich zwar die Vorteile der KI-Modelle zunutze macht, aber eben nicht auf Kosten des Datenschutzes unserer Kunden geht.

Datenschutz und Anonymisierung

Dafür entwickelte b-tix in enger Abstimmung mit uns eine Methode zur Anonymisierung der Daten in Deutschland. In den Daten, die über den BiPRO-Standard 430.4 vom Versicherer bei unserem Kooperationspartner b-tix eingehen, werden dabei Namen von Unternehmen und Personen durch willkürliche andere Bezeichnungen ersetzt, sodass die KI weiterhin in der Lage ist, die Daten korrekt zu verarbeiten. Dafür ist es wichtig, dass die Bezeichnungen weiterhin in ihre Kategorie, also beispielsweise zum Namen eines Unternehmens

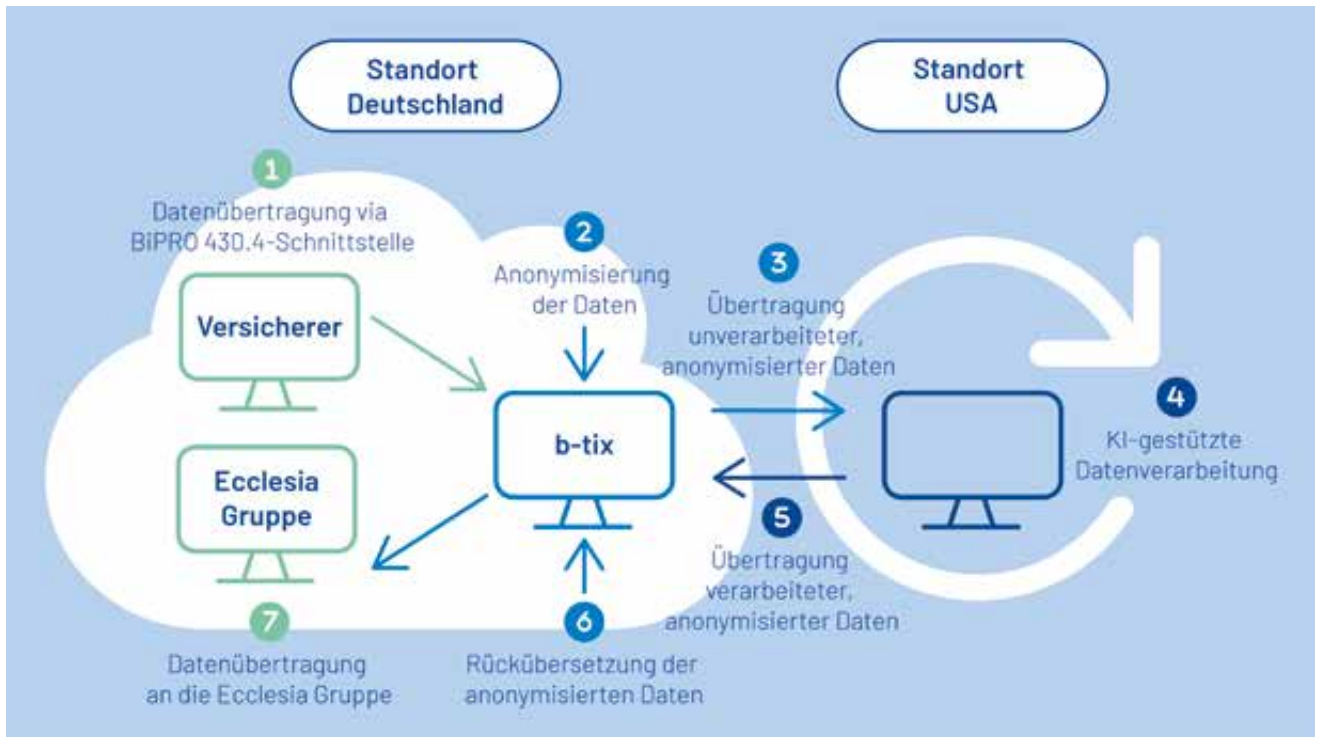
passen. Es wird also beispielsweise die fiktive Mustermann GmbH aus der realen Schmidt AG. Diese Anonymisierung ist ein notwendiger Schritt, um anschließend die eigentliche, KI-gestützte Datenverarbeitung in den USA durchführen zu können. Nach der Verarbeitung erfolgt die Rückübersetzung der anonymisierten Daten in Deutschland, bevor diese an die Ecclesia Gruppe gesendet werden.

Wirtschaftliche Vorteile und Qualitätssicherung

Nach den ersten Testeinsätzen wurde schnell klar: Trotz der zusätzlichen Anonymisierungsschritte ist die KI-gestützte Verarbeitung deutlich kostengünstiger als eine manuelle Bearbeitung. So konnten wir die Kosten für die Ersterfassung stark reduzieren. Ein weiterer Vorteil ist die höhere Genauigkeit der KI, die wir im Zuge einer weiterführenden Optimierung auf unsere ganz spezifischen Anforderungen anpassen.

Ein wesentliches Element zur Sicherstellung der Datenqualität ist dabei der sogenannte „Last Look“. Dabei überprüft ein Mitarbeiter der unserer Unternehmensgruppe die Ergebnisse der KI-Verarbeitung und gibt diese manuell frei oder korrigiert sie bei Bedarf.

Diese menschliche Qualitätskontrolle minimiert das Fehlerrisiko zusätzlich und stellt sicher, dass die Daten auch tatsächlich unseren Standards entsprechen. Zeitgleich konnten wir den Prozess auf diese Weise erheblich verschlanken und beschleunigen: Statt per Postversand, Scan und Zuteilung ist der Vorgang nun innerhalb weniger ►



▲ Abbildung 1: Beispiel für Datenschutz und Anonymisierung

Minuten automatisiert beim Mitarbeitenden, der jetzt lediglich die eingegangenen Daten prüfen muss, statt wie bisher alles händisch aus dem Versicherungsschein zu übertragen.

Die Frage der Haftung und eventuelle Fehler der KI

Neben den Fragen des Datenschutzes gab es für uns noch eine zweite große Herausforderung: die Haftung. Eigentlich müsste b-tix als technischer Dienstleister die Haftung für mögliche Fehler bei der Datenverarbeitung und die Folgen daraus übernehmen. Damit hätte das Unternehmen jedoch die Haftung für die Ergebnisse der KI übernehmen müssen. Auch eine KI kann Fehler machen. Es geht also darum, diese Fehler unter Kontrolle zu bekommen. Das ist durchaus komplex. Schließlich lernt die KI selbst und die Ergebnisse unterlie-

gen potenziell einer gewissen Dynamik. Aber auch an dieser Stelle konnte unser Prinzip des „Last Look“ Abhilfe schaffen: Indem eine menschliche Instanz die finale Prüfung übernimmt, verlassen wir uns nicht ausschließlich auf die Arbeit der KI, sondern stellen sicher, dass Fehler erkannt und behoben werden, bevor sie für eventuelle Schäden oder Probleme sorgen

Vorteile für Versicherer und Kunden

Als Makler steht die Zufriedenheit unserer Kunden immer im Fokus unserer Arbeit. Unsere kundenorientierte Arbeitsweise bringt aber auch für die Versicherer erhebliche Vorteile mit sich: Durch die Automatisierung können Prozesse nun deutlich effizienter gestaltet und dabei Kosten gesenkt werden. Gleichzeitig wird die Datenqualität verbessert, was zu einer reibungsloseren Zusammenarbeit zwischen Maklern und Versicherern führt. Da die Verarbeitung auf dem BiPRO-

Standard 430.4 basiert, ist die Umsetzung zudem für alle Versicherer, die mit diesem Marktstandard arbeiten, ohne großen Aufwand einsetzbar. Die Versicherer profitieren von einer schnelleren und genaueren Datenverarbeitung, während die Kunden der Ecclesia Gruppe eine zuverlässige, kostengünstige Dienstleistung erhalten und das alles deutlich schneller als bisher: eindeutig eine Win-Win-Situation.



Verfolge auch unseren Vortrag auf dem BiPRO-Tag 2025

Tag 1, 13:15-14:00, Cornelius I

Erfolgsmodell für Alle!

Vortrag mit
Robin McGennity,
 Product Owner, und
Philipp Scholl,
 Business Analyst (extern),
 Ecclesia Holding GmbH

Ein Blick in die Zukunft der Versicherungs-wirtschaft

Die erfolgreiche Umsetzung des Projekts zeigt, dass der Einsatz von KI in der Versicherungsbranche nicht nur möglich, sondern auch wirtschaftlich sinnvoll ist. Trotz der Herausforderungen im Bereich Datenschutz und Haftung konnten wir gemeinsam mit b-tix eine innovative Lösung entwickeln, die sowohl die Bedürfnisse unserer Kunden als auch die Anforderungen der Versicherer erfüllt. Standards wie die BiPRO-Norm 430.4 ermöglichen dabei eine einfache Übertragung einmal gefundener Lösungen auf ganz unterschiedliche Partner.

Als Ecclesia Gruppe prüfen wir nun den Einsatz von KI an weite-

ren Stellen, um die Effizienz und Qualität unserer Dienstleistungen weiter zu steigern. Wir sind überzeugt, dass die verstärkte Nutzung von KI-Technologien großes Potenzial bietet, insbesondere in der Industrieversicherung. Mit dem Mut, neue Wege zu gehen und lösbare Probleme anzugehen, können wir die Digitalisierung in der Versicherungsbranche weiter vorantreiben und gemeinsam mit unseren Partnern zukunftsfähige Lösungen entwickeln.

Durch die erfolgreiche Implementierung dieser KI-Lösung konnten wir zudem zeigen, dass wir als Makler nicht nur auf der Seite unserer Kunden stehen, sondern auch ein idealer Partner für Versicherer sind. Wir streben danach, durch innovative und datenschutzkonforme IT-Lösungen die Zusammenarbeit zwischen allen Beteiligten zu verbessern und somit einen

Mehrwert für die gesamte Branche zu schaffen.



ROBIN MC GENNITY
Product Owner – API-Schnittstellen, Ecclesia Holding GmbH



PHILIPP SCHOLL
Business Analyst – API-Schnittstellen, Ecclesia Holding GmbH

▼ WERBEANZEIGE:

DKV
Deutsche Krankenversicherung

DKV KombiMed Zahn
Zusatzversicherung für gesetzlich Versicherte

Für einen strahlenden Auftritt.

Mit sorgenfreiem Rundumschutz bringen Sie Ihre Kunden zum Lächeln.

Exklusiv:
Startvorteil für
gesunde Zähne!

Jetzt alle Highlights
entdecken:





Für eine gute Zukunft muss sich RNext durchsetzen

Die Versicherungsbranche steht an einem Wendepunkt, an dem digitale Transformation nicht mehr nur ein Ziel, sondern vielmehr eine Notwendigkeit ist. Der BiPRO e.V. hat gezeigt, dass er eine wesentliche Rolle bei der Vereinheitlichung und Standardisierung digitaler Prozesse spielt. Doch trotz der bisherigen Erfolge ist klar, dass der Status quo nicht ausreicht, um Makler- oder Versicherungsunter-

nehmen auf die Anforderungen der Zukunft vorzubereiten.

Die Maklerperspektive: Chancen und Herausforderungen

Makler haben in diesem Transformationsprozess eine einzigartige Position. Sie stehen direkt mit Kunden in Kontakt und sind entscheidend für deren Zufriedenheit und Bindung an Versicherungsprodukte. Durch die Nutzung effizienter BiPRO-Standards können Makler ihre Abläufe erheblich optimieren. Beispielsweise ermöglicht eine umfassende Integration der BiPRO-Normen den nahtlosen Austausch von Kunden- und Vertragsdaten, wodurch administratives Hürdenrennen minimiert wird.

Ein praxisnahes Beispiel aus der Maklerwelt zeigt, wie die Automatisierung von Vertragsänderungen durch BiPRO-Normen den Zeitaufwand drastisch reduziert. Während Makler früher Tage für die Bear-

beitung und Abstimmung aufbringen mussten, kann dies nun in wenigen Minuten digital geschehen, was sowohl den Makler als auch den Kunden entlastet.

RNext: Den Weg ebnen für Innovationen

Die neue Generation der BiPRO-Normen, RNext, bietet spannende Möglichkeiten, den Mehrwert für Makler und Versicherungen entscheidend zu steigern. So könnte RNext eine verbesserte Integration von Drittsystemen unterstützen, was bedeutet, dass Makler neue Tools und Plattformen schneller und einfacher einbinden können.

Ein konkretes Beispiel hierfür könnte die nahtlose Integration eines Tools für „Next-best-offers“ sein, das automatisch auf Basis aktueller Vertragsdaten und Marktentwicklungen personalisierte Produktvorschläge generiert. Diese Funktion unterstützt Makler dabei, ihre Kunden gezielt und be-



Verfolge auch unseren Vortrag auf dem BiPRO-Tag 2025

Tag 1, 15:45-16:15, Beethoven IV
Digitalisierung und Cybersicherheit im Maklerbüro
Talkrunde u.a. mit
Tobias Kohl,
Partner, PPI AG

darfsgerecht zu beraten, während administrative Prozesse im Hintergrund ablaufen und kaum Kapazitäten beanspruchen.

Die Rolle der Back-Office-Plattformen

Die Umsetzung vollautomatisierter Prozesse in den Kernsystemen der Versicherer ist ein weiterer entscheidender Aspekt. Die Back-Office-Plattformen müssen darauf ausgerichtet sein, neue Geschäftsvorfälle und Partner schnell und effizient zu integrieren. Hier kann BiPRO als Katalysator wirken – nicht nur für nahtlose Prozesse, sondern auch für eine neue Ära der Kundenorientierung, in welcher der gesamte Lebenszyklus im Fokus steht.

Fazit

Das volle Potenzial der BiPRO-Nutzungen auszuschöpfen ist zugleich Herausforderung und Chance. Doch die Perspektive der Makler zeigt, dass praxisnahe Lösungen und echte Mehrwerte bereits jetzt greifbar sind. Durch die verstärkte Nutzung und Innovation – vor allem mit den RNext-Normen – besteht die Möglichkeit, das digitale Niveau der Branche erheblich voranzutreiben. Der BiPRO-Tag bietet eine exzellente Gelegenheit, diese Entwicklungen zu diskutieren und neue Kooperationen zu schmieden, die den Wandel vorantreiben.

Die PPI AG ist bereit, diesen Weg aktiv zu begleiten und mit ihrer Expertise sowohl Makler als auch Versicherungsunternehmen beim Übergang zu einer vollständig digitalen Zukunft zu unterstützen.



TOBIAS KOHL
Partner, PPI AG

Triff
die Kolleg:innen
an ihrem
Ausstellerstand



S5

ppi

▼ WERBEANZEIGE:



DIE LEITMESSE FÜR DIE FINANZ-
UND VERSICHERUNGSWIRTSCHAFT

28.–29. Oktober 2025
Messe Dortmund

**Themenpark
& Kongress**

Halle 4 | Fläche A18



die-leitmesse.de



**TICKET
für 2025
sichern**



**Schon jetzt für die
DKM 2025 anmelden**



gemein

Wa
mit

Allein stark, langsam unschlagbar: Wie die Bremer Stadtmusikanten mit digitalen Initiativen verbindet

Die Versicherungsbranche steht vor einer entscheidenden Herausforderung: der digitalen Transformation. Standards, Schnittstellen und Plattformen helfen, Prozesse effizienter zu gestalten – doch echte Innovation entsteht erst, wenn Marktteilnehmer ihre Stärken kombinieren. Wie wertvoll Kooperation ist, zeigt eine Geschichte, die vielleicht auf den ersten Blick wenig mit der Branche zu tun hat. Doch der Schein trügt.

Verpasste Chancen: Wenn jeder nur für sich kämpft

Ein junger Esel war es leid, tagein, tagaus schwere Säcke zur Mühle zu schleppen. Er wollte etwas anderes – etwas, das ihn erfüllte. Schon immer liebte er es, Geschichten zu erzählen, und so beschloss er, in die Stadt zu ziehen. In Neuss wollte er sein Talent nutzen und den Menschen Freude bringen.

Auf seinem Weg durch den Wald begegnete er einem Hund, der sich von seinem Jäger losgerissen

hatte. „Immer nur Kaninchen jagen – das ist nichts für mich. Ich will Schriftsteller werden“, erklärte der Hund stolz. „Dann komm doch mit mir!“, schlug der Esel vor. Doch der Hund winkte ab. „Ich muss meinen eigenen Weg gehen.“ Der Esel verstand das, wenn auch mit Bedauern. Also zog er weiter und traf auf einen Kater, der sich elegant auf einem Ast putzte. „Ich bin meiner Besitzerin davongelaufen. Ich möchte keine Mäuse mehr fangen, sondern Koch werden“, erzählte er. Auch ihm bot der Esel an: „Lass uns gemeinsam in die Stadt ziehen!“ Aber der Kater

lehnte ab. „Ein Koch arbeitet am besten allein.“

Der Esel lief weiter. Nachdenklich ließ er den Blick schweifen. War es wirklich klug, seinen Weg ganz allein zu gehen? Als er einen Hahn traf, der sich aus seinem Hühnerstall verabschiedet hatte, fragte er auch ihn: „Hahn, möchtest du mich nicht begleiten?“. Aber der Hahn strebte eine Gesangskarriere an und wollte seine Zukunft lieber allein gestalten. Mittlerweile war der Esel wirklich traurig. Allein durch die Welt zu ziehen, machte nur halb so viel Spaß. ►

Erfolg – aber zu welchem Preis?

In Neuss angekommen, stellte sich der Esel auf den Marktplatz und begann, seine Geschichten zu erzählen. Die Menschen blieben stehen, hörten gebannt zu und lachten. Jeden Tag kamen mehr Zuhörer, und bald war der Esel in der Stadt bekannt.

Er freute sich. Aber etwas fehlte. Er war erfolgreich, ja. Aber am Abend, wenn er allein in seinem kleinen Haus saß, war da eine Leere. Er vermisste den Austausch, das gemeinsame Arbeiten an etwas Großem.

Eines Tages lief er auf der Straße dem Hund, dem Kater und dem Hahn über den Weg. Erfreut fragte er die drei: „Wie geht es euch?“ „Toll“, bellte der Hund. „Ich habe zwei Romane geschrieben.“ „Prima“, maunzte der Kater. „Mein Gasthaus ist jeden Abend voll.“ „Spitze“, krächte der Hahn. „Die Leute lieben meine Konzerte.“ Aber ihre Stimmen klangen nicht begeistert. Ihre Augen wirkten müde, ihre Körperhaltung erschöpft.

„Was fehlt euch dann?“, fragte der Esel besorgt. Der Hund seufzte: „Gemeinschaft.“ Der Kater nickte: „Der Austausch.“ Der Hahn ergänzte: „Inspiration durch andere.“ Da lachte der Esel. „Dann lasst uns das ändern! Kommt heute Abend zu mir nach Hause.“

Kooperation als Schlüssel zur Zufriedenheit

Als die drei Tiere am Abend das Haus des Esels betraten, staunten

sie nicht schlecht. Der Esel hatte Stift und Papier bereitgelegt, Zutaten und Töpfe besorgt und ein Mikrofon aufgestellt. „Hund, du schreibst uns ein Rezept auf, Kater kocht, Hahn singt – und ich erzähle uns eine Geschichte.“

Und so machten sie es. Gemeinsam lachten, kochten, erzählten und sangen sie. Am Ende des Abends sagte der Hahn zufrieden: „Das sollten wir öfter machen.“ Der Kater strich sich über den Bauch und nickte. „Das Rezept werde ich auf jeden Fall in meinem Gasthaus kochen.“ Der Hund fügte hinzu: „Und ich werde es in meinem neuen Kochbuch ganz vorne abdrucken!“

Der Esel lächelte zufrieden und sagte: „Alleine kann man viel erreichen. Aber zusammen macht es nicht nur mehr Spaß – es bringt uns alle weiter.“

Vom Märchen zum Mehrwert: Impulse für die Branche

Erfolg kann einsam machen, wenn man ihn allein verfolgt. Das gilt nicht nur für den Esel und seine Freunde, sondern auch für die Versicherungsbranche.

Versicherer, Vermittler und Dienstleister stehen vor großen Herausforderungen: Prozesse harmonisieren, Medienbrüche vermeiden, Effizienz steigern. Doch wenn jeder nur für sich an der Digitalisierung arbeitet, bleiben Potenziale ungenutzt.

Deshalb gibt es beispielsweise Initiativen wie den **BiPRO e.V.** oder den **Single Sign-On e.V. mit easy Login**. Sie bieten die Möglichkeit, sich auszutauschen, ge-

meinsame Standards zu schaffen, Prozesse zu optimieren und Synergien zu nutzen.

Statt isoliert an individuellen Lösungen zu tüfteln, sollten wir den Mut haben, uns zusammenzuschließen – so wie der Esel und seine Freunde. Denn allein ist man stark. Aber gemeinsam?

Unschlagbar.

Sie wollen mit Ihrer Versicherungsgesellschaft Teil von easy Login werden? Dann gleich QR-Code scannen und Kontakt aufnehmen!



SARAH FORSTER
Marketingmanagerin,
easy Login GmbH

► WERBEANZEIGE:



Erleben Sie die neue Maklermarke

HFK1676

Die HFK1676 vereint die Tradition der Hamburger Feuerkasse – dem ältesten aktiven Versicherer der Welt – mit der Finanzkraft der Provinzial und der digitalen Kompetenz von andsafe.

Mit unserer neuen **Maklermarke HFK1676** schaffen wir eine moderne Antwort auf die Anforderungen des Maklermarktes von heute – und morgen. Dank unserer leistungsfähigen **BiPRO-Schnittstellen** integrieren wir uns reibungslos in Ihre Prozesse und unterstützen Sie mit Echtzeit-Zugriffen, Angebots- und Antragservices sowie effizienten Workflows – transparent, automatisiert und partnernah.

Sie wollen mehr erfahren?

Gerne stellen wir Ihnen unsere digitalen Services und die Marke HFK1676 in einem persönlichen Austausch vor.

Jetzt Kontakt aufnehmen
[HFK1676.de](https://www.HFK1676.de)
maklerservice@HFK1676.de





Prozessqualität im Fokus: Von der Theorie zur Praxis

Die Digitalisierung der Versicherungsbranche hat in den vergangenen Jahren bekannter Weise erheblich an Dynamik gewonnen. Die BiPRO-Standards und Schnittstellen spielen dabei eine zentrale Rolle, und zählen längst für Versicherer und Vermittlerhäuser zu entscheidenden Erfolgsfaktoren.

Vermittelnde profitieren – neben erheblicher Zeitersparnis – von einer Verbesserung der Qualität und Sicherheit ihrer Arbeit. Die Vereinheitlichung der Prozesse verringert das Risiko von Fehlern und erhöht die Effizienz. So sind Makler in der Lage Angebote schneller zu erstellen, Verträge unkomplizierter abzuwickeln und ihre Kommunikation mit den Versicherern zu vereinfachen. Dies führt zu einer verbesserten Kundenbindung und lenkt den Fokus auf die Beratung der Kunden, anstatt sich mit administrativen Aufgaben auseinanderzusetzen. Die Vertriebspartner

haben – wenn es gut läuft – also wieder mehr Zeit für den eigentlichen Vertrieb.

Durch diese zunehmende Vernetzung der unterschiedlichsten Marktteilnehmenden entscheidet mittlerweile nicht mehr nur die Produktqualität eines Versicherers über den Erfolg, sondern es steigt auch die Bedeutung für effiziente Prozesse im Maklermarkt, was den Fokus vieler Häuser auf die Weiterentwicklung der BiPRO-Normen lenkt. Doch trotz klar definierter Schnittstellen inkl. detaillierter Muster-Dokumentationen, die in der Theorie die Prozessqualität für alle Beteiligten spielend einfach erhöhen sollen, stehen viele Versicherer und Vermittelnde in der alltäglichen Praxis vor vielschichtigen Herausforderungen. Angefangen bei uneinheitlichen Implementierungen, die nicht den gewünschten Standards entsprechen, über Medienbrüche bis hin zu viel zu aufwändigen manuel-

len Nachbearbeitungen begegnet einem im BiPRO-Umfeld so manches in der Theorie nicht bedachte Phänomen. Dadurch entstehen in der Praxis Verzögerungen, es werden Fehler produziert und ein hoher operativer Aufwand für IT und Support ist oft nicht vermeidbar. Eine konsequente Ausrichtung auf eine hohe Prozessqualität kann jedoch nicht nur die Effizienz steigern, sondern auch die Fehlerquote senken und den Automatisierungsgrad erhöhen.

Prozessqualität im BiPRO-Umfeld: Eine Definition

Die Prozessqualität in der Versicherungsbranche steht für die Leistungsfähigkeit digitaler Work-

flows – nicht nur in Bezug auf die Automatisierung, sondern auch entlang weiterer Kriterien. Folgende Aspekte spielen bei der Betrachtung der Prozessqualität eines Versicherers eine relevante Rolle:

- Hoher Automatisierungsgrad
- Reduzierung manueller Eingriffe und Beschleunigung der Abläufe
- Fehlerreduktion durch standardisierte Datenformate und strukturierte Prozesse
- Medienbruchfreiheit: Eliminierung von analogen Zwischenschritten im digitalen Prozess
- Standardkonformität: einheitliche Nutzung der BiPRO-Normen
- Klare Kennzahlen (Fehlerquote, Durchlaufzeit etc.) zur objektiven Messbarkeit

Je konsistenter die BiPRO-Community diese Prinzipien in den digitalen Prozessen – wie Antragstellung und Policenerstellung, Schnittstellenintegration, Schadenmanagement bis hin zu den Anbindungen der digitalen Maklerbüros integriert, desto stabiler und effizienter gestaltet sich die Zusammenarbeit miteinander.

Status quo: Best Practices versus Potenzial?

Viele Unternehmen haben durch die Optimierung ihrer BiPRO-Prozesse bereits deutliche Verbesserungen der Prozessqualität und somit der Effizienz erzielen können. Dies erleichtert auch die Zusammenarbeit mit den Marktteilnehmern. So sind die Normen 420, 430 und 440 in den verschiedenen Use Cases mittlerweile sehr etabliert bei den Versicherern

und auch den Consumern. Auch die Bedeutung der Bestandsaufrufe und der Abrechnungsbereitstellung via BiPRO nimmt zu. Dies bestätigen aktuelle Studien, Umfragen im Maklermarkt und die zahlreichen Nachfragen aus der Vermittlerschaft. Hohes Optimierungspotenzial lässt sich in vielen Häusern jedoch noch in der digitalen Schadenabwicklung finden, der BiPRO-Norm 503. Durch eine einheitliche Implementierung könnte eine deutliche Verbesserung der Datenqualität erreicht werden. Letztere führt wiederum zu einer Reduzierung von Rückfragen, die aktuell oftmals noch zu spürbaren Verzögerungen für Vermittelnde und Kunden führen.

Herausforderungen in der Praxis – für Versicherer

Doch warum treten trotz der klaren Vorgaben der BiPRO-Standards in der Praxis regelmäßig Qualitätsprobleme auf? Ein häufiges Problem ist die inkonsistente Implementierung der Standards. Obwohl BiPRO-Normen eine einheitliche Datenstruktur definieren, gibt es häufig Unterschiede in der Interpretation und Umsetzung. So definiert so mancher Versicherer beispielsweise zusätzliche Pflichtfelder oder interpretiert die Daten oder auch Felder anders als vorgesehen. Dies wiederum sorgt für weitere Aufwände bei den Partnern, die individuelle Anpassungen vornehmen müssen. Letzteres zahlt dann negativ auf die Prozessqualität ein und erhöht darüber hinaus nicht nur den Wartungsaufwand, sondern auch die Testkomplexität.

Viele Unternehmen setzen BiPRO-Schnittstellen insgesamt noch

nicht durchgängig um. Grund hierfür ist oft die fehlende End-to-End-Automatisierung: Oftmals werden Daten zwar automatisiert ausgetauscht, aber anschließend dann nicht konsequent (dunkel) weiterverarbeitet. Beispielsweise kann eine digitale Nachricht oder ein Antrag zwar über BiPRO übermittelt werden, doch oft erfolgt die anschließende Verarbeitung weiterhin manuell. Dadurch geht ein wesentlicher Teil der Effizienzsteigerung verloren, denn ein Prozess, der zwar über BiPRO angestoßen wird, aber anschließend in einem manuellen Workflow endet, kann das Potenzial der Standardisierung nicht vollständig nutzen. Dies ist besonders häufig bei betrieblichen Prozessen zu beobachten, wie beispielsweise der Antragsübermittlung oder der komplexeren Schadenbearbeitung.

Auch die historisch gewachsenen Systemlandschaften der Versicherungsbranche erhöhen die Komplexität. Das oftmals immer noch vorhandene Silodenken bzw. auch die fehlende End-to-End-Verantwortung in den Häusern führen zudem zu einem Mangel an Transparenz in Bezug auf das Monitoring. Hinzu kommen begrenzte IT-Ressourcen und eine hohe Abhängigkeit von Dienstleistern, die eine durchgängige und standardkonforme Umsetzung erschweren. So stoßen gerade mittelständische Versicherer wie beispielsweise die Itzehoer bei der Implementierung von BiPRO-Standards oft an ihre Grenzen. Zudem fehlen bei diesen Häusern häufig auch Kapazitäten, um sich aktiv in der BiPRO-Community einzubringen oder neue Technologien frühzeitig zu adaptieren. Diese strukturellen Herausforderungen können dazu führen, dass Effizienzpotenziale in den „kleineren“ Häusern nicht voll ausgeschöpft werden können. ►

Ansätze zur Verbesserung der Prozessqualität für Versicherer

Um die Qualität von BiPRO-Prozessen zu optimieren, können verschiedene Ansätze greifen, die sowohl technische als auch organisatorische Maßnahmen umfassen. Ein wichtiger Basis-Faktor ist die Harmonisierung der Implementierungen. Unterschiedliche Interpretationen der BiPRO-Normen führen zu Inkompatibilitäten, die den Automatisierungsgrad verringern. Eine engere Abstimmung zwischen Versicherern, Maklern und Dienstleistern sowie die Nutzung von Best Practices können dazu beitragen, Schnittstellen konsistenter zu gestalten.

Ein weiterer entscheidender Punkt ist die fortlaufende Weiterentwicklung und Aktualisierung. Neue Standards wie RNext setzen verstärkt auf moderne API-Technologien, die eine flexiblere Datenverarbeitung und eine noch effizientere Kommunikation zwischen Versicherern, Maklern und Dienstleistern ermöglichen und so die Datenkonsistenz und Prozesssicherheit verbessern. Innovative KI- und Machine-Learning-Tools oder auch die Einführung von No-Code- und Low-Code-Plattformen könnten die Implementierung standardisierter Schnittstellen erleichtern und neue Möglichkeiten schaffen. Dadurch ließen sich BiPRO-Services zukünftig schneller und flexibler in bestehende IT-Landschaften integrieren. Ergänzend dazu sind Monitoring-Tools hilfreich, um Fehlerquoten, Prozesslaufzeiten und Abbruchraten objektiv zu messen.

Auch die automatisierte Qualitätssicherung gewinnt an Bedeutung:

Durch regelmäßige automatisierte Tests können Fehler frühzeitig erkannt und vermieden werden. Testframeworks für BiPRO-Schnittstellen ermöglichen eine standardisierte Überprüfung der Datenqualität. Viele Häuser stecken hier noch in den Kinderschuhen, sodass aktuell die Ressourcen für technische und fachliche Tests knapp sind und in Projekten zum Engpassfaktor werden können.

Neben der technischen Qualitätssicherung spielt auch die Definition klarer Kennzahlen eine Rolle. Durch die Einführung standardisierter KPIs - in Bezug auf Durchlauf- und Antwortzeiten, Fehlerquoten sowie auf manuelle Eingriffe - lässt sich die Prozessqualität objektiv bewerten und kontinuierlich verbessern. Neben dem positiven Effekt der Messbarkeit haben solche Kennzahlen einen weiteren nicht zu unterschätzenden Mehrwert: Sie steigern die Akzeptanz in den eigenen Reihen. Denn für viele Mitarbeitende ist die „BiPRO-Relevanz“ häufig noch immer nicht greifbar. Die Einführung von BiPRO-Normen sollte nicht als ein einmaliges IT-Projekt angesehen werden, sondern das Verständnis schaffen, dass es hierbei um die ganzheitliche und nachhaltige Digitalisierung der Prozessketten und der Art der Zusammenarbeit mit Partnern und Dienstleistern geht.

Fazit: Zukunftsperspektiven von und mit den BiPRO-Prozessqualitäten

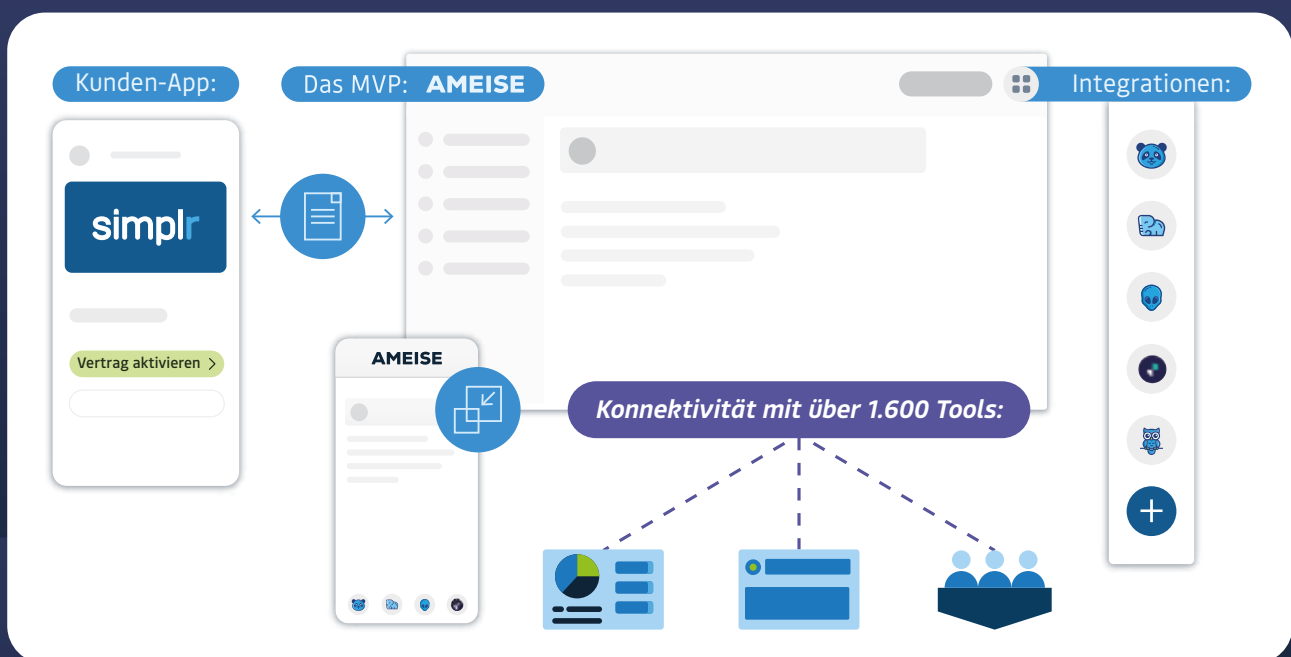
Die Prozessqualität spielt eine zentrale Rolle für die Effizienz digitaler Geschäftsprozesse und

ist beispielsweise in Form von BiPRO-Standards schon längst existenziell. Dennoch zeigt die Praxis, dass eine hohe Prozessqualität nicht allein durch die Nutzung der Standards erreicht wird. Entscheidend ist eine konsequente Umsetzung, die eine durchgängige Automatisierung, eine einheitliche Interpretation der Normen und eine regelmäßige Qualitätssicherung umfasst. Neben der Erneuerung der Systemlandschaft wird auch die Weiterentwicklung der BiPRO-Standards in den kommenden Jahren eine entscheidende Rolle für die Prozessqualität spielen. Neue KI-Trends sowie No-Code- und Low-Code-Plattformen werden ebenfalls Einfluss nehmen und weitere Möglichkeiten schaffen, die Implementierung standardisierter Schnittstellen zu erleichtern. Durch die Kombination aus technischer Optimierung und enger Zusammenarbeit innerhalb der BiPRO-Community lassen sich Prozesse effizienter gestalten und die digitale Transformation der Branche nachhaltig vorantreiben.



JENNIFER SALS

Abteilungsleiterin Fachliches IT-Management, Itzehoer Versicherungen



Daten und Dokumente von Gesellschaften, Anfragen aus der simplr-App oder Anträge aus Vergleichsrechnern – mithilfe KI-gestützter Systeme werden alle Informationen in der AMEISE zentral organisiert und größtenteils automatisiert. So wird der Innendienst entlastet, die Bestandspflege verbessert und der Vertrieb auf Wachstum ausgerichtet.

Die Konnektivitäts-Software Qonekto ermöglicht dir nahezu grenzenlose Datenkonnektivität zwischen dem MVP AMEISE und mehr als 1.600 externen Produktivitäts- und Automatisierung-Tools wie z. B. Calendly, Superchat oder Meistertask. Schnell. Robust. Und ganz ohne Programmierkenntnisse. Auch die Verbindung und der Datenaustausch mit großen CRM-Plattformen wie Zoho lässt sich mit Qonekto realisieren.



blaudirekt.de/
kennenlernen



Low Code:

Der Gamechanger

für BiPRO-Prozesse

Die Digitalisierung verändert die Versicherungsbranche rasant. BiPRO-Normen treiben diese Entwicklung maßgeblich voran, doch traditionelle Softwareentwicklung stößt zunehmend an ihre Grenzen. Lange Projektlaufzeiten, starre Strukturen und hohe IT-Kosten behindern Innovationen und die schnelle Umsetzung neuer Anforderungen. Insbesondere die Implementierung von BiPRO-Normen erfordert flexiblere, schnellere und kosteneffizientere Lösungen.

Hier kommt Low-Code ins Spiel! Low-Code-Plattformen ermöglichen die visuelle Modellierung von BiPRO-konformen Prozessen, die nahtlose Integration bestehender Systeme und die Abbildung komplexer Prozessketten – ganz ohne aufwendige Programmierung. Fachabteilungen und IT-Teams arbeiten Hand in Hand, agiler und näher am Puls des Geschäfts. Das Ergebnis sind enorme Effizienzgewinne in der Normentwicklung und Prozessdigitalisierung.

Zeit und Kosten sparen mit Low-Code

Die klassische Softwareentwicklung ist ressourcenintensiv. Lange Entwicklungszyklen, hohe Kosten für externe Entwickler und überlastete IT-Abteilungen sind eine Bürde für viele Unternehmen. Low-Code revolutioniert diesen Ansatz und bietet eine schnelle, kostengünstige und kollaborative Alternative.

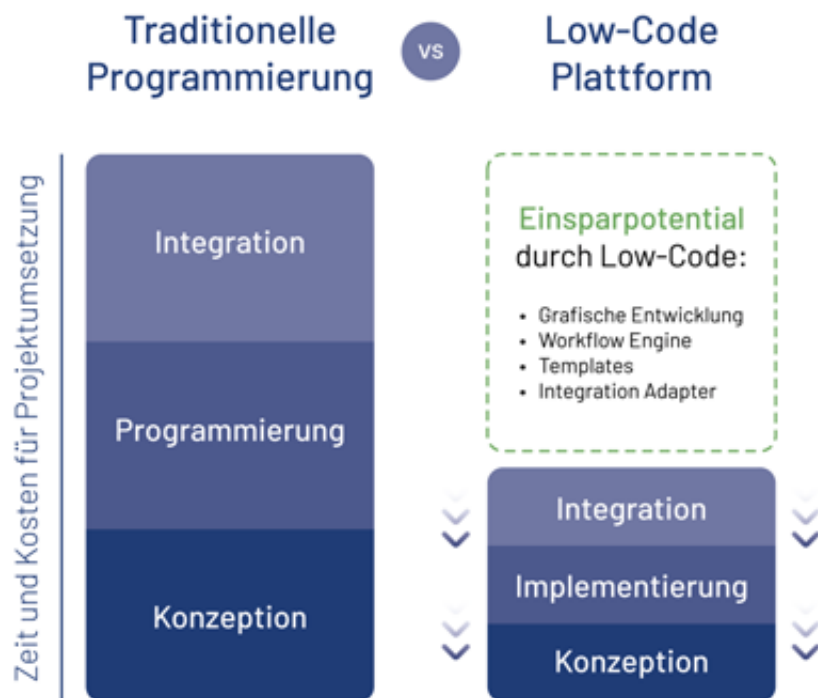
Mit Low-Code sind bis zu 75 % schnellere Entwicklungszeiten möglich – ohne Kompromisse bei der Qualität. In einer visuellen Entwicklungsumgebung arbeiten Fachabteilungen und IT-Teams effektiv zusammen. Die IT-Abteilung stellt Schnittstellen und Templates bereit, während die Fachbereiche ihr Know-how direkt in die BiPRO-Prozesse einbringen und das Datenmapping selbst vornehmen. Das spart Zeit bei der Implementierung und reduziert die laufenden Betriebskosten erheblich. (Abb. 1)

X4 BPMS und BiPRO: Die Power- Kombination von SoftProject

Moderne Low-Code-Plattformen wie die X4 BPMS von SoftProject gehen noch einen Schritt weiter. Sie ermöglichen die nahtlose Vernetzung bestehender IT-Systeme, die Automatisierung wiederkehrender Geschäftsprozesse und eine verbesserte User Experience durch intuitive Benutzeroberflächen. Das Resultat sind weniger IT-Aufwand, niedrigere Kosten und mehr Zeit für strategische Projekte.

Die richtige BiPRO-Plattform wählen

Die Auswahl der richtigen BiPRO-Plattform ist entscheidend. Eine leistungsfähige Plattform sollte mehr als nur eine Entwicklungsumgebung bieten. Wichtig ist eine Lösung, die über BiPRO hinaus Prozesse digitalisieren kann, wie die interne Weiterverarbeitung der



▲ Abbildung 1: Low Code versus traditionelle Programmierung: Zeit- und Kosteneinsparungen auf einen Blick

Anträge (Prüfung der Kundendaten, Prüfen der Vertragsart, Ablage der Antragsdokumente etc.), um die gesamte Wertschöpfungskette abzubilden. **Diese Funktionen sind entscheidend:**

- **Prozessautomatisierung:** Eine leistungsstarke Plattform ermöglicht die Automatisierung von BiPRO-Geschäftsprozessen, was Effizienz steigert, manuelle Eingriffe eliminiert und Fehler reduziert.
- **Vorlagen und Templates:** Vorlagen für wiederkehrende Aufgaben, wie vorimplementierte BiPRO-Normen oder eine Benutzerauthentifizierung, verkürzen die Entwicklungszeiten und bieten Best-Practice-Implementierungen auf Knopfdruck.

- **Integration und Schnittstellen:** Die nahtlose Integration bestehender Systeme wie Rechenkern, Dokumentenarchiv, Vertragsverwaltung, Schaden- oder Provisionssystem in die Geschäftsprozesse ist ein entscheidender Faktor. Vorgefertigte Adapter und Schnittstellen vereinfachen diese Aufgabe.
- **Monitoring und Reporting:** Echtzeit-Daten-Überwachung, Prozessfehlerhandling und aussagekräftige Berichte sind entscheidend für die kontinuierliche Optimierung der BiPRO-Prozesse.

Unternehmen sollten prüfen, ob die Lösung sowohl kurzfristige Digitalisierungsprojekte als auch langfristige Skalierbarkeit unterstützt und die Konsolidierung von Insellösungen ermöglicht. ►

Warum die X4 BPMS mit dem BiPRO Server das richtige Werkzeug ist

Die X4 BPMS bildet die technologische Basis des X4 BiPRO Servers und überzeugt durch ihren Low-Code-Ansatz für maßgeschneiderte, schnelle und effiziente digitale Lösungen. Auf dieser Plattform nutzen Sie die ganze Kraft der X4 BPMS, um BiPRO-konforme Anwendungen und Prozesse ohne langwierige Entwicklungszyklen zu realisieren. Die X4 BPMS gliedert sich in drei zentrale Bereiche, die alle auf Low-Code setzen:

- **BPM (Business Process Management):** Grafische Modellierung von Geschäftsprozessen in BPMN 2.0 sowie deren Visualisierung. Der Low-Code-Ansatz beschleunigt die Digitalisierung und integriert Expertenwissen direkt in die Prozessgestaltung.
- **ESB (Enterprise Service Bus):** Visuelle Umgebung zur Gestaltung von Anbindungsprozessen mit über 250 vorkonfigurierten Adaptern für den nahtlosen Anschluss von Systemen und Schnittstellen. Grafisches Datenmapping und Standardvorlagen vereinfachen und beschleunigen die Integration bestehender Systeme erheblich.
- **WebApps:** Leistungsstarke Frameworks zur Erstellung von Benutzeroberflächen für Aufgabenbearbeitung, Datenclearing, Monitoring über KPIs und Dashboards. Auch hier ermöglicht Low-Code die schnelle und flexible Entwicklung von Oberflächen.

Der X4 BiPRO Server ist eine fachliche Anwendung, die auf der X4 BPMS aufbaut und deren Funktionsumfang nutzt. Die enge Verzahnung gewährleistet die effiziente Umsetzung von BiPRO-Normen und den Einsatz von Best Practices und Out-of-the-box-Lösungen in allen drei Bereichen der Plattform. Unternehmen profitieren von vorgefertigten Templates und einer modularen, Low-Code-basierten Infrastruktur, die den gesamten Digitalisierungsprozess optimal unterstützt. Dieses leistungsstarke Werkzeug vereint alle Elemente der Prozessautomatisierung in einem System – ideal für Unternehmen, die BiPRO-Prozesse und moderne Digitalisierungslösungen effizient umsetzen möchten.

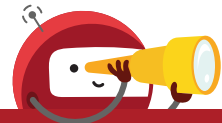


Systemintegration als strategischer Mehrwert

Ein zentraler Vorteil von Low-Code-Plattformen ist die nahtlose Integration bestehender IT-Infrastrukturen und die intelligente Vernetzung komplexer Geschäftsabläufe.

Leistungsfähige Schnittstellen und Adapter sind die Basis für eine erfolgreiche Systemintegration. Low-Code-Plattformen bieten vorkonfigurierte Integrationsbausteine für die Interoperabilität zwischen verschiedenen IT-Systemen. Diese Adapter ermöglichen eine schnelle und kostengünstige Verbindung mit bestehenden Systemen, ohne aufwendige Programmierung.

Triff
die Kolleg:innen
an ihrem
Ausstellerstand



S4

 SoftProject

Die Rolle von Adaptern und Schnittstellen

Low-Code-Plattformen bieten eine Vielzahl von vorkonfigurierten Integrationsbausteinen, die speziell dafür entwickelt wurden, die Interoperabilität zwischen verschiedenen IT-Systemen zu gewährleisten. Diese Adapter ermöglichen eine schnelle und kostengünstige Verbindung mit bestehenden ERP-, CRM- oder Provisionssystemen, ohne dass aufwendige Programmierungen erforderlich sind.

- **Standard-Adapter zu gängigen Systemen:** Viele Low-Code-Plattformen bieten vorkonfigurierte Adapter für gängige Softwarelösungen (z. B. SAP, Microsoft O365, Cloud-Anbieter).
- **Standard-Adapter zu gängigen Formaten und Protokollen:** Systemunabhängige Formatadapter und Protokolladapter (z. B. GDV, JSON, CSV) sind unerlässlich.
- **Individualisierbarkeit:** Ein ADK (Adapter Development Kit) ermöglicht die Entwicklung eigener Adapter für spezifische Anforderungen.

Templates für standardisierte und effiziente Integration

Vorkonfigurierte Templates spielen ebenfalls eine wichtige Rolle für die schnelle und effiziente Integration von Systemen. Sie reduzieren den Entwicklungsaufwand, beschleunigen die Implementierung und gewährleisten eine einheitliche Prozessgestaltung. Typische Anwendungsfälle für Low-Code-Templates sind etwa das strukturierte Auslesen von Excel-Dateien, das Erstellen von PDFs oder die automatische Weiterleitung von Genehmigungen an die zuständigen Personen.



Best Practices für eine reibungslose Integration:

Um die maximale Effizienz aus einer Low-Code-basierten Systemintegration zu erzielen, sollten Unternehmen einige Erfolgsfaktoren beachten:

- **Ganzheitliche Prozessbeachtung:** Die gesamte Prozesskette sollte analysiert und optimiert werden.
- **Frühzeitige Einbindung der IT-Abteilung:** Eine enge Zusammenarbeit zwischen Fachabteilungen und IT ist entscheidend.

- **Schrittweise Implementierung:** Eine schrittweise Einführung minimiert Risiken.
- **Testen und Monitoring:** Kontinuierliches Testen und Überwachen gewährleistet einen stabilen und effizienten Betrieb.

Die intelligente Systemintegration mit Low-Code schafft eine transparente, vernetzte IT-Landschaft, die Prozesse beschleunigt, Kosten senkt und die Grundlage für nachhaltige Digitalisierung legt.

Fazit: Mit Low-Code und BiPRO in die digitale Zukunft

Die fortschreitende Digitalisierung eröffnet insbesondere in der Versicherungsbranche durch den Einsatz von BiPRO-Normen enorme Potenziale. Die Kombination von Low-Code und BiPRO bietet Unternehmen in der Versicherungsbranche einen entscheidenden Wettbewerbsvorteil. BiPRO-Standards gewährleisten branchenweit kompatible und effiziente Schnittstellen, Datenflüsse und Kommunikationsprozesse. Low-Code-Plattformen wie die X4 BPMS ermöglichen die dynamische und flexible Weiterentwicklung dieser Standards.

Durch grafische Modellierung und vorgefertigte Templates werden Prozesse schneller umgesetzt und laufend optimiert – ohne aufwendige Programmierarbeit. Das verkürzt Entwicklungszyklen erheblich und senkt Kosten.

Die Symbiose von BiPRO und Low-Code ist ein wesentlicher Erfolgs-

faktor für die digitale Transformation. Standardisierte Prozesse und flexible, visuelle Entwicklungsumgebungen bilden die Basis für eine nachhaltige, kosteneffiziente und zukunftsgerichtete Digitalisierung.

Digitalisierungsplattformen wie die X4 BPMS bieten zudem die Chance, auch Prozesse außerhalb von BiPRO schnell und effizient zu digitalisieren und so ganzheitliche Digitalisierungsstrategien umzusetzen. Der Einsatz von künstlicher Intelligenz als fachliche und technische Entwicklungsunterstützung und im Rahmen der Prozesssteuerung ist ebenfalls ein entscheidender Mehrwert, den die X4 BPMS als Plattform für Unternehmen zur Verfügung stellen wird.



MARCEL KELLER
Sales Manager | Digitalization
Projects, SoftProject GmbH

leidgeprüfter Digitalisierungsexperte sofort: Daraus wird gleich eine E-Mail generiert, die dann hoffentlich bald von jemandem ins Schadenssystem überführt wird. Wir möchten hier keineswegs für die Digitalisierung als solche werben. Das Bewusstsein dafür ist längst in der Branche angekommen. Die richtige Herangehensweise an eine gesamtheitliche Digitalisierungsstrategie jedoch nicht immer.

Dieser Aufgabe lässt sich begegnen – mit einem durchdachten Vorgehen in ineinandergreifenden Teilprojekten statt Insellösungen, klarer Zielbildorientierung und technologischer Modularität. BiPRO-Services bieten dabei eine (je nach Kontext sogar bewährte) Grundlage, um unternehmensübergreifende Prozesse interoperabel zu gestalten und echte Vernetzung zu ermöglichen.

Vertriebsdigitalisierung ist kein Sprint

Während sich Makler lange im Wettbewerb mit Kolleginnen und Kollegen oder der Ausschließlichkeit sahen, hat sich das Bedrohungsbild verschoben. Laut einer aktuellen AssCompact-Studie sorgen sich Makler heute vor allem um den Bedeutungsgewinn digitaler Vertriebswege, von Embedded Insurance über große Plattformanbieter bis hin zu vollautomatisierten Online-Abschlussstrecken. Die Maklerschaft begegnet dieser Entwicklung mit dem, was sie am besten kann: persönlicher Beratung und kundennaher Betreuung. Doch dieser Anspruch allein reicht nicht mehr aus. Er muss digital gestützt und prozessual abgesichert sein.

Für Versicherer ergibt sich daraus eine klare Aufgabe. Sie müssen ihren Vertriebspartnern Tools an die Hand geben, mit denen sich diese nicht nur behaupten, sondern differenzieren können. Digitale Services sind keine Bedrohung, sondern vielmehr die Voraussetzung dafür, dass persönliche Beratung in einer digitalen Welt überhaupt stattfinden kann. Und zwar dort, wo der Makler tätig ist: in seiner gewohnten Infrastruktur und in seinem Workflow.

Zielgruppendenken als Schlüssel

Unterschiedliche Zielgruppen haben unterschiedliche Erwartungen an Prozesse, Anbindung und Benutzerführung. Wer pauschale Lösungen bietet, wird entweder überfordern oder unterliefern. Der Münchener Verein hat das erkannt. Er betreibt bereits seit vielen Jahren erfolgreich TAA-Services und parallel einen webbasierten Tarifrechner, welcher für Makler und Ausschließlichkeit als Frontend für ebendiese Services dient – und führt damit laut einer Umfrage des Versicherungsforums die Rangliste der Maklerzufriedenheit an. Er bietet Services, die exakt auf die Erwartungshaltung seiner Vertriebspartner zugeschnitten sind und die individuellen Anforderungen unterschiedlicher Zielgruppen berücksichtigen.

Die Vergangenheit war technikzentriert: Systeme wurden gebaut, Prozesse definiert, und dann wurde erwartet, dass der Anwender sich anpasst. Die Gegenwart verlangt das Gegenteil. So ergänzen beispielsweise die Verti und die Uelzener den eigenen BiPRO-Service nach Norm 430 um eine Postkorblösung, eingebettet in ein

Vertriebspartnerportal. Dazu nutzen sie den BiPRO-Client der b-OLD von b-tix in Verbindung mit der mitgelieferten GUI. Das Ergebnis: Durch den Einsatz von BiPRO-Services, insbesondere auch für Auskünfte und Änderungen, werden im Tandem mit Standardkomponenten Mehraufwände vermieden. Gleichzeitig können sie so gezielt Anwender erreichen, die keine native BiPRO-Anbindung unterstützen. Konsequente Zielgruppenorientierung.

Divide et impera

Ein oft unterschätzter Aspekt ist die Heterogenität der eigenen Systemlandschaft. Unterschiedliche Vertriebswege, Produktlinien, Bestandsführungen – oft gewachsen, selten konsolidiert. Wer hier punktuelle Lösungen baut, läuft Gefahr, neue Silos zu schaffen. Der Schlüssel liegt in wiederverwendbaren Services. So entstehen Multichannel-Fähigkeiten, die skalierbar und zukunftsfähig sind.

Digitalisierung ist keine Sammlung von IT-Projekten, sondern ein strategischer Weg. Es braucht Roadmaps, die entlang eines Zielbildes einzelne Projekte wie Zahnräder ineinandergreifen lassen. Nicht alles auf einmal, aber alles mit System. BiPRO-Normen spielen dabei eine zentrale Rolle – aber nicht als Selbstzweck, sondern als Enabler. Sie schaffen die Grundlage für Interoperabilität, für automatisierte Prozesse und für Anschlussfähigkeit an andere Systeme.

Wer ohne ein übergreifendes Zielbild und eine strukturierte Umsetzungsstrategie agiert, produziert einen Flickenteppich: punktuelle Insellösungen und technische Sonderlocken. In der Summe er-



▲ Abbildung 1: Der BiPRO-basierte Tarifrechner von Baloise und b-tix

gibt das ein System, das weder nachhaltig betreibbar noch erweiterbar ist.

Stattdessen braucht es einen methodischen Zugang. Divide et impera – teile die Komplexität in steuerbare Einheiten, aber verliere das Gesamtbild nie aus den Augen. Die Kunst liegt darin, einzelne Projekte als Teil einer zielgerichteten Sequenz zu denken, nicht als voneinander unabhängige Maßnahmen.

Ein zentrales Prinzip dabei: Funktionale Modularität. Nicht der BiPRO-Service selbst ist die Funktion, sondern die betriebswirtschaftliche Logik, die er kapselt. Wer seine Infrastruktur so modularisiert, dass diese Funktionen (z. B. Adressänderung, Schadenauskunft, Antragstellung) unabhängig vom Kanal nutzbar sind, ermöglicht zielgruppenspezifische Zugangspunkte – gemäß dem Leitgedanken „Der Service kommt zum Nutzer, nicht umgekehrt“.

Architektur-entscheidung mit Weitblick

Solche Konzepte gelingen nicht mit einer klassischen Backend-zentrierten IT. Gefragt sind Plattformlösungen, die Offenheit, Skalierbarkeit und Interoperabilität verbinden. Die bewusste Entscheidung für eine Plattform wie die b-OX LD ist deshalb keine Toolwahl, sondern eine strategische Entscheidung für

- native Unterstützung sämtlicher BiPRO-Normen
- State of the Art APIs, etwa auf Basis von JSON-LD
- moderne Benutzeroberflächen im B2B- und B2C-Kontext.

Wer standardisierte Schnittstellen einsetzt, reduziert Anbindungskosten. Doch BiPRO allein ist kein Heilsbringer. Es sind die grundlegenden Entscheidungen über Architektur, Modularisierung und

Nutzungsszenarien, die über Erfolg oder Stillstand entscheiden. Die Norm ist das Mittel – der Businessnutzen das Ziel.

Die Baloise setzt seit Jahren auf BiPRO-Standards, insbesondere im Neugeschäft. Im Rahmen einer umfassenden Modernisierung der internen Infrastruktur hat der Versicherer zusammen mit b-tix einen BiPRO-basierten Tarifrechner entwickelt, der regelmäßig die Vertriebspartner begeistert. Makler können über gesicherte Links direkt aus ihrem CRM in den Rechner einspringen und dabei Kunden-, Adress- und Bankdaten direkt übergeben. Mit nur wenigen Klicks erhält der Anwender einen ersten Beitrag für das ausgewählte Produkt, bevor er intuitiv durch die Erfassung von zusätzlichen Produktbausteinen geführt wird, wobei gezielte Up- und Cross-Selling-Anreize gesetzt werden.

Ein einziger Service-Stack bedient so zwei Vertriebskanäle mit unter-

schiedlichen Nutzeranforderungen. Die zentrale Bereitstellung von Authentifizierung, Validierung und Rechenkern spart Entwicklungs- und Wartungskosten und macht die Lösung skalierbar für künftige Erweiterungen.

Die Manufaktur Augsburg geht noch einen Schritt weiter: Sie bedient mithilfe der b-OX LD Plattform über TAA-Services die relevantesten Vergleiche, holt weitere Vertriebspartner über einen BiPRO-fähigen Tarifrechner ab und integriert auf die gleiche Art und Weise sogar Endkunden. Durch die Wiederverwendung des Rechenkerns in allen Kanälen werden Funktionalität und Performance konsistent bereitgestellt – mit minimalem zusätzlichem Entwicklungsaufwand. Auch fachliche Änderungen lassen sich kanalübergreifend ausrollen, ohne Redundanzen.

Je nach Zielgruppe aktiviert der mobilefähige Tarifrechner unterschiedliche Module. Im B2B-Kontext enthält er z. B. Felder zur Erfassung der Vermittlernummer, während Endkunden als fachfremde Zielgruppe mit zusätzlichen Erläuterungen und Hilfetexten durch den Prozess geführt werden.

Warum das wichtig ist zeigt eine aktuelle Deloitte-Studie: Je nach Sparte würden 39 - 48 % der 1.000 Befragten ein Versicherungsprodukt am liebsten online abschließen, äußern jedoch Kritik an einer unübersichtlichen Preisgestaltung (29 % Zustimmung) oder mangelhaften und unklaren Informationen (24 %). Schwierigkeiten hingegen gibt es beim Verständnis der Versicherungsprodukte (21 %) oder beim Vergleich verschiedener Angebote (19 %).

Die Digitalisierung des Vertriebs ist eine Mammutaufgabe. Die vorgestellten Beispiele zeigen: Mit klaren Zielbildern und funktionaler Modularität entsteht kein Flickenteppich, sondern eine belastbare, skalierbare Architektur, die Vertriebspartner gezielt abholt. BiPRO ist dabei ein wichtiger Baustein – aber kein Dogma. Es sind nicht allein die Normen, die Prozesse verbessern, sondern ihr intelligenter Einsatz im richtigen Kontext, in Kombination mit modernen Benutzeroberflächen.

Die Herausforderung der ganzheitlichen digitalen Vertriebsunterstützung bleibt. Aber sie lässt sich in Teilaufgaben zerlegen, strukturieren und gestalten. Divide

et impera – mit der richtigen Strategie, dem richtigen Partner und den richtigen Tools.



PASCAL POPP

Head of Sales & Solutions,
b-tix GmbH

▼ WERBEANZEIGE:

Was in der **rhion.digital** DNA steckt? Der Bauplan für Ihr **Gewerbe-Geschäft**.

Profitieren Sie von unserer Gewerbe-DNA.

Mit unserer Expertise finden wir für über 2.000 Betriebsarten den passenden Schutz. Hochindividuell auf den jeweiligen Bedarf ausgerichtet – sogar mit Best-Leistungsgarantie.





Normung im Wandel: Was ist mit FiDA?

Schaden und Leistung: Kundenzufriedenheit muss sich an Effizienz messen

Schadenprozesse sind der Gradmesser, wie sich Versicherungsschutz in der Praxis bewährt. Umso wichtiger ist die effiziente Prozessabwicklung, z. B. durch die Implementierung von BiPRO-Normen. Seit vielen Jahren unterstützt b+m Informatik GmbH Risikoträger aber auch Vermittler in der

Abwicklung ihrer Prozesse durch Werkzeuge in der Standardisierung.

Schadenmeldung `setNotification()`

Je klarer die Angaben zur Schadenmeldung sind, desto schneller und leichtgängiger kann die Regulierung angegangen werden. Während KI-Modelle bei der schnellen Analyse vor allem von unstrukturierten Daten, z. B. E-Mail, helfen

kann, kann eine haftungssichere Bearbeitung nur mit strukturierten Daten erfolgen. Die BiPRO-Norm 503 bietet mit der Methode `setNotification()` die Möglichkeit, Meldung und Nachmeldung in allen Sparten zu übermitteln. Dabei können die Schadenobjekte/Leistungssubjekte differenziert beschrieben werden, aber auch die Ursachen und ggf. erfolgte Regulierungen und andere Vereinbarungen.

Für einzelne Sparten ist dies nicht nur in RClassic beschrieben, son-

dern auch in RNext, hier allerdings nur für Kfz und einen Auszug aus den Sachversicherungen: Das etwas einfachere Modell erleichtert den Zugang.

Schadensauskunft getData()

Bereits mittels der eNorm, des sog. GDV-Datensatzes, ist es möglich, die Information zum Schadenstatus - etwa der erfolgten Regulierung - an den Vermittler zu übergeben: Norm 430.5 und 503 bei BiPRO nach RClassic erweitern diese Möglichkeit erheblich, insbesondere um Datei-Transfer, und auch RNext bietet die Möglichkeit, durch einen Abrufpunkt zu claim() gezielt den Status einer bestimmten Schadenmeldung abzufragen, hier muss die entsprechende Vorgangsnummer dem Consumer bekannt sein.

Financial Data Access FiDA

Mit der inhaltlichen Fortschreibung der EU-DSGVO zur Verordnung zur Zugriffsregulierung auf Daten der Finanzwirtschaft ergibt sich eine neue Herausforderung: Einerseits sollen Verbraucherinnen und Verbraucher die Möglichkeit erhalten, gezielt zu bestimmen, wer welche ihrer Daten sehen darf, diese Daten sollen dann auch noch in einem branchenetablierten Standard übergeben werden können.

BiPRO bietet sich natürlich an: Das Modell deckt grundsätzlich nahezu alle Sparten und Aspekte ab, nicht nur was Schaden-, sondern auch was Vertragsdaten betrifft.

FiDA: das Kundenwohl

Das hauptsächliche Augenmerk liegt auf der Vertragsauskunft, sie ist das Bindeglied zwischen Endkunde und Dateninhaber; die BiPRO-Normen bieten ein äußerst leistungsfähiges Modell, dessen technische Repräsentation unterschiedlich gestaltet werden kann; hier hat der Verein einen Vorschlag erarbeitet.

Das umfängliche Modell von RClassic ist technisch mit den SOAP-Services verbunden, die sehr leistungsfähig sind, aber nicht besonders leichtgewichtig. Die bei RNext verwendete Technologie der JSON/REST-Schnittstellen kann auf mehr Tools und eine stärkere Verbreitung zurückgreifen, allerdings ist der Standard unterschiedlich implementiert, je nach Technologie-Stack.

Erfolgsfaktor Technologieoffenheit

BiPRO versucht, die Fäden zusammen zu halten: Die fachliche Standardisierung ist aktuell schon in mehreren technischen Repräsentationen definiert, unter diesen auch mehrere Versionen mit unterschiedlichen Partnern. Umso wichtiger ist es, Werkzeuge einzusetzen, die diese Vielfalt handhabbar machen. b+m zielt mit seinem BiPRO Manager auf diese Herausforderung: Verschiedene BiPRO-Releases, verschiedene Technologie-Stacks, die unter einer Software-Lösung das fachliche Problem adressieren. Durch eine klare Trennung der internen und

externen Schnittstellen in einem BiPRO-Management-Tool können die Services effizient verwaltet werden. Künftige Anforderungen lassen sich so gut bilden, unabhängig davon welche Technologien im Datenaustausch intern und extern im Einzelnen vereinbart werden. Der b+m BiPRO Manager ist ein wirksames Werkzeug in diesem Umfeld – sowohl auf der Provider- als auch auf der Consumer-Seite.



THOMAS BECKMANN

Product Owner b+m BiPRO Manager, b+m Informatik GmbH, Sprecher TAUS, Domänenexperte NAUS für BiPRO e.V.



FRANK GRÄFENDORF

Business Segment Manager Insurance, b+m Informatik GmbH

**Triff
die Kolleg:innen
an ihrem
Ausstellerstand**



S1

b+m Informatik
member of FINN&FLEET



BiPRO innerhalb einer Versicherung

- ein kleiner Erfahrungsbericht

„BiPRO? Ich wusste gar nicht,
dass wir das auch machen.“

Das war die Antwort einer Kollegin,
als ich erklärte, mit welchen Themen ich
mich in meinem Job beschäftige.
Dass es für den Bereich Abrechnung von
Führungs- und Beteiligungsgeschäft,
den die Kollegin betreut, ebenfalls
eine entsprechende BiPRO-Norm gibt,
weckte dann weiteres Interesse an dieser
Abkürzung. Davon gehört haben viele
Kolleginnen und Kollegen aus diversen
Bereichen bei uns. Aber genaueres ist nur
einigen bekannt, die vornehmlich mit den
Themen Vertrieb und Vertriebssysteme zu
tun haben.

Cui bono oder wem nützt es?

Wie erklärt man jemandem, der über Basiswissen des Versicherungsgeschäfts verfügt nun anschaulich, wer oder was BiPRO ist? Über die Eckdaten wie Organisation, Sitz und Zweck der BiPRO hinausgehend, geht es vor allem darum, zu verdeutlichen, welche Normen es gibt und welche Vorteile die Umsetzung dieser für vermittlerbetreuende Bereiche innerhalb unseres Unternehmens mit sich bringt. Denn, was für den Vermittler gilt, greift auch hier: Die einzelnen Fachbereiche können durch die Umsetzung bestimmter BiPRO-Normen ihren Arbeitsalltag erleichtern.

Eine meist unterschätzte Erleichterung für unsere vermittlerbetreuenden Fachbereiche bietet die digitale Maklerpost, eine weit verbreitete BiPRO-Norm. Durch die Umsetzung des sog. Use Case 4 innerhalb der BiPRO-Norm 430.4 erhält der Vermittler direkt nach Bearbeitung des Vertragsstands bei der Policierung sowohl die entsprechenden Dokumente als auch die mitgelieferten Nettodaten. Mit diesen Nettodaten übergeben wir zu diesem Zeitpunkt eine Vielzahl von Informationen an das System des Vermittlers. Der reine Postversand oder auch der Versand über E-Mail kann diese Bandbreite an Partner- und Vertragsdaten nicht bieten und stößt hier an seine technischen Grenzen.

In die gleiche Kerbe schlägt die Nutzung der BiPRO-Norm 430.7. Mit den darüber vermittelten Informationen stattdessen wir die Vermittler schneller und umfangreicher mit Provisionsdaten aus. Geeignete Maklerverwaltungsprogramme können diese Provisions-

daten automatisiert verarbeiten und auf einer Oberfläche darstellen. Das manuelle Übertragen von Provisionsdaten entfällt in diesem Fall komplett und bei sinkendem Zeitaufwand steigt hierbei die Datenqualität.

Durch die Implementierung der beschriebenen Normen können also Rückfragen bei uns reduziert werden und sowohl Sie als Vermittler als auch unsere vermittlerbetreuenden Bereiche profitieren hiervon.

BiPRO ist nur ein Vertriebsthema?

Neben dem digitalen Austausch von Dokumenten und Daten gibt es weitere Anwendungsfelder, die für beide Seiten Erleichterungen im Arbeitsalltag bringen können. So bietet die BiPRO-Norm 501 die Möglichkeit, Änderungswünsche, wie z. B. eine neue Adresse des Kunden, aus dem System des Vermittlers an unser System zu übermitteln. Dabei kann der Änderungswunsch theoretisch direkt bei uns „dunkel“ verarbeitet werden, und ein Medienbruch, wie bei der Nutzung von E-Mails, wird hier vermieden. Der viel verwendete Begriff der Digitalisierung wird deutlich greifbarer durch solche Anwendungsbeispiele aus dem Alltag einer Versicherung.

Digitalisierte Arbeitsabläufe

Bei den bisher beschriebenen Vorteilen wollen wir nicht außer Acht lassen, dass bei der Implementierung von BiPRO-Normen in unserem Unternehmen auch verschiedene Interessen aufeinander-

stoßen können. Die Risikovermeidung ist bei einem Unternehmen, das Risiken absichert, natürlich eine nachvollziehbare Motivation, Neuerungen kritisch zu hinterfragen. Speziell bei der Implementierung der BiPRO-Norm zur Partner- und Vertragsänderung ist der Bedarf an Überzeugungsarbeit bei unseren Fachbereichen, welche die genannten Daten verantworten, hoch. Wie ein Kompromiss zwischen der automatischen, also „dunklen“ Verarbeitung der Änderungswünsche in unseren Systemen und der Prüfung und Freigabe durch einen Menschen gefunden werden kann, muss ebenfalls intern vermittelt werden.

Mehr Standard reduziert Komplexität

Der Begriff Standardisierung klingt zuerst recht langweilig und mit wenig Bezug zu einem selbst. An zwei Beispielen wollen wir aufzeigen, in welchem Maße die Standardisierung Einzug in unseren Alltag gehalten hat. Die Situation kennen bestimmt einige von uns. Als Nutzer eines Handys bzw. der Weiterentwicklung zum Smartphone, ist es notwendig dessen Akku regelmäßig zu laden. Daher ist es sinnvoll, ein passendes Ladekabel dabei zu haben, wenn man unterwegs oder im Büro ist. Hatte man sein eigenes nicht dabei und hat noch vor einigen Jahren beispielsweise im Büro gefragt, wer einem mit einem Ladekabel aushelfen kann, der bekam meistens mehrere angeboten. Nur war manchmal leider nicht das passende dabei. Die meisten Hersteller dieser Geräte nutzten ihre eigenen Anschlüsse und Ladekabel für den gleichen Vorgang des Endkunden – nämlich sein Gerät aufzuladen. ►

Nutzt man über mehrere Jahre verschiedene Geräte von verschiedenen Herstellern, so konnten ganze Schubladen voll gesammelt werden mit Ladekabeln. Man könnte sie vielleicht noch irgendwann einmal gebrauchen.

Zur heutigen Zeit haben wir uns in Europa an das USB-C-Format gewöhnt, was nun auch verpflichtend ist für die Hersteller von mobilen Endgeräten. Jeder von uns, der auf der Arbeit sein Notebook anschließt, hält ein solches Kabel in der Hand.

Das zweite Beispiel betrifft ein Thema, was weniger greifbar ist als Drähte, die mit Plastik umhüllt sind. Wir alle hören gerne unsere Lieblingsmusik. Einige streamen die Musik über ihre Smartphones, andere haben ihre Songs direkt

auf ihrem mobilen Endgerät in Form einer MP3-Datei. Dieses Format wurde in Deutschland entwickelt und hat seinen Weg in die Ohren der ganzen Welt gefunden. Neben MP3 existieren natürlich andere Audio-Formate auf der Welt, allerdings hat sich das MP3-Format als Standard am Markt durchgesetzt und ist nicht mehr wegzudenken. Die Nostalgiker unter uns haben sicher noch ihre Vinyl- und CD-Sammlung, wollen aber auch nicht die Vorteile der digitalen Wiedergabe von Musik missen.

Diese konkreten Beispiele veranschaulichen, wie eine BiPRO-Norm die tägliche Arbeit unserer Fachbereiche erleichtern kann und damit einen nennenswerten Vorteil schafft. Darüber hinaus muss verständlich und kontinu-

ierlich kommuniziert werden, welche Vorteile die Standardisierung von Prozessen durch die Nutzung der BiPRO-Normen bei der Kommunikation zwischen den Marktteilnehmern mit sich bringt.



KRISTOF JAKUBCZAK

Business Manager BiPRO & Digital Services, Hannoversche LV

▼ WERBEANZEIGE:

Digital Broker Versicherungsvertrieb der Zukunft

ppi

Konsolidierung im Maklermarkt – PPI bringt Ihre Digitalisierung auf die Überholspur.

Wir freuen uns Neumitglied bei BiPRO zu sein und Versicherern und Maklern dabei zu helfen, die Chancen der Digitalisierung zu nutzen.

Unsere Experten



Tim Sonntag
Manager
+49 151 50423839
tim.sonntag@ppi.de
Thema: Digital Broker



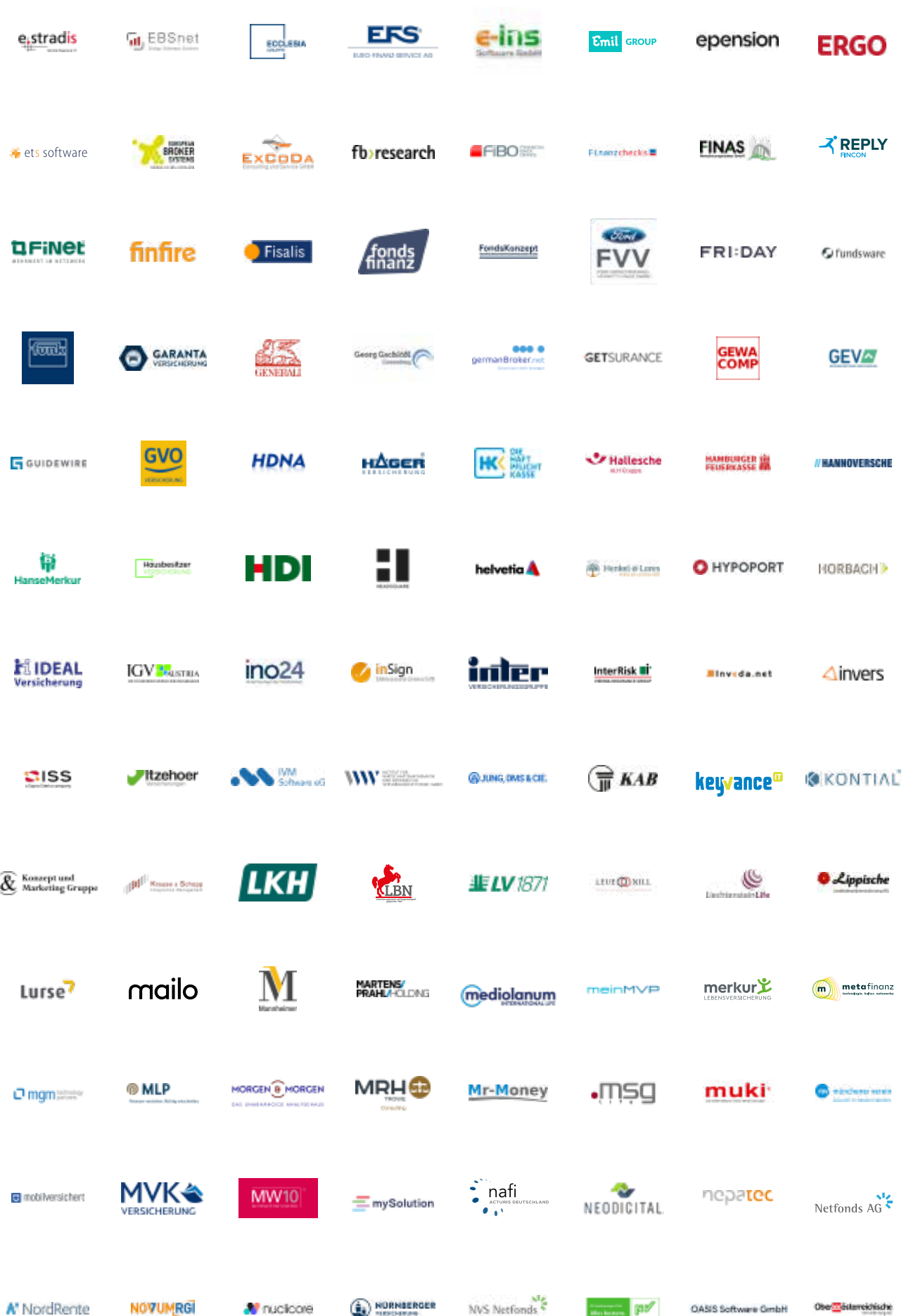
Tobias Kohl
Partner
+49 160 7418903
tobias.kohl@ppi.de
Thema: BiPRO



ppi-group.eu

Unsere Mitglieder:







NEUES LOGO? Auch bei mehr als 300 Unternehmen legen wir sehr viel Wert darauf, unsere Mitglieder gut in Szene zu setzen. Schicke uns gerne eine Mail an marketing@bipro.net mit dem Stichwort „Neues Logo“, falls das Logo deines Hauses (oder seine Unternehmensdarstellung) im bipro.net nicht aktuell ist.



Zusammen wachsen. Weil du wichtig bist.

Die BarmeniaGothaer ist da.
Mit vereinten Kräften schaffen wir neue Chancen für Wachstum,
Innovation und noch bessere Unterstützung für unsere Vertriebspartner.

Erfahre mehr auf
www.maklerservice.de

▲ WERBEANZEIGE:

IMPRESSUM

get PROZESSBOTE

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

HERAUSGEBER

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

REDAKTION

Petra Ahrendt

GESTALTUNG, SATZ UND LAYOUT

Jan Wyes,
Julia Grillenberger

ERSCHEINUNGSWEISE

jährlich

BiPRO

Jetzt schon vormerken:

BiPRO-Tag 2026

17. und 18. Juni

20 Jahre BiPRO



Feiert mit uns!



#BiPROverbindet